





**B3  
DAY**

**[B]<sup>3</sup>**

## CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Esta apresentação pode conter certas declarações que expressam expectativas, crenças e previsões da administração sobre eventos ou resultados futuros. Tais declarações não são dados históricos, estando baseadas em dados competitivos, financeiros e econômicos disponíveis no momento e em projeções atuais acerca da indústria na qual a B3 se insere.

Os verbos “antecipar”, “acreditar”, “estimar”, “esperar”, “prever”, “planejar”, “projetar”, “almejar” e outros verbos similares têm a intenção de identificar estas declarações, as quais envolvem riscos e incertezas que podem resultar em diferenças materiais entre os dados atuais e as projeções desta apresentação e não garantem qualquer desempenho futuro da B3.

Os fatores que podem afetar o desempenho incluem, mas não estão limitados a: (i) aceitação pelo mercado dos serviços prestado pela B3; (ii) volatilidade relacionada (a) à economia e ao mercado de valores mobiliários brasileiros e (b) à indústria altamente competitiva na qual a B3 opera; (iii) alterações (a) na legislação e tributação nacional e estrangeira e (b) nas políticas governamentais relacionadas aos mercados financeiros e de valores mobiliários; (iv) crescimento da competição, com novos participantes nos mercados brasileiros;

(v) habilidade em adaptar-se às rápidas mudanças no ambiente tecnológico, incluindo a implementação de funcionalidades otimizadas requeridas pelos clientes da B3; (vi) habilidade em manter um processo contínuo de introdução de competitivos novos produtos e serviços enquanto mantém a competitividade dos já existentes; (vii) habilidade em atrair novos clientes nas jurisdições nacional e estrangeira; (viii) habilidade em expandir a oferta de produtos da B3 em jurisdições estrangeiras.

Todas as declarações nesta apresentação são baseadas em informações e dados disponíveis na data em que foram feitas, a B3 não se obriga a atualizá-las com base em novas informações ou desenvolvimentos futuros.

Esta apresentação não se constitui em uma oferta de venda nem em uma solicitação de compra de qualquer valor mobiliário; tampouco deve haver qualquer venda de valor mobiliário onde tal oferta ou venda pudesse ser ilegal antes de registro ou qualificação de acordo com lei de valores mobiliários. Nenhuma oferta deve ser feita à exceção de um prospecto que atenda os requisitos da Instrução CVM 400 de 2003 e suas alterações.

[B]<sup>3</sup>

Day  
One  
16/dez

### PAINEL PRINCIPAL

8h30-9h50  
40min + 40min Q&A

**Overview Macroeconômico,  
Estratégia, Cultura e  
Guidance 2021**

**Gilson Finkelsztain**  
CEO  
**Daniel Sonder**  
CFO

### PAINEIS EXECUTIVOS 1 e 2

9h50-10h30  
20min + 20min Q&A

#### **Pessoas Físicas na B3**

**Felipe Paiva**  
Diretor de Relacionamento  
com Clientes  
**Tarcísio Morelli**  
Diretor Tarifação e Inteligência  
de Mercado

10h30-11h00  
15min + 15min Q&A

#### **ESG**

**Ana Buchaim**  
Diretora de Pessoas, Marca e  
Sustentabilidade  
**Gleice Donini**  
Superintendente de  
Sustentabilidade  
**Fabio Zenaro**  
Diretor de Produtos de Balcão,  
Commodities e Novos Negócios

B3  
DAY

AGENDA

Day  
Two  
17/dez

### PAINEIS EXECUTIVOS 3 e 4

8h30-9h40  
40min + 30min Q&A

#### **Novos Produtos**

**Juca Andrade**  
VP de Produtos e Clientes  
**Marcos Vanderlei**  
Diretor Executivo da Unidade de  
Infraestrutura para Financiamentos

9h40-10h30hrs  
20min + 30min Q&A

#### **Discussões Regulatórias no Segmento de Ações**

**Mario Palhares**  
Diretor de Produtos Listados  
**Rogério Santana**  
Diretor de Relacionamento com Empresas e Asset Managers  
**Cicero Vieira**  
VP de Operações, Clearing e Depositária



## A estratégia da B3 para o futuro se baseia em fortalecer e crescer nosso negócio

O que  
queremos ser

**A INFRAESTRUTURA  
DE MERCADO  
ESCOLHIDA POR  
NOSSOS CLIENTES,  
ENTREGANDO  
VALOR A TODOS OS  
NOSSOS  
STAKEHOLDERS**

Para tanto,  
buscamos

**FORTALECER**  
nosso negócio

**CRESCER**  
por meio de expansão  
de nossa atuação em  
nosso mercado e  
adjacências

Para tal,  
trabalhamos em

**EXCELÊNCIA  
OPERACIONAL**

Oferecer uma  
**infraestrutura segura**,  
aplicando tecnologia de  
ponta para suportar o  
**crescimento do nosso  
negócio**

**PROXIMIDADE  
DO CLIENTE**

Entregar produtos,  
**serviços, e tarifação** que  
atendam às demandas e  
**necessidades de nossos  
clientes**

Embasados em

Cultura corporativa que  
reflita os **valores da B3**  
e suporte objetivos  
estratégicos do  
negócio

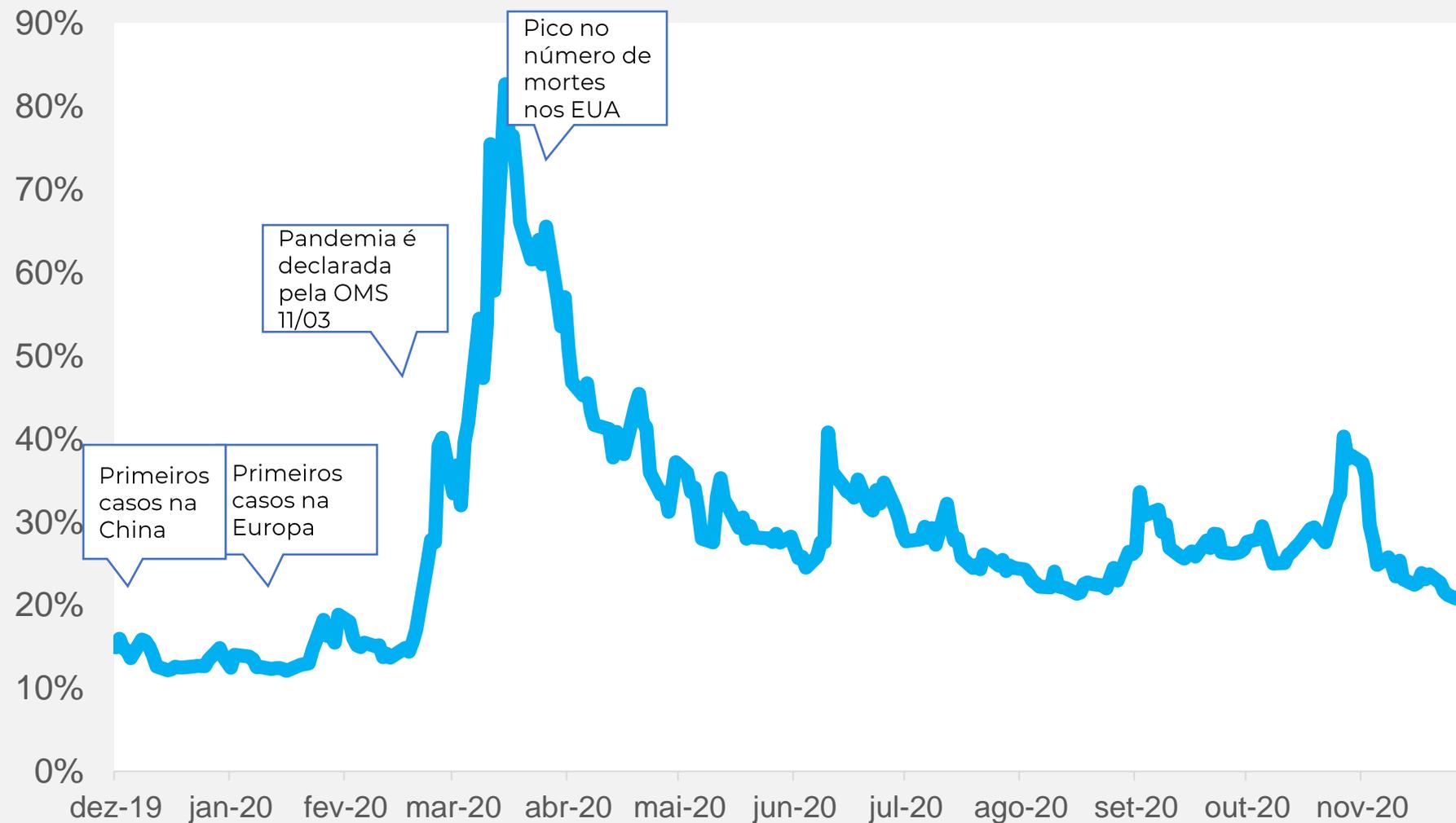
**CULTURA DE  
DESENVOLVIMENTO,  
COLABORAÇÃO,  
EXCELÊNCIA E FOCO  
NO CLIENTE**





**2020  
TROUXE  
DESAFIOS SEM  
PRECEDENTES,  
COM A  
PANDEMIA DE  
COVID-19  
CAUSANDO  
MUITA  
VOLATILIDADE...**

## A Evolução da Pandemia e o Impacto na Volatilidade de Mercado (VIX Index, 2020)

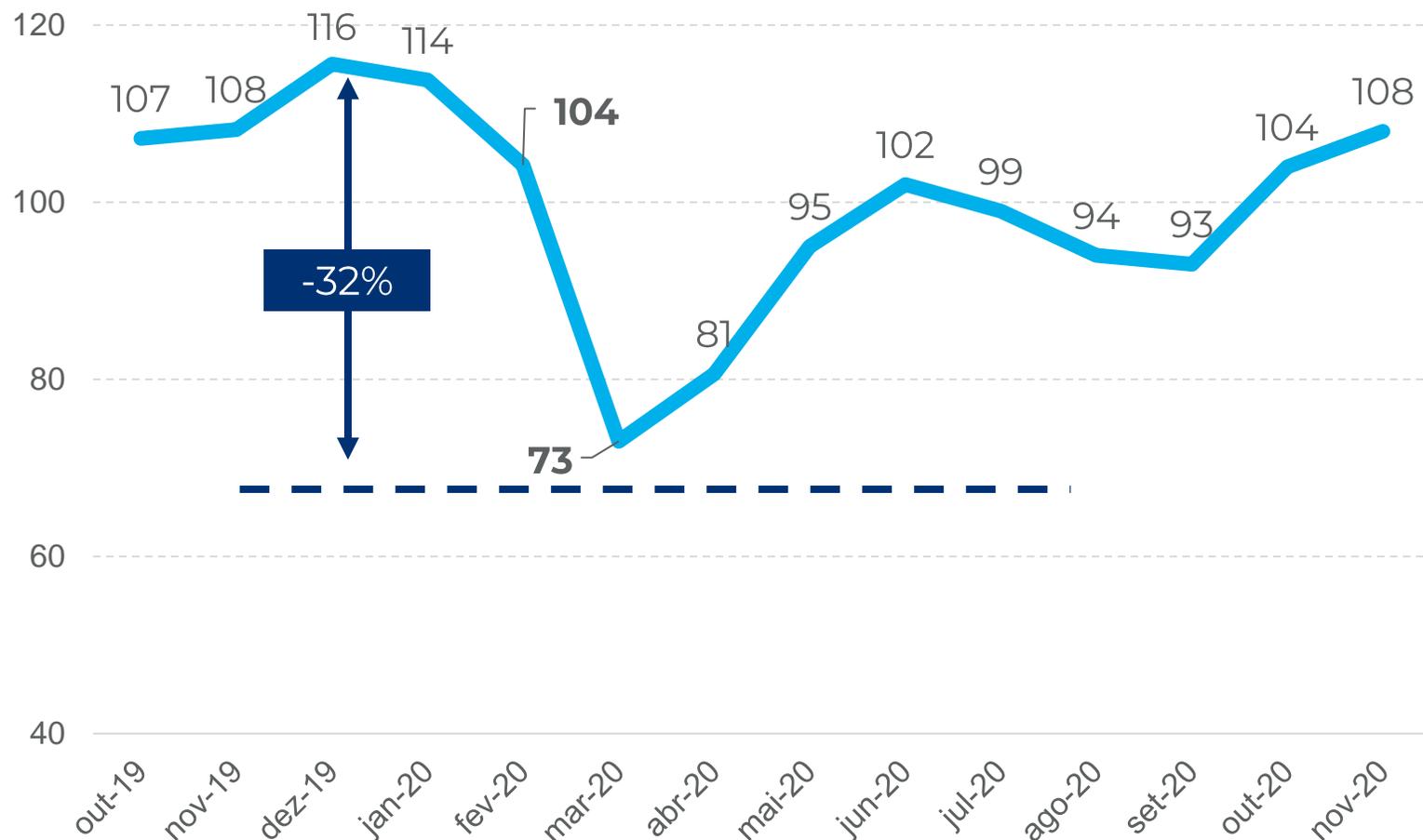




## A pandemia impactou severamente nossos mercados

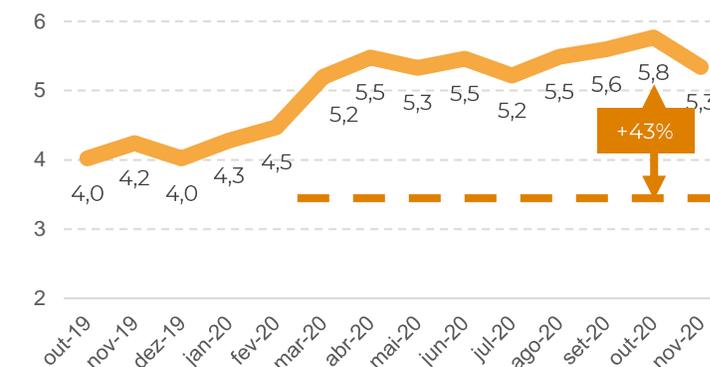
### Evolução do Índice IBOVESPA

(mil pontos - out/19-nov/20)



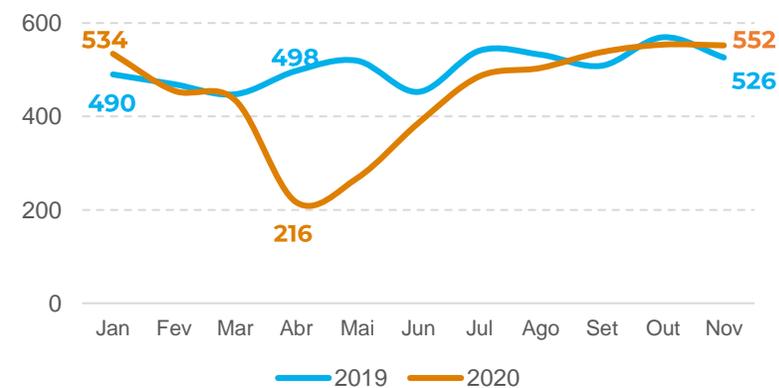
### Evolução da Cotação do Dólar

(Reais/Dólar - out/19-nov/20)



### Quantidade de Veículos Financiados

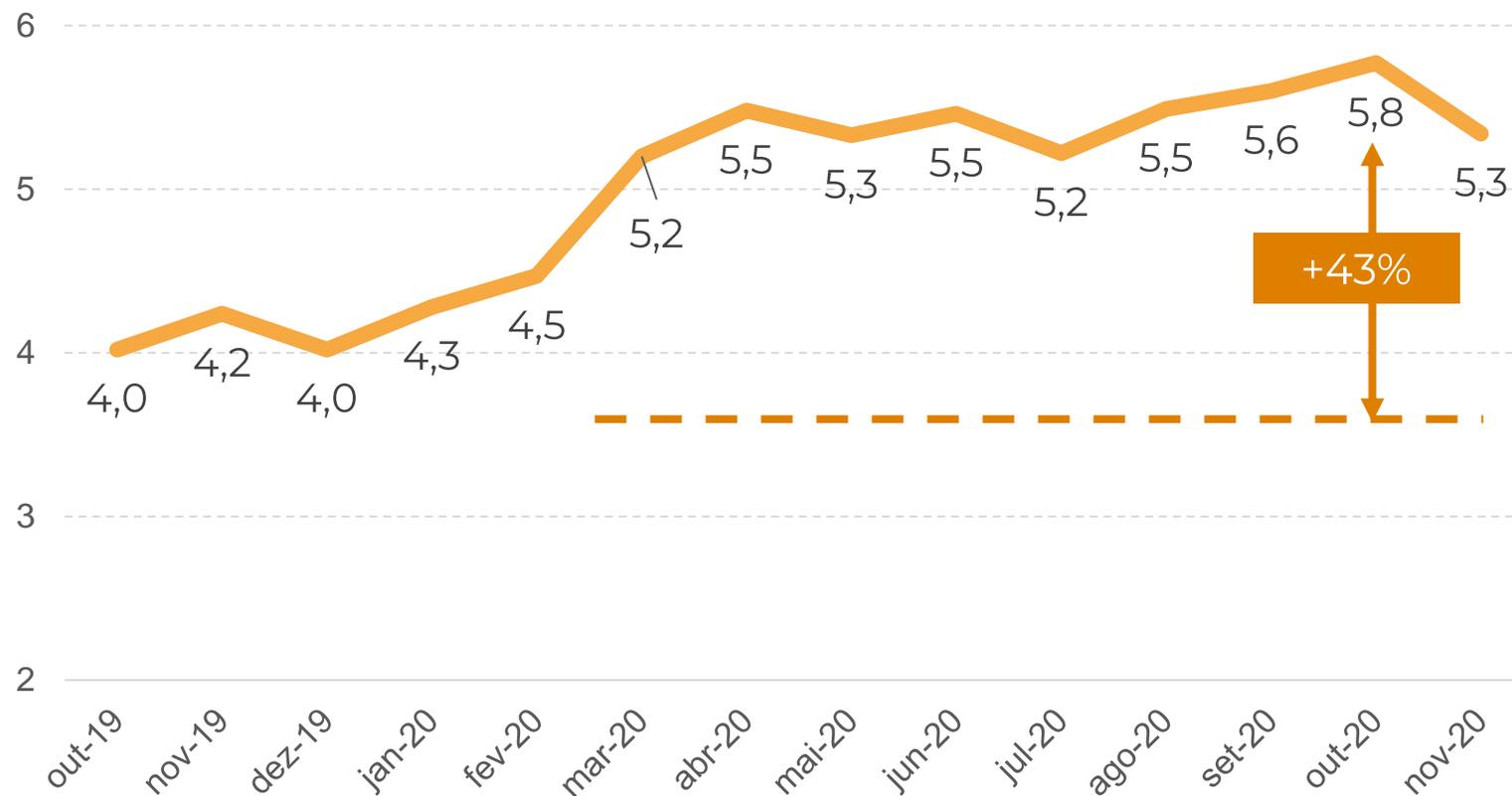
(milhares)





# A pandemia impactou severamente nossos mercados

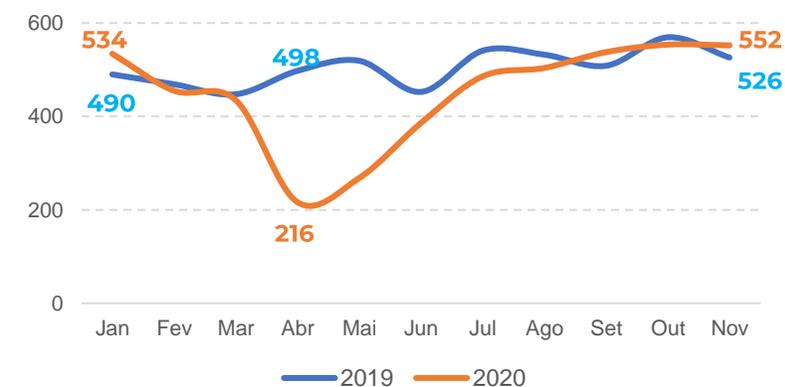
## Evolução da Cotação do Dólar (Reais/Dólar - out/19-nov/20)



## Evolução do Índice IBOVESPA (mil pontos - out/19-nov/20)



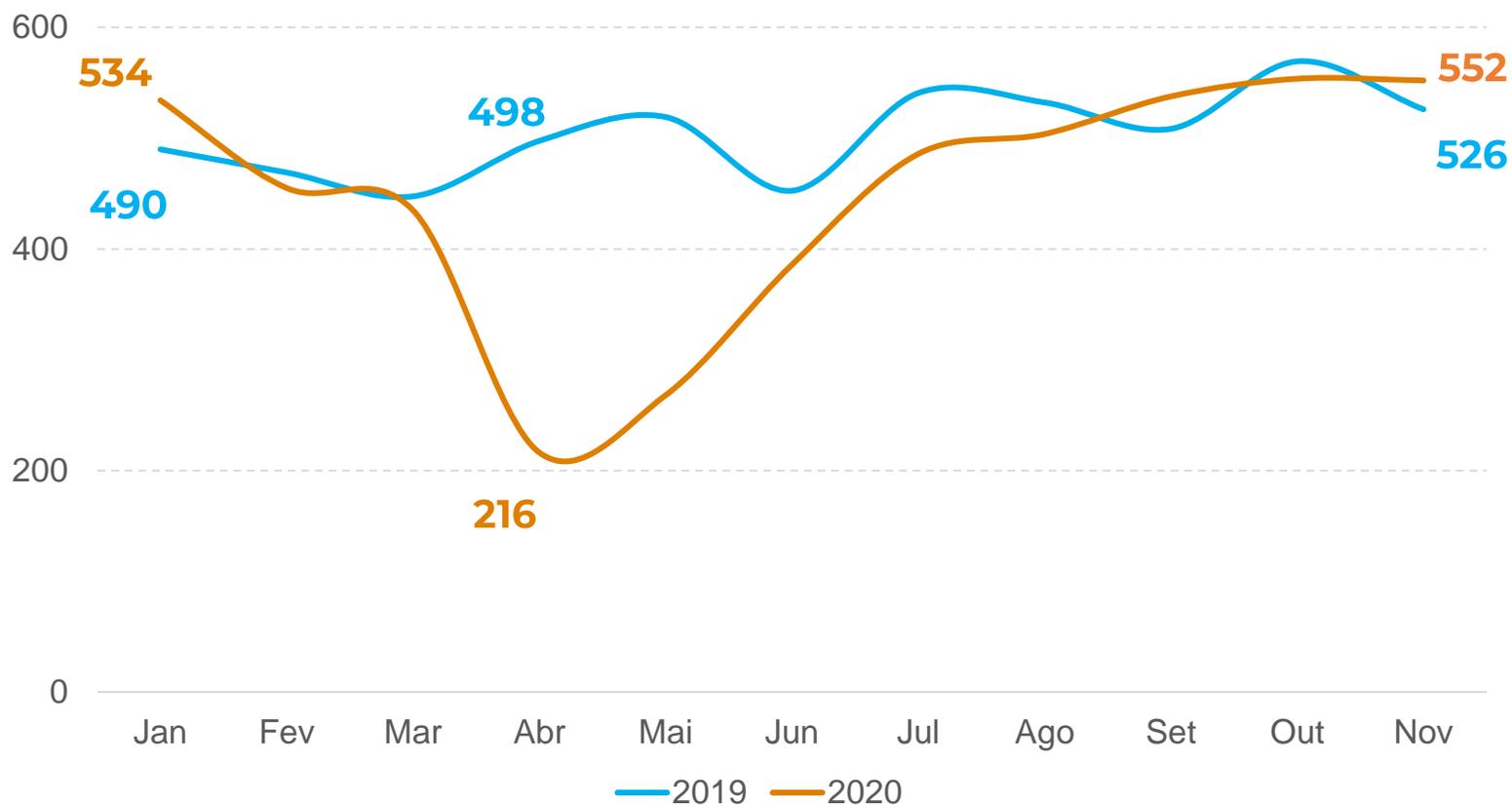
## Quantidade de Veículos Financiados (milhares)



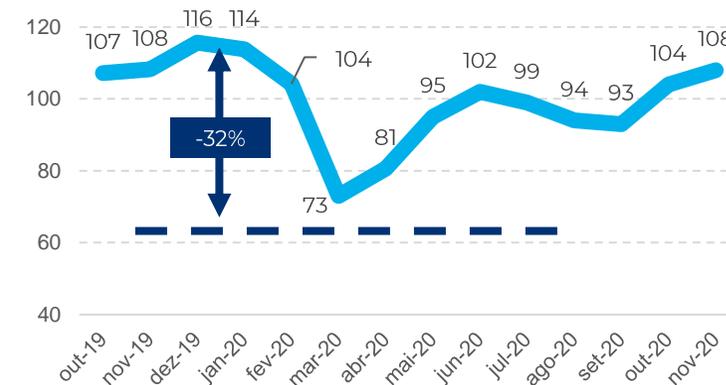


## A pandemia impactou severamente nossos mercados

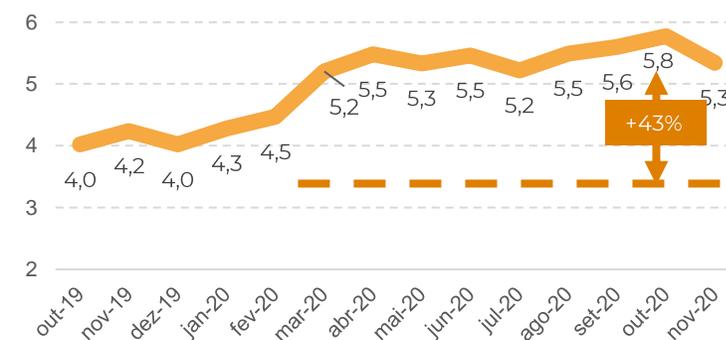
### Quantidade de Veículos Financiados (milhares)



### Evolução do Índice IBOVESPA (mil pontos - out/19-nov/20)



### Evolução da cotação do dólar (Reais/Dólar - out/19-nov/20)

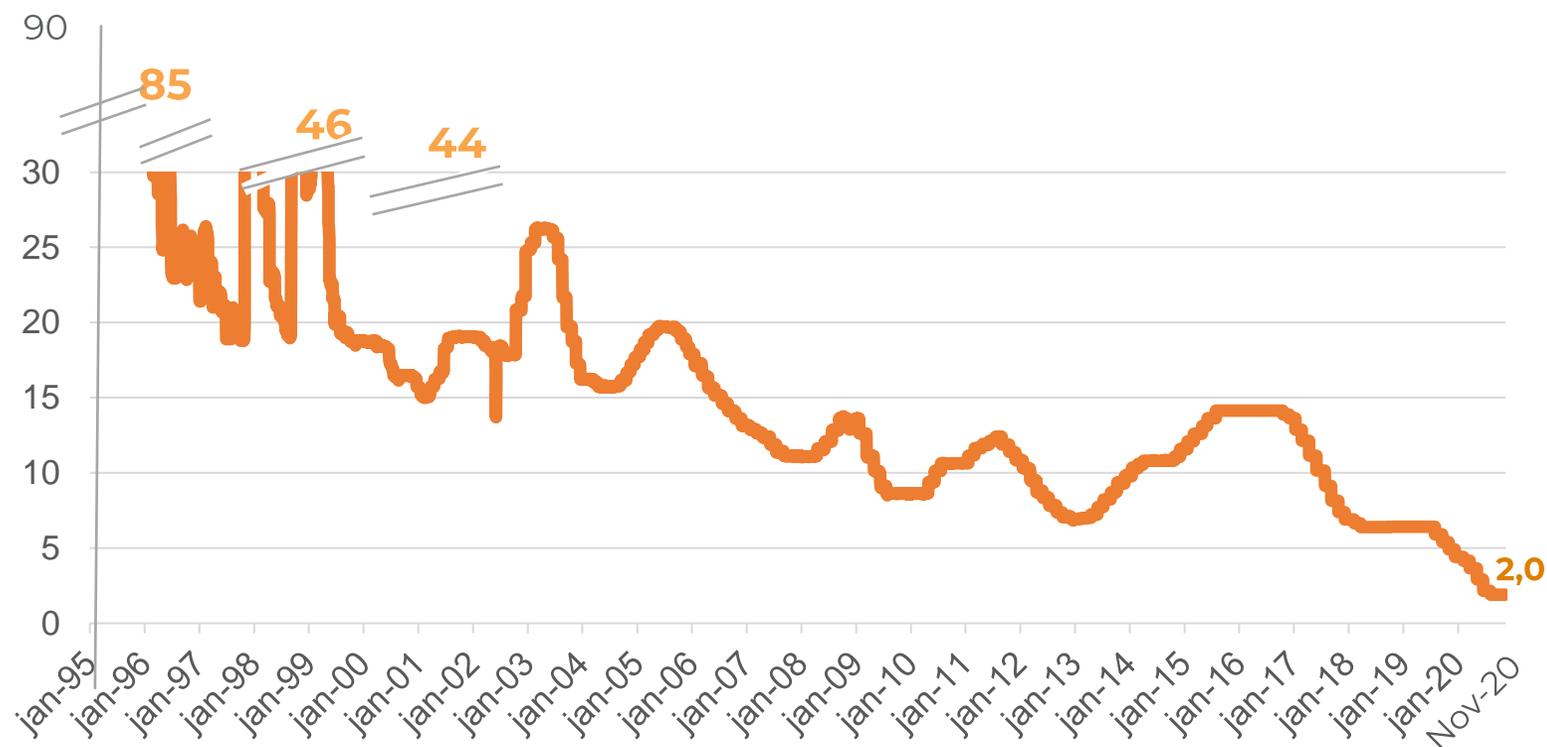




# A despeito das incertezas, continuamos em um contexto macroeconômico inédito e positivo para o mercado de capitais

## Histórico Taxa SELIC

(% a.a.)

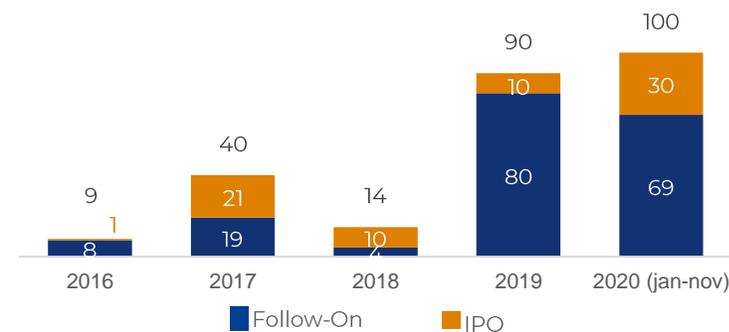


Nota: <sup>1</sup>Dados até nov/20

## Estoque de Pessoas Físicas na Depositária (R\$ bilhões)



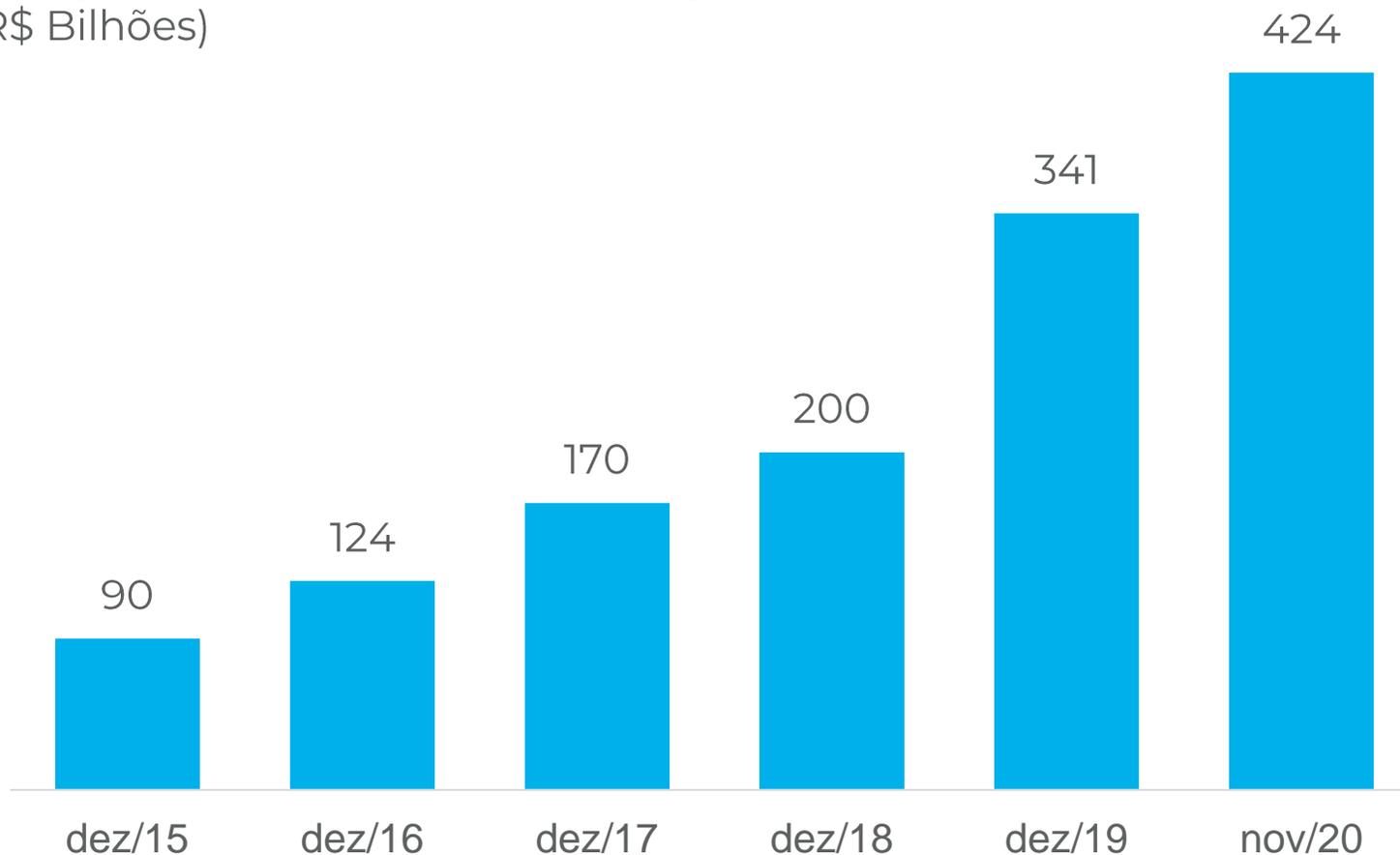
## Captações em Renda Variável (R\$ Bilhões)





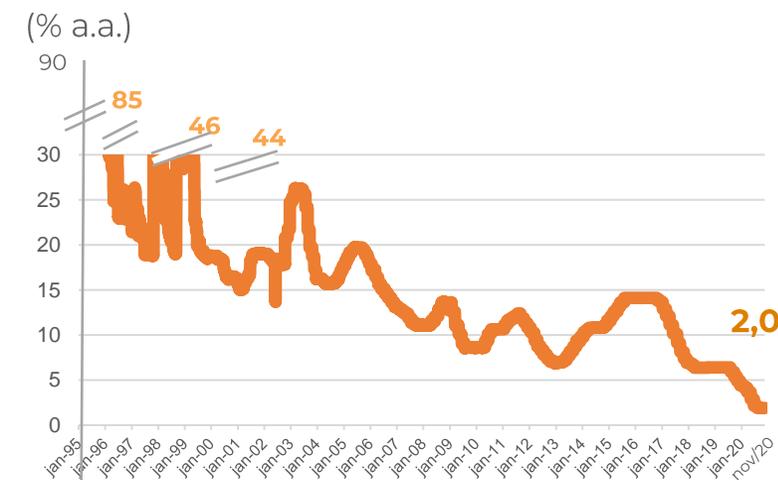
## A despeito das incertezas, continuamos em um contexto macroeconômico inédito e positivo para o mercado de capitais

### Estoque de Pessoas Físicas na Depositária (R\$ Bilhões)



Nota: <sup>1</sup>Dados até nov/20

### Histórico Taxa SELIC (% a.a.)



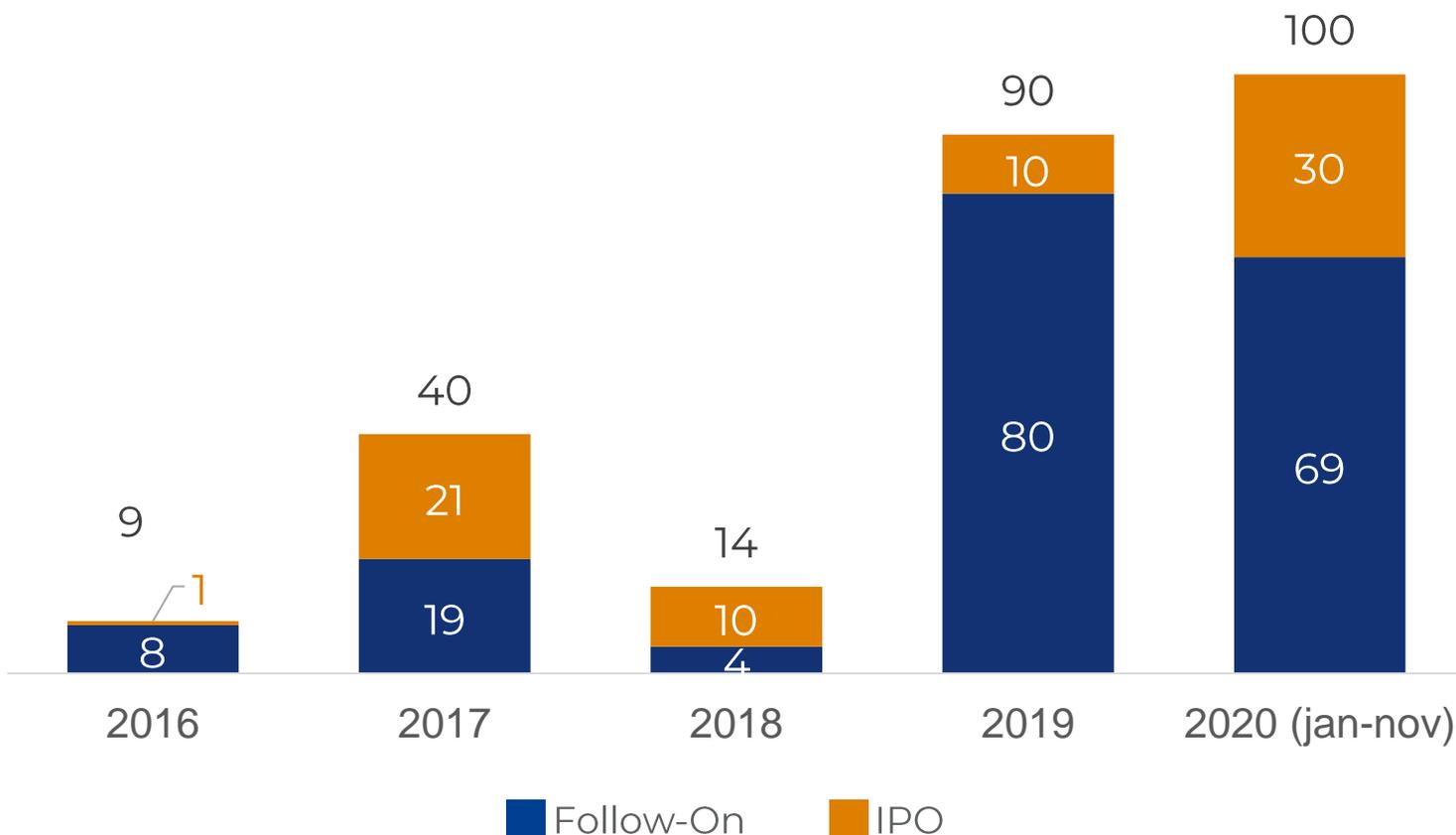
### Captações em Renda Variável (R\$ Bilhões)



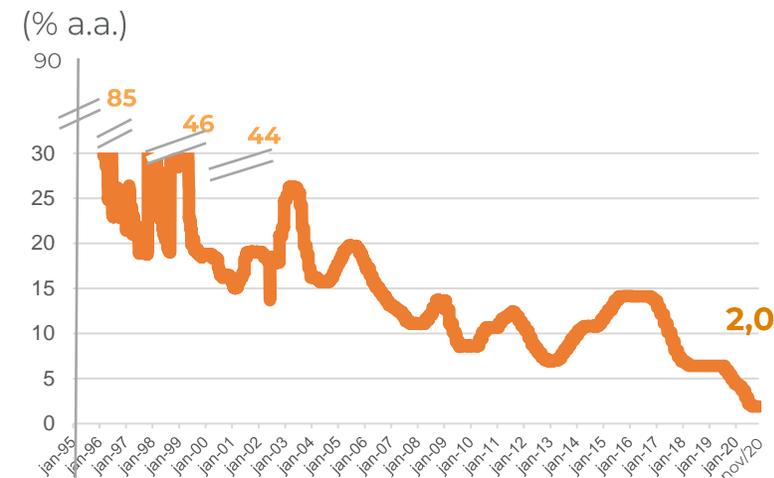


# A despeito das incertezas, continuamos em um contexto macroeconômico inédito e positivo para o mercado de capitais

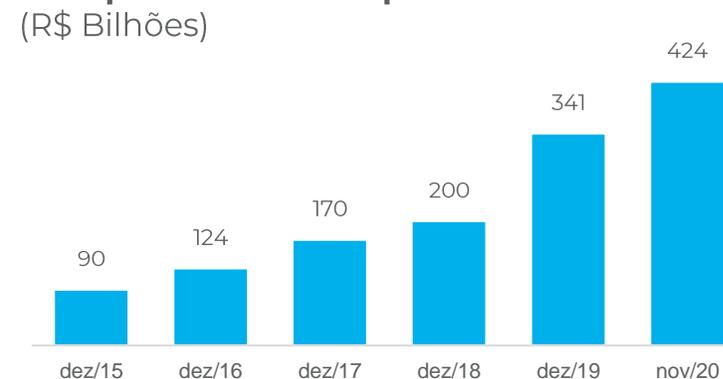
## Captações em Renda Variável (R\$ Bilhões)



## Histórico Taxa SELIC



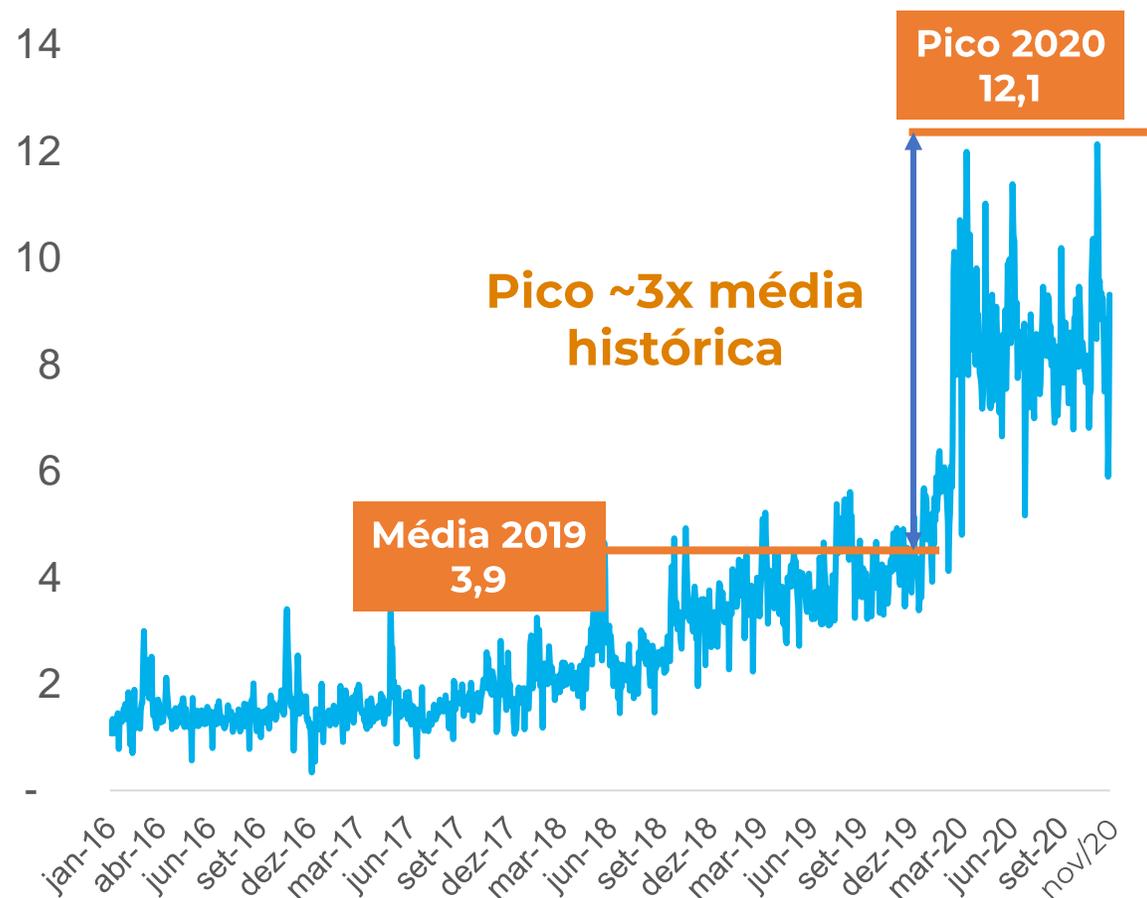
## Estoque de PFs na Depositária



## Com volumes recordes, nossa resiliência operacional foi posta à prova...

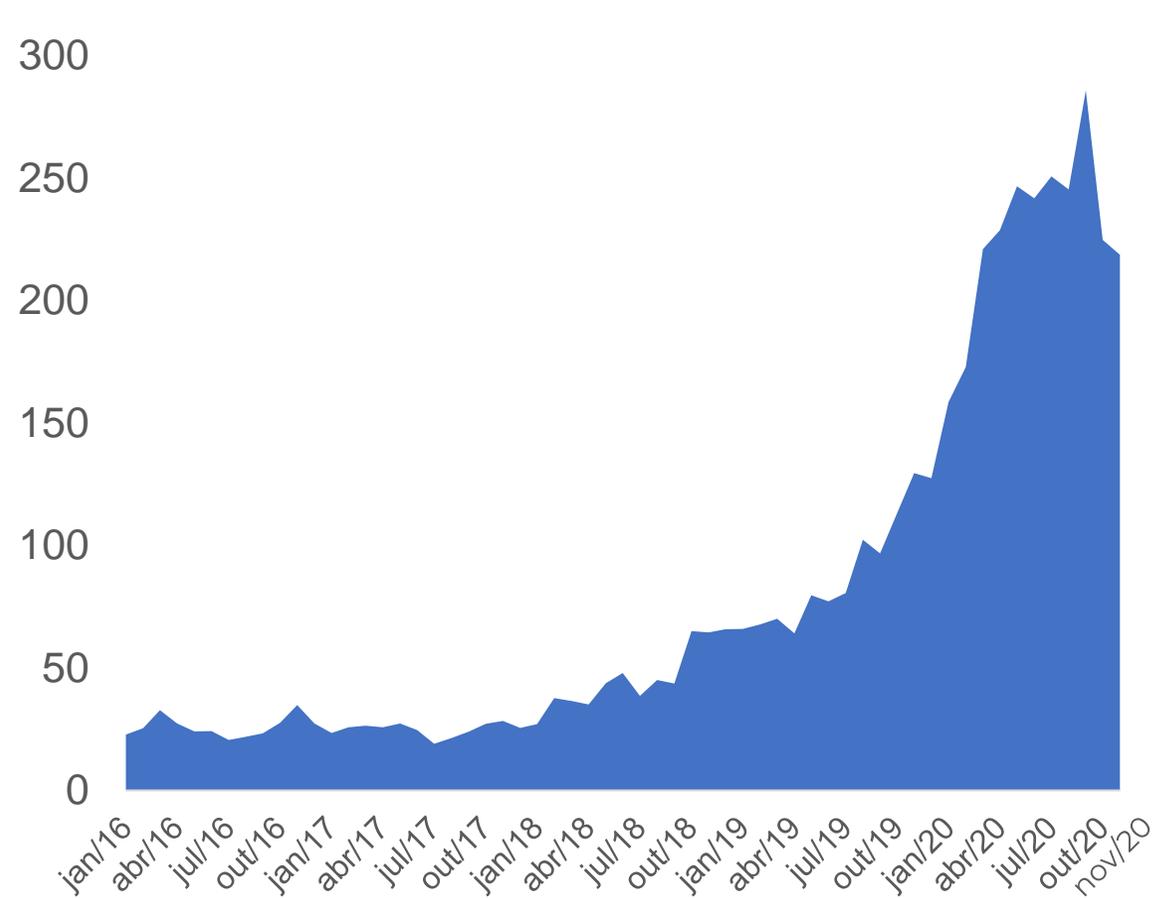
### Número de Negócios (Ações & Derivativos)

(milhões por dia)



### Número de Mensagens (Ações & Derivativos)

(milhões por dia)





... ADOTAMOS  
MEDIDAS TEMPESTIVAS  
PARA ASSEGURARMOS A  
CONTINUIDADE DO  
NEGÓCIO...





**.... ADOTAMOS  
MEDIDAS TEMPESTIVAS  
PARA ASSEGURARMOS A  
CONTINUIDADE DO  
NEGÓCIO...**

**MONITORAMENTO  
DE INDICADORES DE CAPACIDADE  
E OPERACIONAIS**

**PRIORIZAÇÃO DE  
MELHORIAS OPERACIONAIS**

**GESTÃO DE CONTINUIDADE  
DE NEGÓCIOS**

**AUMENTO DA CAPACIDADE DOS  
SISTEMAS DE NEGOCIAÇÃO,  
CLEARING E DEPOSITÁRIA**



## ... e a disponibilidade de nossas plataformas foi preservada

### Disponibilidade das Plataformas da B3

(%)

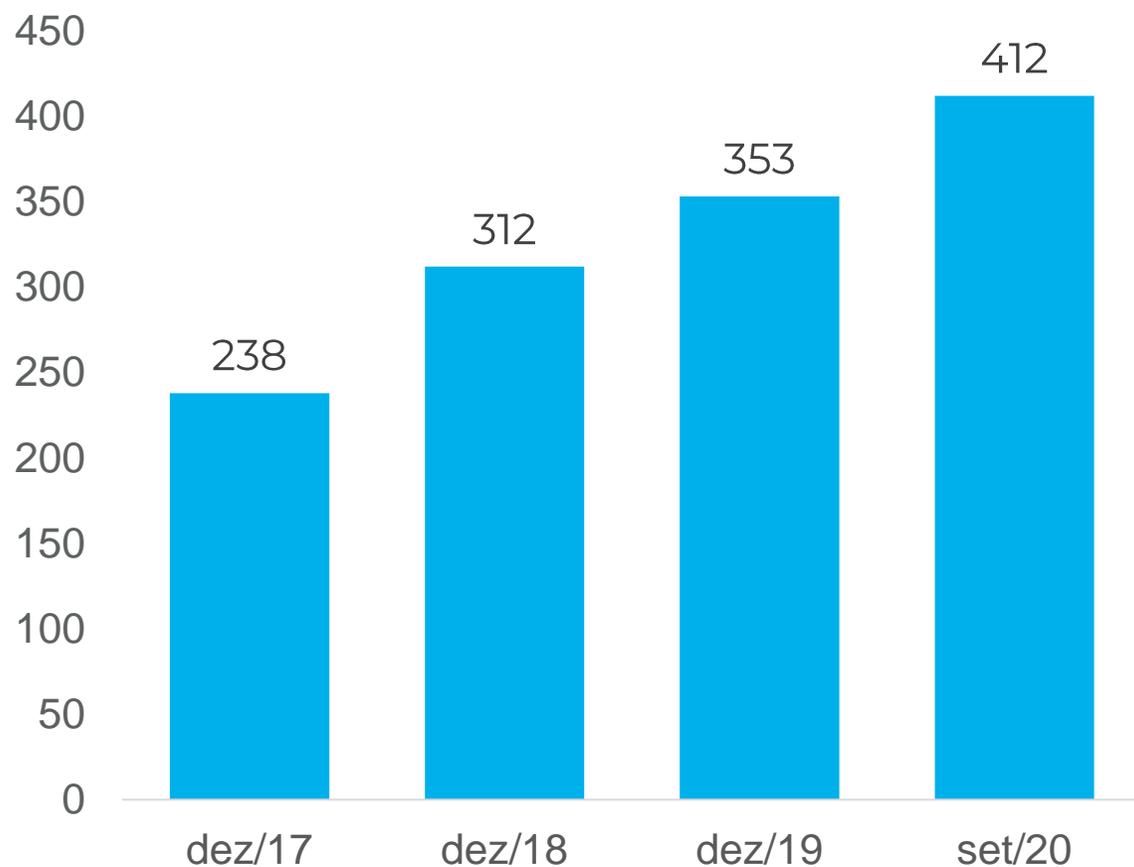
	Disponibilidade Mensal - Trading			
	2017	2018	2019	2020
jan	100,000%	100,000%	100,000%	100,000%
fev	99,999%	100,000%	100,000%	100,000%
mar	100,000%	100,000%	100,000%	100,000%
abr	99,999%	100,000%	100,000%	99,997%
mai	100,000%	100,000%	100,000%	100,000%
jun	100,000%	100,000%	100,000%	100,000%
jul	100,000%	99,999%	100,000%	100,000%
ago	100,000%	100,000%	100,000%	100,000%
set	100,000%	100,000%	100,000%	99,952%
out	100,000%	100,000%	100,000%	99,814%
nov	99,993%	99,994%	100,000%	100,000%
dez	100,000%	99,975%	100,000%	
<b>Meta</b>	<b>99,900%</b>	<b>99,900%</b>	<b>99,900%</b>	<b>99,978%</b>
<b>Resultado</b>	<b>99,999%</b>	<b>99,997%</b>	<b>100,000%</b>	<b>100,000%</b>

	Disponibilidade Mensal - Post Trading			
	2017	2018	2019	2020
jan	100,000%	99,998%	100,000%	99,797%
fev	99,911%	99,998%	99,999%	100,000%
mar	99,994%	99,998%	99,940%	99,953%
abr	99,999%	99,942%	100,000%	99,979%
mai	99,944%	99,854%	100,000%	99,962%
jun	99,998%	99,959%	99,288%	99,935%
jul	99,990%	99,964%	99,893%	99,598%
ago	99,967%	99,878%	99,950%	99,847%
set	100,000%	99,995%	99,988%	100,000%
out	100,000%	99,908%	99,967%	99,900%
nov	99,976%	99,999%	100,000%	100,000%
dez	99,999%	99,972%	99,968%	
Meta	99,800%	99,800%	99,800%	99,903%
<b>Resultado</b>	<b>99,994%</b>	<b>99,956%</b>	<b>99,916%</b>	<b>99,884%</b>

## A pandemia impactou severamente os mercados

### Garantias Depositadas na B3

(R\$ bilhões)



### Gestão de risco na B3:

- Avaliação de risco de todas as ofertas enviadas ao pregão
- Riscos de todas as carteiras da CCP (420k) são calculados a cada 15 minutos – 4MM cálcs/ dia
- Estrutura de salvaguardas capaz de suportar inadimplências de:
  - ✓ Maior membro de compensação (MC)/grupo de investidor em cenário de variação de preço de crises com severidade de 40 anos (99,99%) e
  - ✓ 2 maiores MCs/grupos de investidores com em crises com severidade de 25 anos (99,984%)

### Nessa crise:

- Não houve inadimplência de MC nem de corretora
- A estrutura de salvaguardas após a margem do investidor não foi utilizada
- Aumento de margem em 35 fatores de risco (de um total de ~25K), implicando em 1,2% aumento total da margem da CCP, minimizando prociclicidade

TAMBÉM REFORÇAMOS  
NOSSAS INICIATIVAS DE  
*CYBER SECURITY*



REFORÇO NA  
MONITORAÇÃO DOS  
AMBIENTES

ENGAJAMENTO E  
COMUNICAÇÃO INTERNA  
SOBRE COMPORTAMENTOS  
SEGUROS



TAMBÉM REFORÇAMOS  
NOSSAS INICIATIVAS DE  
**CYBER SECURITY**

INVESTIMOS EM NOVOS  
MECANISMOS DE PROTEÇÃO  
CONTRA ATAQUES  
CIBERNÉTICOS (DDOS,  
RANSOMWARE ETC.)

IMPLANTAÇÕES PARA  
ATENDER A LGPD

BBC Account Home News Sport Reel Worklife Travel

# NEWS

Home | US Election | Coronavirus | Video | World | US & Canada | UK | Business | Tech | Science | Stories

Business | Market Data | New Economy | New Tech Economy | Companies | Entrepreneurship | Technology of Business

Business of Sport

## Technical glitch closes Australian Stock Exchange

16 November

BBC Account Home News Sport Reel Worklife Tra

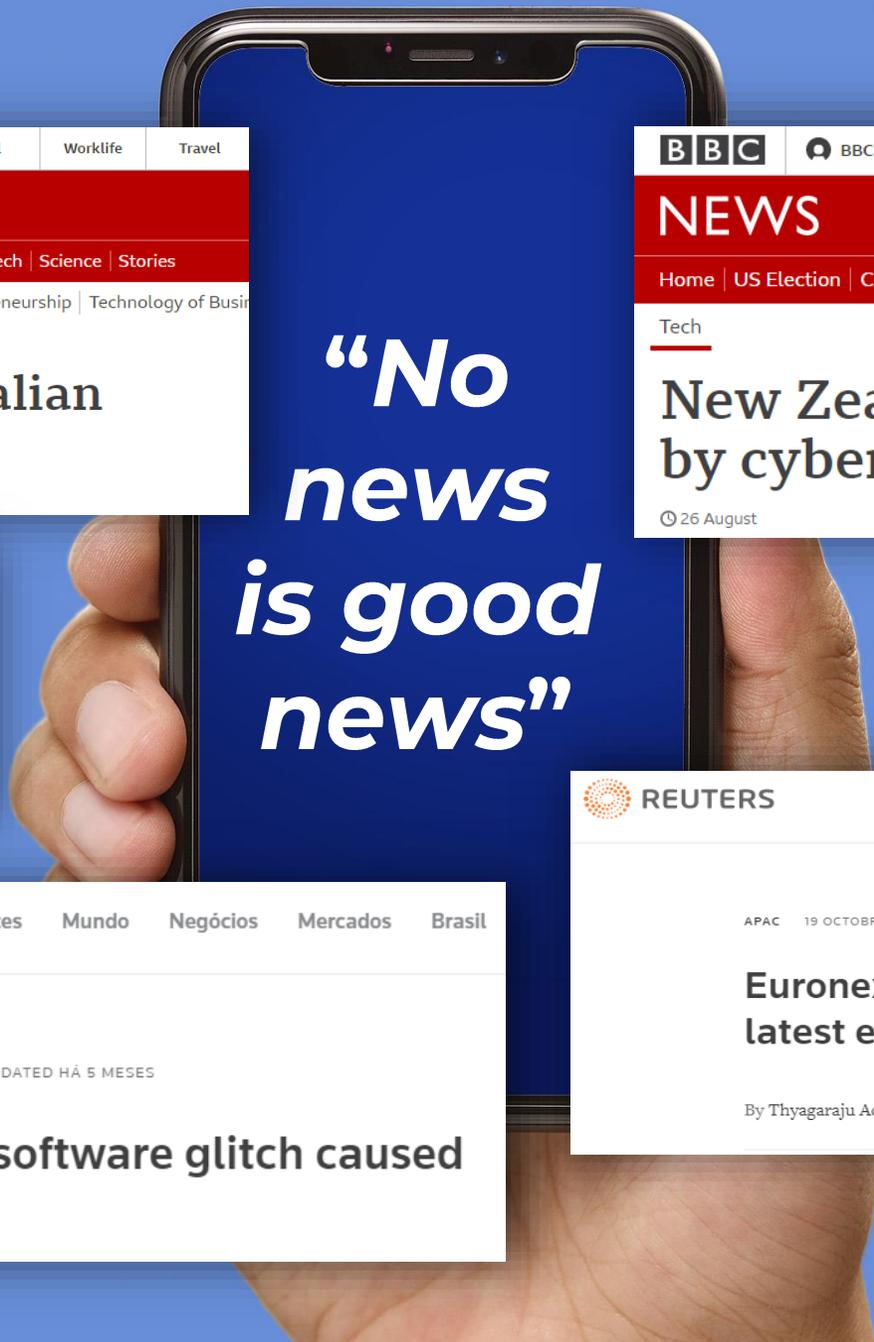
# NEWS

Home | US Election | Coronavirus | Video | World | US & Canada | UK | Business | Tech | Science | Stories

Tech

## New Zealand stock exchange halted by cyber-attack

26 August



30 SEP, 22:22

## Tokyo Stock Exchange halted due to technical difficulties

According to the exchange, a system responsible for spreading market information malfunctioned

REUTERS Manchetes Mundo Negócios Mercados Brasil

TECHNOLOGY NEWS 1 DE JULHO DE 2020 / 5:38 AM / UPDATED HÁ 5 MESES

## Deutsche Boerse says software glitch caused trading outage

REUTERS À la Une Économie Technologie Cotation More

APAC 19 OCTOBRE 2020 / 11:16 PM / UPDATED IL Y A 2 MOIS

## Euronext plagued by two glitches Monday, latest exchange to go down

By Thyagaraju Adinarayan, John McCrank 4 MIN READ



## Ao mesmo tempo, continuamos a reinventar nosso processo de desenvolvimento de projetos para acelerar nossas entregas...

### METODOLOGIA ÁGIL:

#### PRINCIPAIS BENEFÍCIOS OBTIDOS

- Entregas menores -> **menor lead time**
- *Mindset* para **entrega de valor para o cliente**
- Captura de benefícios acelerada com **MVPs**
- **Identificação** mais rápida dos **problemas** e **antecipação de resolução** de backlog e dependências
- **Colaboração** e construção de soluções junto com os clientes
- **Gestão de esforços** e orçamento tendo como **foco no valor para o cliente**
- **Processos de TI** mais eficientes (DevSecOps)

### NÚMEROS DA JORNADA DE TRANSFORMAÇÃO ÁGIL

#### CADEIAS DE VALOR

15

#### PORTFÓLIO

5

#### SQUADS

+60

#### MESES DE JORNADA

~20

#### PESSOAS

~750



## ...E lançamos novos produtos e funcionalidades nos nossos diferentes negócios para atender à demanda crescente por sofisticação do mercado local

### PRINCIPAIS ENTREGAS DE 2020

#### LISTADO

- Neg. Eletr. Emp. De Ativos
- Opção de COPOM
- BDR
- Puma
- Line 5.0
- Refresh Tec. Clearing
- Cap. de Desempenho
- Exercício Automático de Opções

#### BALCÃO

- Duplicatas
- CBIO
- LFG
- Empréstimo TPF
- Melhorias Trader
- Bacenjud
- Recebíveis de CD
- Gravames
- Depositaria
- Novas Func. do COE

#### NEGÓCIOS ADJACENTES

- Seguros
- KYC e PLDFT
- PIX/PagHub
- Energia
- Hub Educacional

#### TI

- Prog. Atual. Tec. de Infra
- Borda RCB
- Rede Core Data Center
- Expansão Data Center

#### CONTROLADAS

- Portal de Documentos
- BLK
- Banco B3

#### DADOS

- DVA
- Analytics
- LGPD

#### FINANCIAMENTOS

- Integra+
- 4.088
- Plataforma de Avaliação



## Para 2021, manteremos o foco em entregar produtos que atendam à demanda do mercado...

### PRINCIPAIS ENTREGAS DE 2021

#### LISTADO

- Nova Tarifação de Ações
- Casado de Dólar
- EDS/UDS (negociação e tarifação diferenciada de estratégias)
- Exercício Automático de Opções

#### BALCÃO

- Soluções de pós negociação de renda fixa
- Plataforma de recebíveis
- Opções Flex
- Manutenção de Ativos Vencidos

#### DADOS

- DVA
- Analytics
- Análise Integrada do Investidor
- Score de Patrimônio de Investimentos
- B3 Investidor

#### FINANCIAMENTOS

- Floor Plan
- Block Gestão de Recebíveis



## ... Atentos à dinâmica de mudanças regulatórias e competição em nossos mercados, em especial no mercado de ações

### Competição Local

Possibilidade de lançamento no Brasil de:

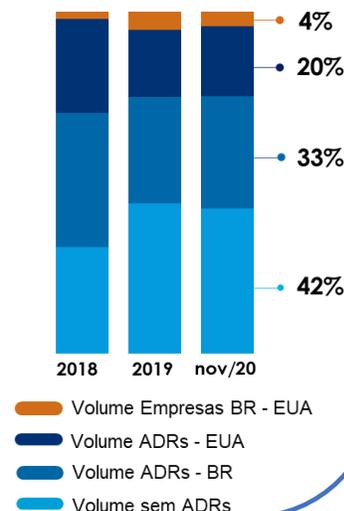
- Novas plataformas de ações ou futuros
  - Entrada de bolsas internacionais, ou locais
- *Players* de nicho

### Competição Offshore

**IPOs de empresas brasileiras**  
YTD 2020 – Jan a Nov



**% de negociação de empresas brasileiras**  
YTD 2020 – Jan a Nov



Fonte: DRCB/B3

### Discussões Regulatórias

Discussão sobre:

- Revisão ICVM 461/ 505
  - Grandes blocos
  - Melhor execução
- Carta da SEAE e discussão sobre internalização de varejo
- RLP



## Estabelecemos nossos pilares de atuação no mercado listado de forma a fortalecer nosso posicionamento

### PILARES 2020 A 2022



ONSHORE

MAXIMIZAÇÃO  
DA PROPOSTA DE  
VALOR ATUAL

TARIFAÇÃO

PRESERVAÇÃO  
DA INTEGRIDADE  
DO MERCADO COM  
INOVAÇÕES NOS  
MODELOS DE  
NEGOCIAÇÃO

FORTALECIMENTO  
DO RELACIONAMENTO  
COM CLIENTES

### PILARES 2020 A 2022



OFFSHORE

FOMENTO DA LIQUIDEZ  
DO MERCADO LOCAL

POLÍTICAS  
DIFERENCIADAS PARA  
ATRAÇÃO DE  
NOVOS CLIENTES

FOMENTO DE AJUSTES  
REGULATÓRIOS  
PRÓ-MERCADO

FORTALECIMENTO  
INSTITUCIONAL



# Em 2021 haverá compartilhamento significativo de ganhos de escala com nossos clientes no mercado de ações

## Alterações do Novo Modelo de Tarifação no Segmento de Ações



### Negociação

- **Redução da tabela de preços** e extinção do modelo de desconto progressivo baseado no ADTV global
- **Tabela de preços diferenciada para *day traders***, com a concessão de descontos acelerada e profunda

- Tabela de preços com **descontos progressivos de acordo com o volume de cada investidor**
- **Unificação das tabelas** para todos os investidores
- **Harmonização da tabela de Leilões**

### Custódia

- **Redução da tarifa de manutenção** para zero (investidores residentes)
- Nova tabela de preços sobre valor em Custódia, com **isenção de tarifas para pequenos investidores** (posição inferior a R\$20 mil)

- **Unificação das tabelas** de preços para todos os investidores
- **Tarifa de processamento** sobre proventos

### Empréstimo

- Revisão do modelo de tarifação do empréstimo de ativos, com redução de tarifas (implementado em out/20)

- **Unificação das tabelas** de preços para todos os investidores
- **Tarifa de processamento** sobre proventos

← **~R\$250MM descontos total<sup>1</sup>** →

← **~R\$150MM descontos adicionais<sup>1</sup>** →



## No mercado de balcão, enfrentamos competição nos nossos mercados atuais e em novos mercados que estamos desenvolvendo

### Mercados Atuais

Instrumentos de Captação Bancária & Derivativos de Balcão

Concorrentes atuais e potenciais:

- CERC
- CERTA
- CSD
- M2M

### Novos Mercados

Recebíveis, Energia & Seguros

Concorrentes atuais e potenciais:

- CERC
- CERTA
- CSD
- Serasa
- CRDC
- TAG IMF
- Quicksoft
- SPC
- BBCE
- CCEE
- i4PRO

### PILARES 2020 A 2022



BALCÃO

LANÇAMENTO DE NOVOS PRODUTOS

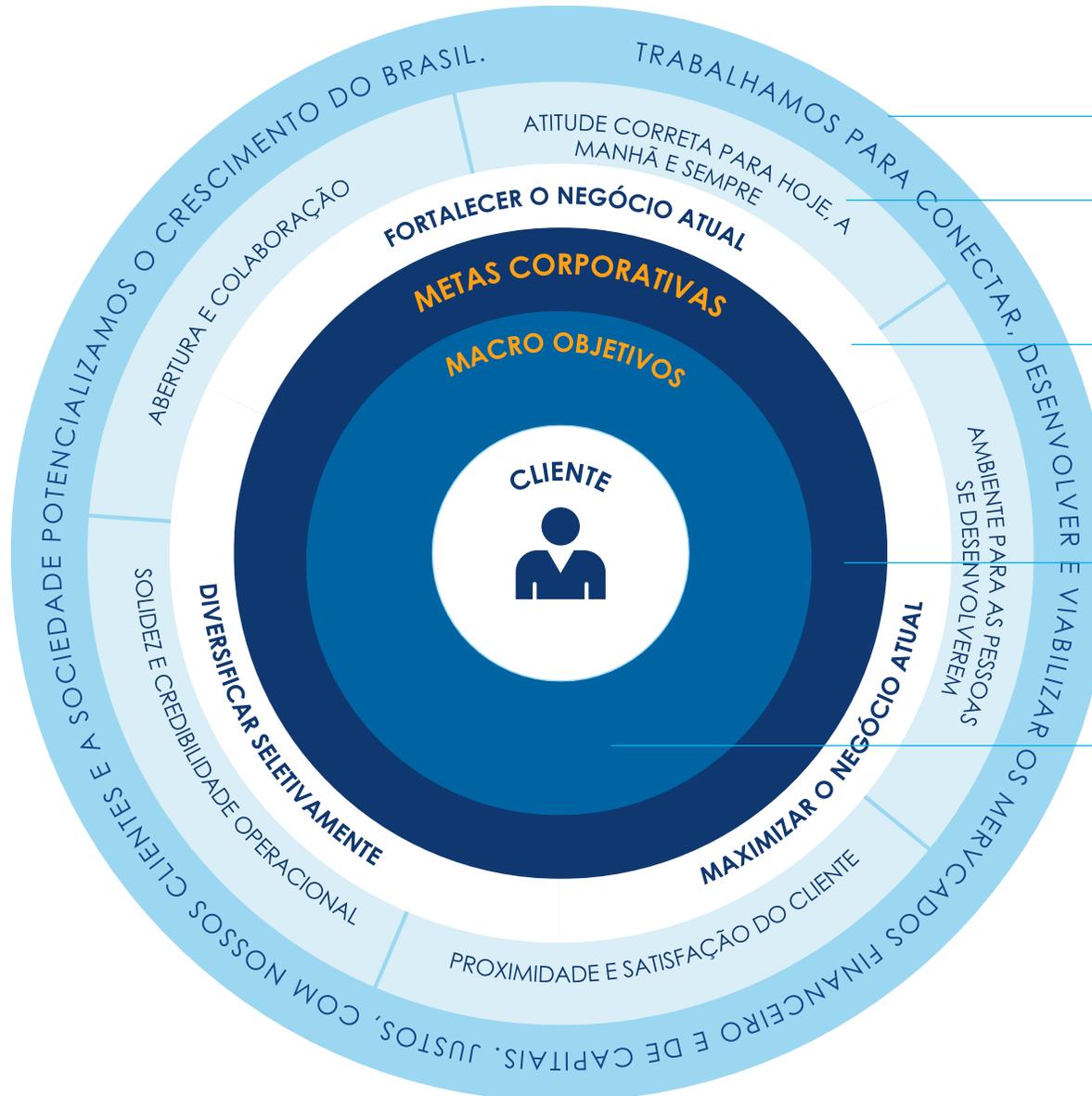
DESENVOLVIMENTO DE PLATAFORMAS TECNOLÓGICAS MAIS ÁGEIS

RELACIONAMENTO AINDA MAIS PRÓXIMO AO CLIENTE

BALANCEAMENTO VALOR AGREGADO VS. TARIFAÇÃO



Nossa estratégia só será bem-sucedida se tivermos sempre o cliente no centro



**CAUSA DA B3**

**VALORES DA B3**

**PILARES ESTRATÉGICOS**

**METAS CORPORATIVAS**

5 temas com 10 metas que tocam todos

**MACRO OBJETIVOS**

Objetivos das áreas-chave da companhia



Com metas corporativas que refletem nossas prioridades



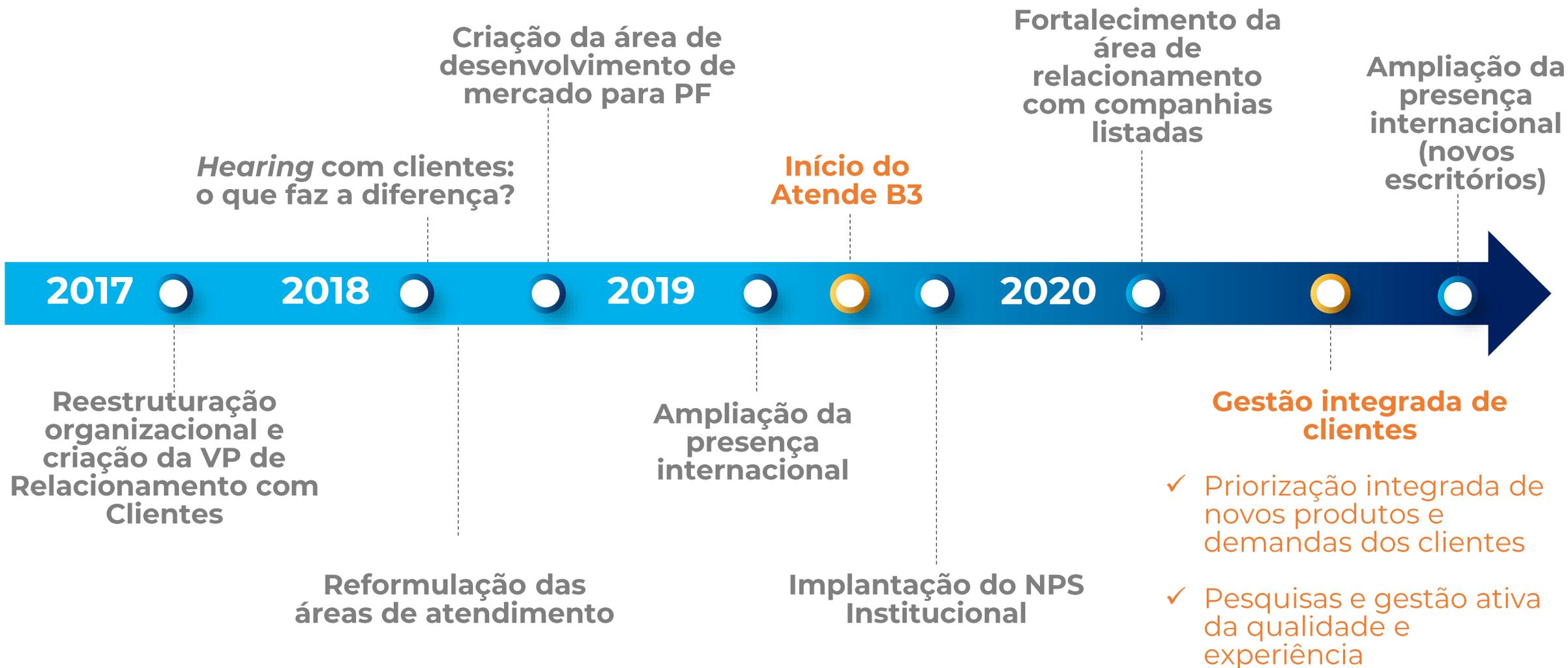
## Alavanca de Valor

## Exemplos de Metas

Solidez e credibilidade operacional	% de disponibilidade mínima das plataformas
Proximidade e satisfação dos clientes	Target de NPS
Produtos/funcionalidades	Desenvolvimento e entrega de produtos
Crescimento do negócio	Receitas <i>management driven</i> ; receitas totais; desp. ajustadas
Pessoas e cultura corporativa	Pesquisas de engajamento e cultura corporativa



## Uma jornada transformacional: nossa organização voltada para nossos clientes

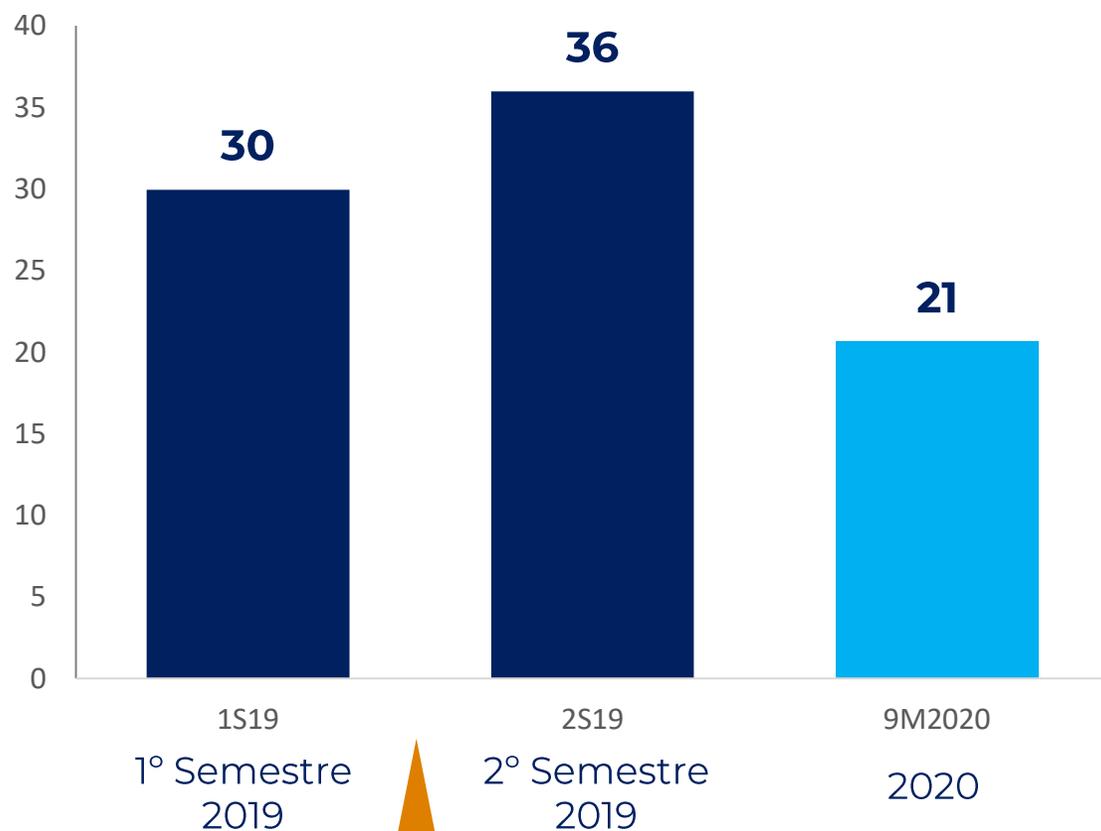




## Como resultado destas ações, já observamos melhoria nos nossos indicadores operacionais de atendimento

### Número de Atendimentos

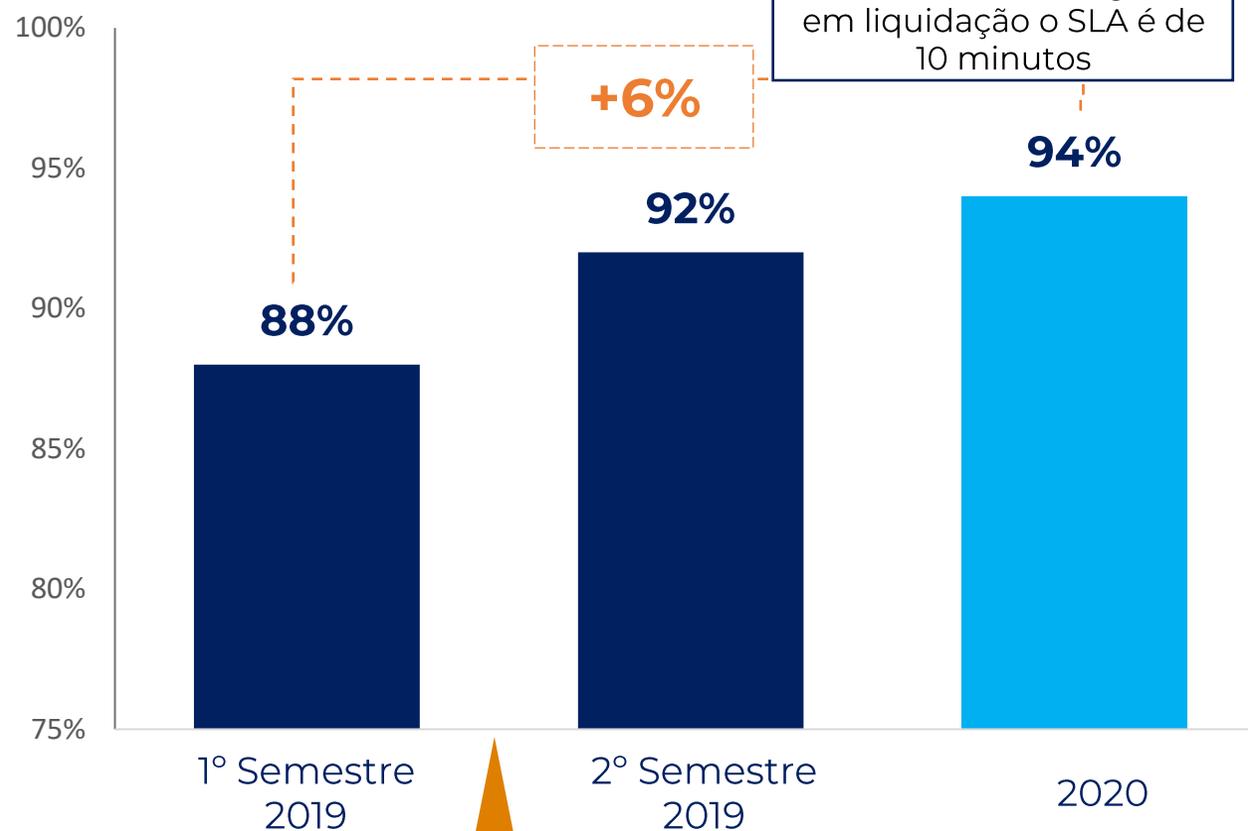
(Média mensal de chamados registrados - mil)



Início do Atende B3

### SLA Atendimentos

(Atendimentos concluídos no SLA)



Início do Atende B3

A man with a beard and glasses, wearing a dark blue suit jacket over a black t-shirt, is seated at a desk. He is looking down at a silver laptop screen with a focused expression. In his right hand, he holds a silver pen, poised to write in a notebook. The background features a modern office environment with a wooden lattice wall and a potted plant on a shelf. The text is overlaid on the right side of the image, appearing on the laptop screen.

**SABEMOS QUE  
AINDA PODEMOS  
TER UMA  
ABORDAGEM  
AINDA MAIS  
PRÓXIMA AO  
CLIENTE**



## Sabemos que ainda podemos ter uma abordagem ainda mais próxima ao cliente

### COMO VALORES QUE TRABALHAREMOS

- **Agilidade - entender as reais necessidades dos clientes e melhorar *time-to-market***  
Ex: Simplifica B3
- **Adaptabilidade - criar soluções (melhoria contínua e inovação)**  
Ex: B3 Ideias
- **Desenvolvimento De Pessoas - conhecimentos e skills para satisfazer os clientes**  
Ex: Jeito B3 de Atender e Jeito B3 de Fazer Negócio
- **Equilíbrio – criar um ambiente engajador centrado em abertura e colaboração**  
Fórum de clientes e estrutura dedicada ao cliente



## FOCO CENTRALIDADE NO CLIENTE

- Valor **Proximidade e Satisfação do Cliente como força motriz** da B3
- Evoluir para uma cultura de centralidade no cliente em termos de **processos, inovação, produtos, serviços, atitudes e comportamentos**

## A construção de uma cultura com foco no cliente, colaborativa e de excelência tem sido nosso foco desde a criação da B3

### Externamente

UMA EMPRESA **CENTRADA NO CLIENTE**, QUE GARANTE **SOLIDEZ E CREDIBILIDADE** PARA O MERCADO...

Proximidade e satisfação do Cliente

Solidez e credibilidade Operacional

... Atitude correta (Ética)



### Internamente

... DE FORMA COLABORATIVA, DANDO **CONDIÇÕES DE DESENVOLVIMENTO PARA AS PESSOAS...**

Abertura e colaboração

Ambiente para as pessoas se Desenvolverem



**BUILDING  
BLOCKS  
DA NOVA  
CULTURA**

**BUILDING  
BLOCKS  
DA NOVA  
CULTURA**



**NOVAS ATITUDES**

IntraEmpreendedorismo  
Agilidade

**NOVOS MINDSETS**

Senso de dono  
Inovação  
Provocador do *status quo*

**NOVOS VALORES**

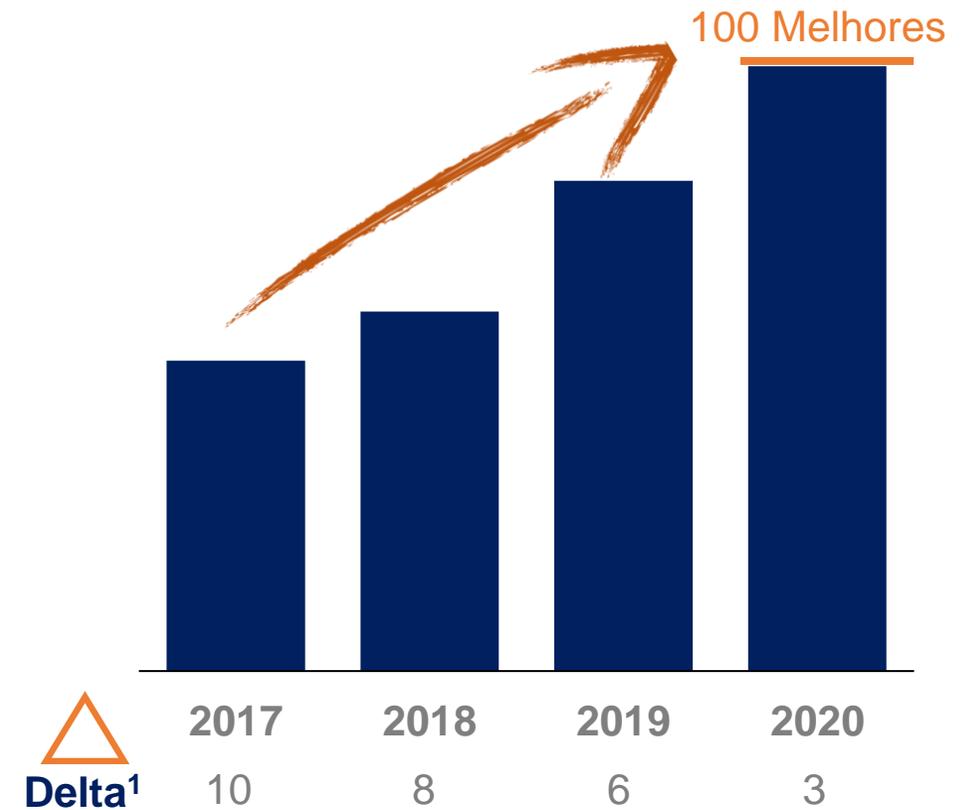
Centrada no cliente  
Trabalha de forma colaborativa e aberta  
Dá condições de desenvolvimento  
Mantendo ética e excelência

**ATACAR VALORES LIMITANTES**

Burocracia  
Hierarquia  
Silos e feudos  
Competição interna

ESTAMOS PROGREDINDO PARA  
NOS TORNAR **UMA DAS MELHORES**  
**EMPRESAS PARA SE TRABALHAR** –  
SCORE GPTW EM LINHA COM O  
DAS 100 MELHORES EMPRESAS  
PARA SE TRABALHAR

## Score Geral GPTW\*



<sup>1</sup>Diferença entre score da empresa e score da área

\*Great Place to Work

## Ações que sustentam nossa estratégia de diversidade e inclusão

**2020**

Ações ligadas à Diversidade e à Inclusão são intencionalmente gerenciadas por meio de iniciativas específicas.

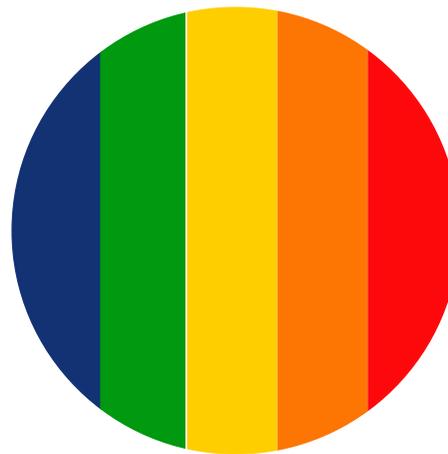
**B3: foco em metas de implementação do plano**



RAÇA E ETNIA



GÊNERO



LGBT+



PCD



GERAÇÕES

## Forma de trabalho: como visualizamos o futuro na B3



## Forma de trabalho: como visualizamos o futuro na B3



B3

### HABILIDADE DE “NAVEGAR”:

Gestores e funcionários poderão alternar entre diferentes locais de trabalho onde fizer mais sentido dependendo do tipo de atividade a fim de impulsionar produtividade e engajamento.

- Inovação
- Contribuição da empresa
- Interação e Colaboração
- Trabalho em equipe
- Engajamento do cliente



Casa

### MODELO DE TRABALHO “FÍGITAL”

### FLEXIBILIDADE E CONFIANÇA:

Necessidades de quebrar crenças antigas e mitos potenciais sobre onde e como o trabalho é realizado de forma mais eficaz. Os gestores devem confiar que os funcionários serão eficazes e produtivos, enquanto os funcionários precisam ser flexíveis e confortáveis com a mobilidade.

- Equilíbrio vida pessoal e profissional
- Zona quieta
- Trabalho de concentração
- Cuidados pessoais / familiares
- Redução do deslocamento



Espaços alternativos

- Mudança de cenário
- *Network*
- Desenvolvimento profissional
- Estabelecer limite da vida profissional

+ PRODUTIVIDADE

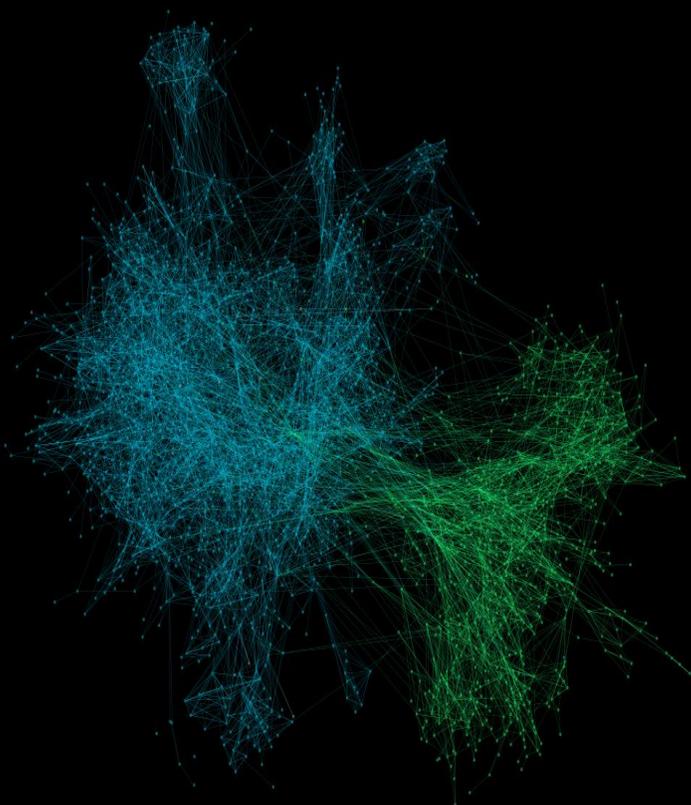
+ENGAJAMENTO

+SENSO DE INCLUSÃO

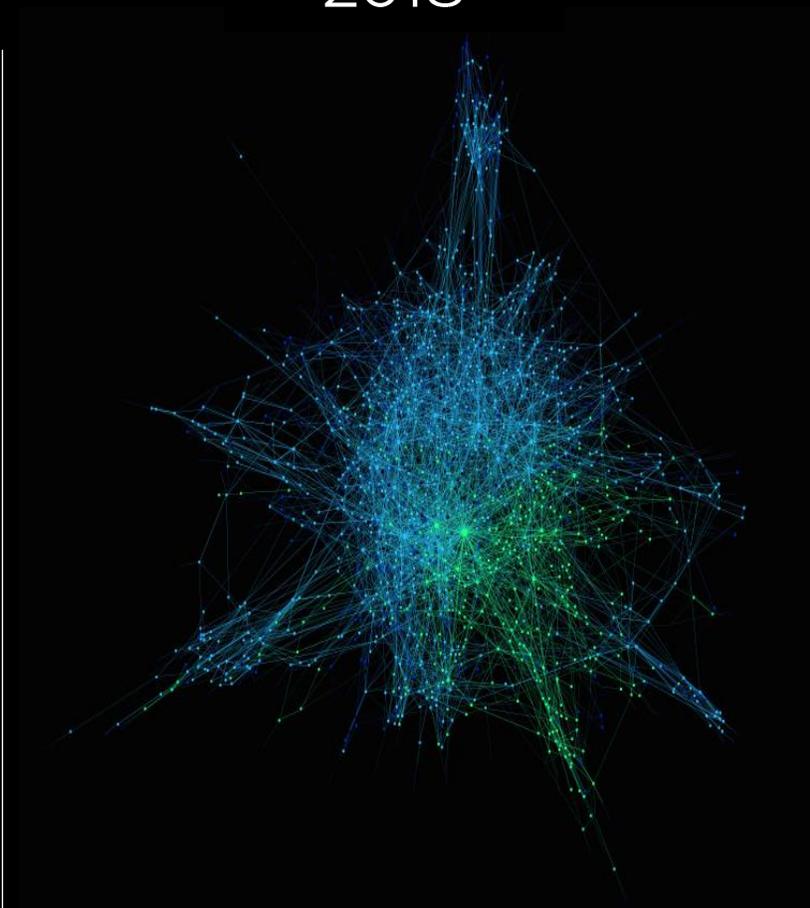
+RETENÇÃO

## Projeto de cultura vem aumentando a integração entre pessoas, tornando a B3 mais forte

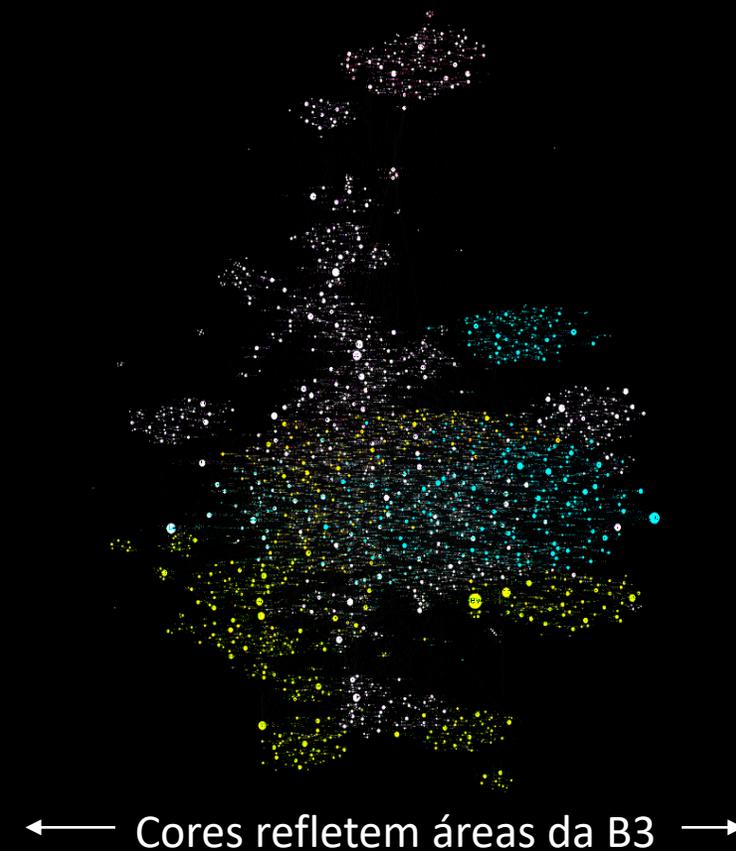
2017



2018

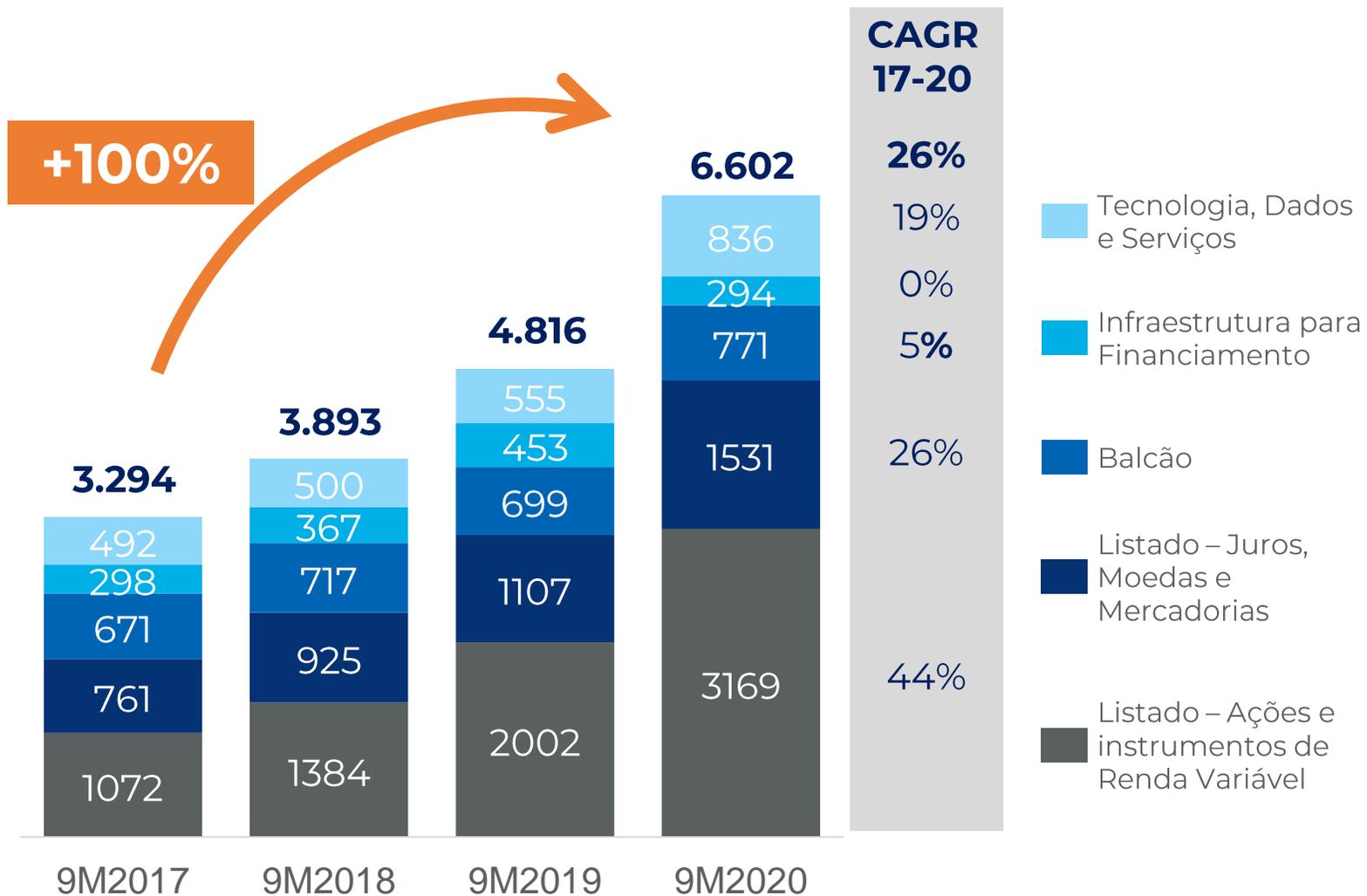


2020





## Receita Total (R\$ milhões)



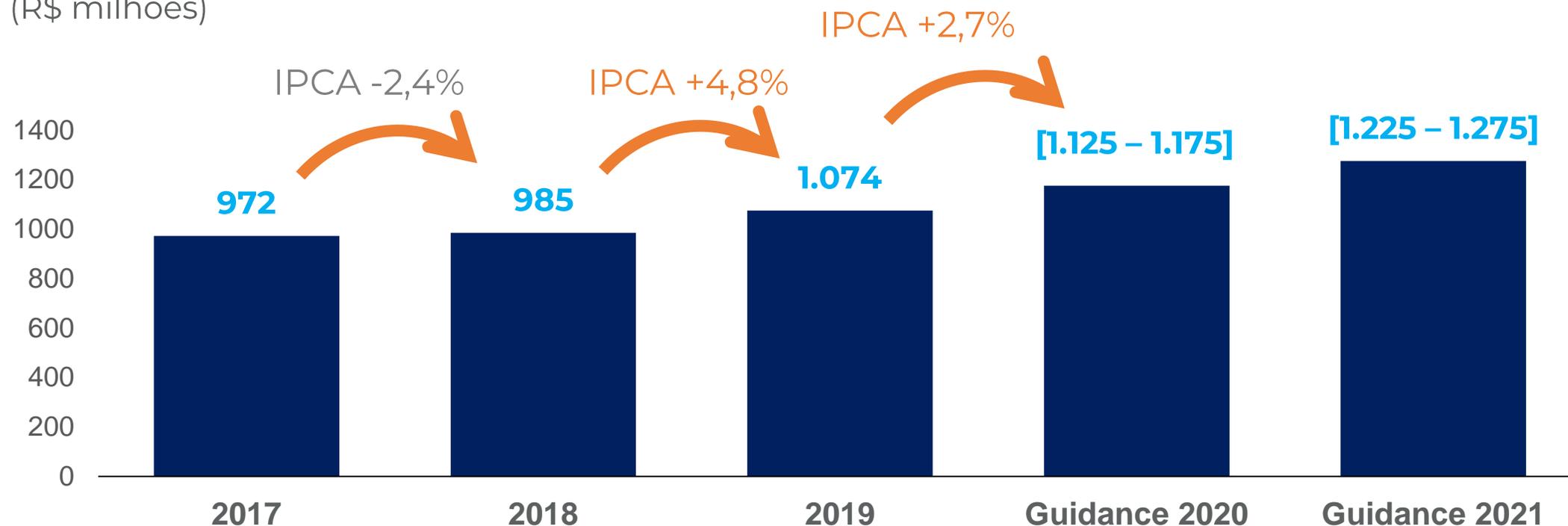
## Destques do Desempenho (2017 vs 2020):

- **Listado**
  - Aumento expressivo no número de negócios (ADV/ADTV)
  - Grande crescimento no número de contas PF em renda variável
- **Balcão**
  - Programa de Incentivo para o Tesouro Direto
  - Crescimento do estoque de Captação Bancária
- **Tecnologia**
  - Aumento do número de participantes
  - Remodelagem do modelo de precificação



## Gestão disciplinada de despesas

**Despesas Ajustadas<sup>1</sup>**  
(R\$ milhões)



**IPCA**

2,9%

3,7%

4,3%

4,3%<sup>2</sup>

**Crescimento Despesas**

-

1,3%

9,1%

7,1%<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Despesas totais ajustadas por: (i) depreciação e amortização; (ii) programa de incentivo de longo prazo baseado em ações – principal e encargos; (iii) provisões; e (iv) despesas atreladas ao faturamento

<sup>2</sup> Boletim Focus de 14/12/2020

<sup>3</sup> Considera o valor médio do intervalo do Guidance



## Projeções financeiras 2020 e 2021

ORÇAMENTO	2020E	2021E	PRINCIPAIS PROPULSORES
Desp. Ajustadas <sup>1</sup> (R\$ milhões)	1.125 – 1.175	1.225 – 1.275	Inflação de pessoas; estratégia de diversificação de negócios e crescimento em adjacências
D&A (R\$ milhões)	1.030 – 1.080	1.060 – 1.110	Início da amortização de projetos e investimentos em capacidade (intensificados em 2020)
Despesas atreladas ao faturamento (R\$ milhões)	170 – 200	225 – 265	Expansão dos produtos de imobiliário, retomada do mercado de financiamento de veículos e programas de incentivo
Investimentos (R\$ milhões)	395 – 425	420 – 460	Investimentos em infraestrutura de TI, desenvolvimento de produtos, novos negócios e <i>retrofit</i>
Alavancagem financeira (Dív. Bruta/ EBITDA)	Até 1,2x	Até 1,5x	O alvo para esta projeção passa a ser de até 1,5x Dívida Bruta/ EBITDA recorrente dos últimos 12 meses
Distribuições aos acionistas <sup>2</sup>	120% - 150% do lucro líquido societário		Retorno do capital excedente aos acionistas

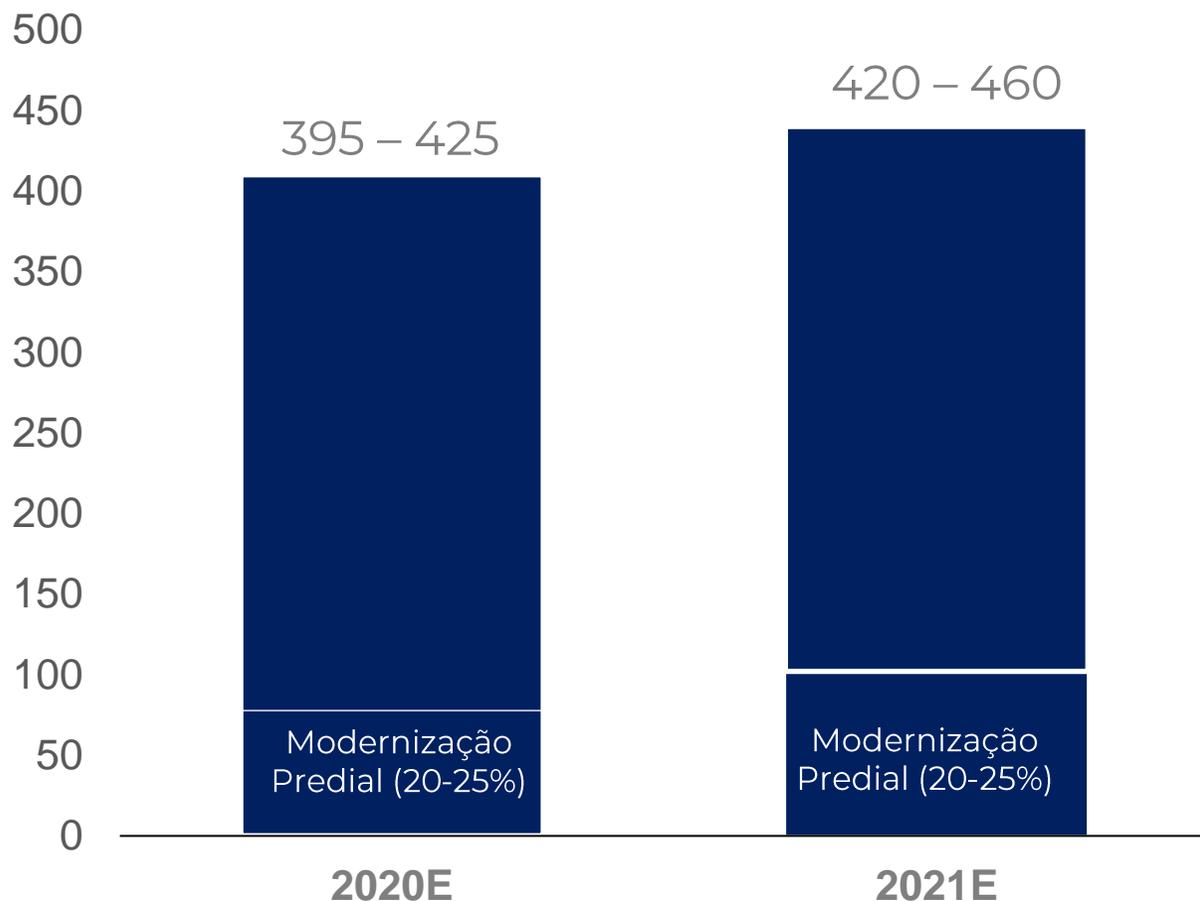
<sup>1</sup> Despesas ajustadas por: (i) depreciação e amortização; (ii) programa de incentivo de longo prazo baseado em ações – principal e encargos; (iii) provisões; e (iv) despesas atreladas ao faturamento

<sup>2</sup> Distribuições aos acionistas incluem: juros sobre capital próprio, dividendos, recompra de ações ou outros instrumentos



## Projeções investimentos 2020-21

(R\$ milhões)



## Principais projetos 2021

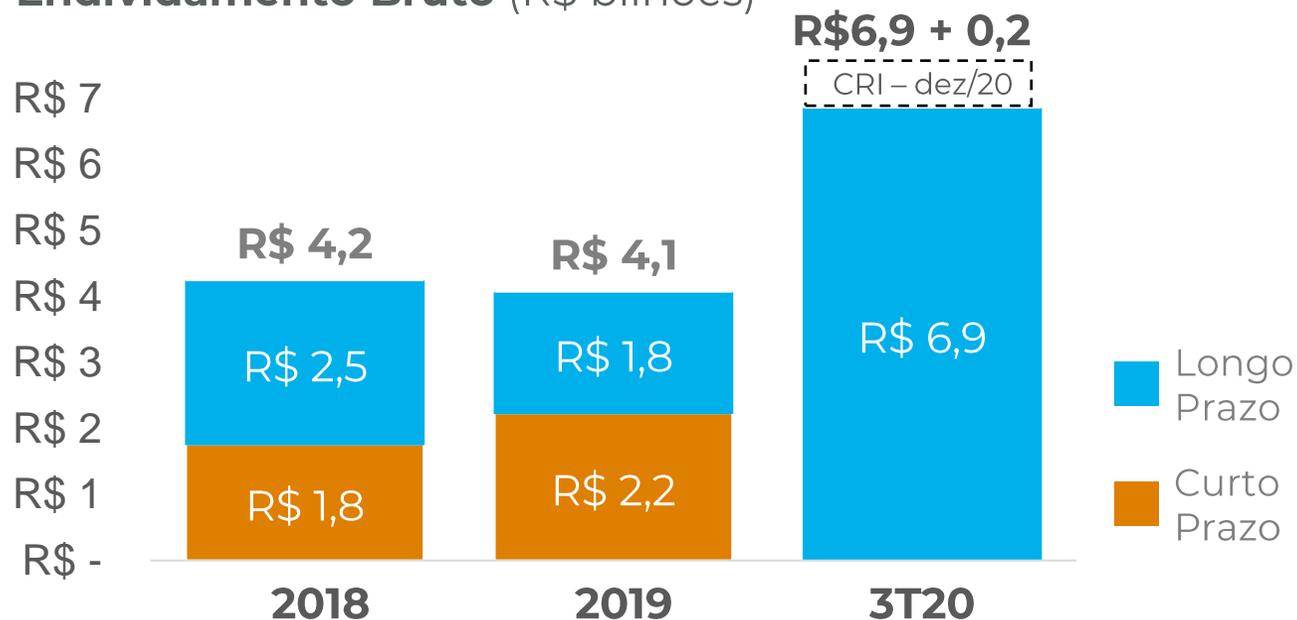
- 1 Roadmap para intensificação do uso de nuvem
- 2 Modernização tecnológica da clearing e da rede da B3
- 3 Integração AWS
- 4 Expansão da capacidade das plataformas
- 5 Downsizing do SNG (mainframe para baixa plataforma)
- 6 BNO<sup>1</sup> para rede blockchain
- 7 Desenvolvimento de clearing de câmbio na nuvem
- 8 Investimentos em cyber security, alinhado a frameworks internacionais, como o NIST<sup>2</sup>
- 9 Predial

<sup>1</sup> Business Network Operator ; <sup>2</sup> National Institute of Standards and Technology



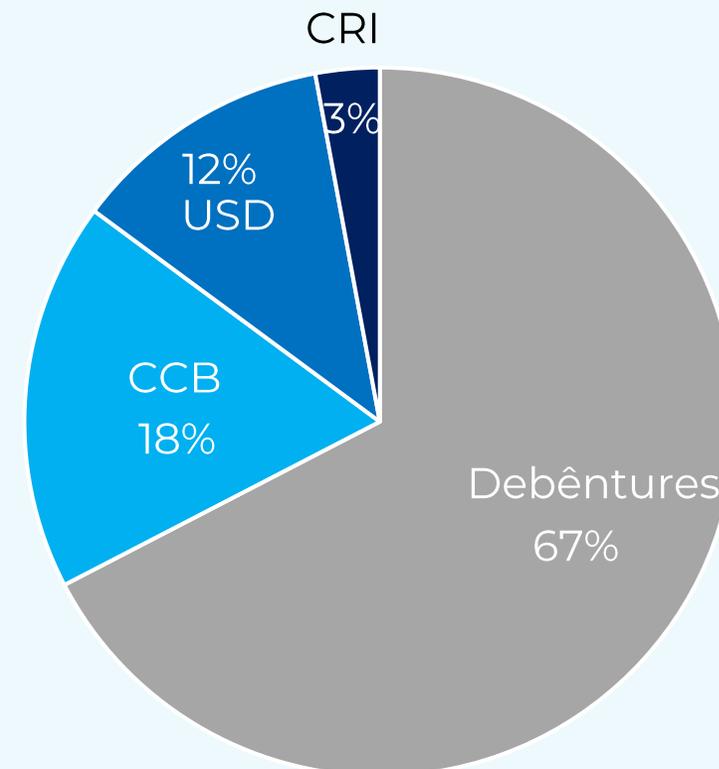
## Temos acesso a diversas fontes para nossas captações

Endividamento Bruto (R\$ bilhões)



Divida Bruta	R\$4,2	R\$4,1	R\$6,9
EBITDA Últ. 12 Meses	R\$3,4	R\$4,3	R\$5,8
<b>Alavancagem (Dívida Br/EBITDA)</b>	<b>1,2x</b>	<b>1,0x</b>	<b>1,2x</b>

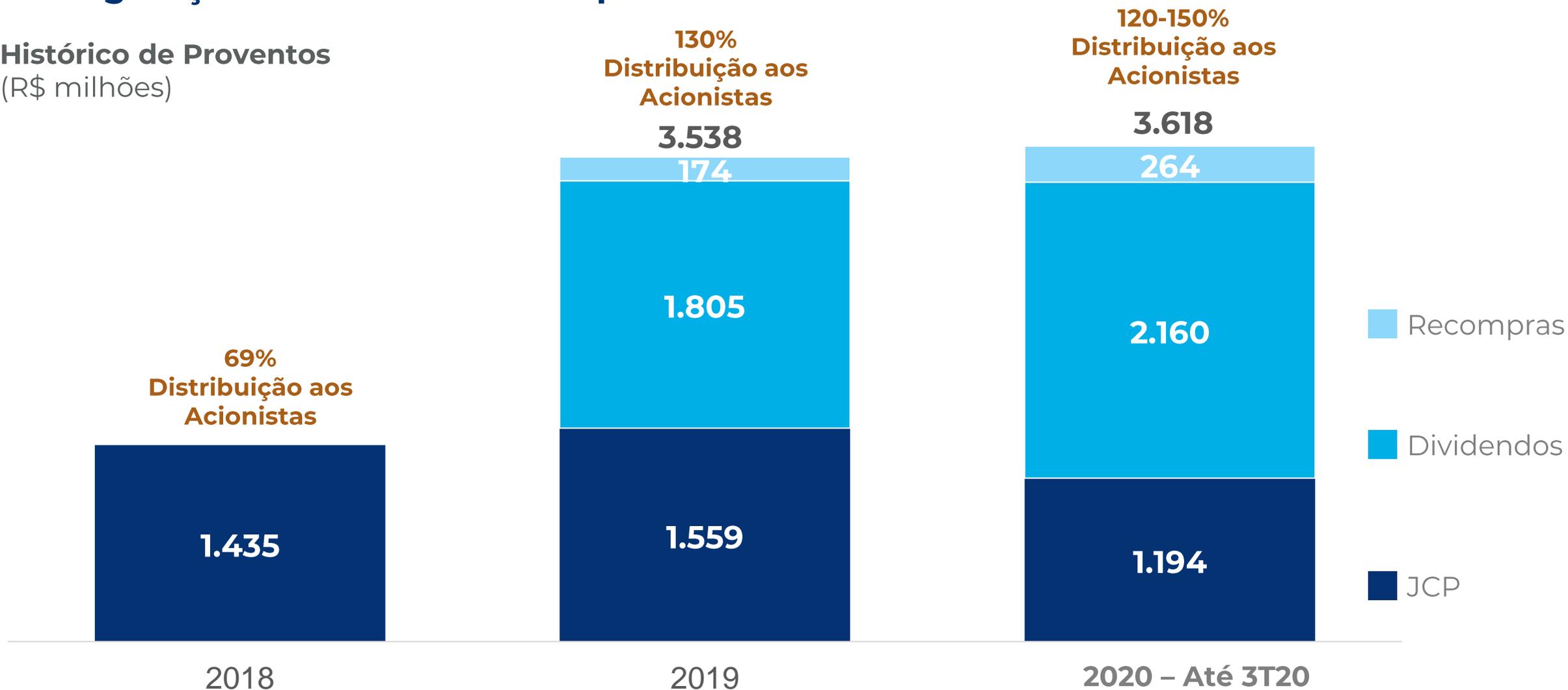
Distribuição da Dívida (Projetado)





## Forte geração de caixa e retorno para os acionistas

Histórico de Proventos  
(R\$ milhões)





$$[B]^3$$

# Painel

## Pessoas Físicas na B3

**B3  
DAY**

**Felipe Paiva**

Diretor de Relacionamento com  
Clientes

**Tarcísio Morelli**

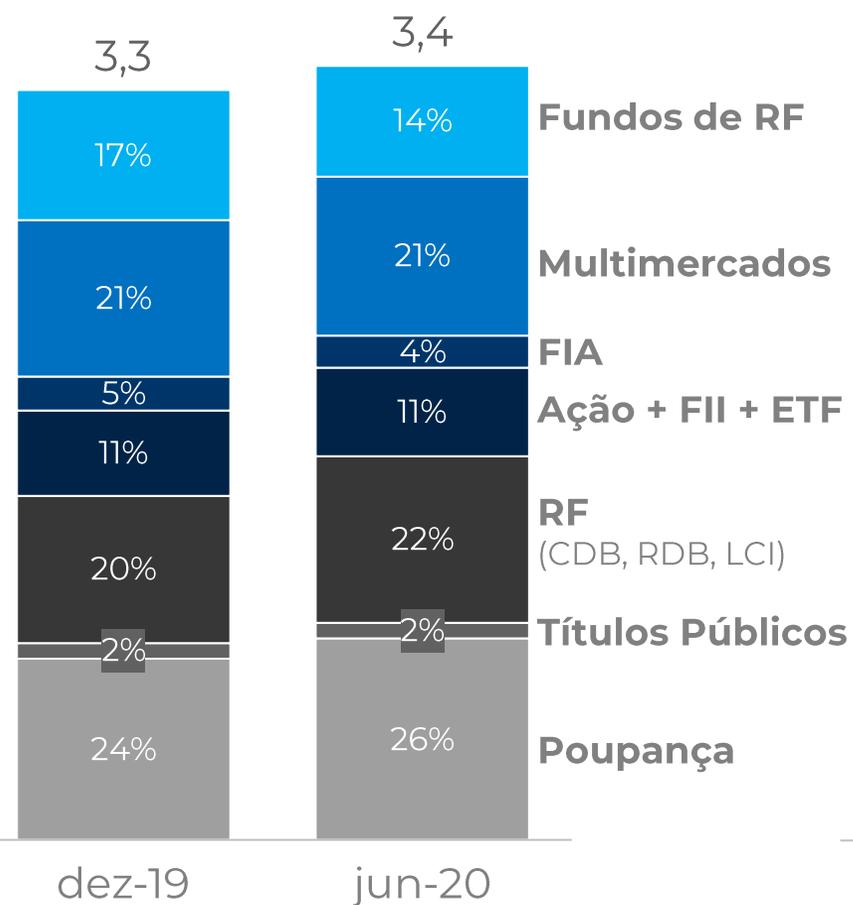
Diretor de Inteligência de Mercado e  
Tarifação

**[B]<sup>3</sup>**

# Pessoas físicas no mercado financeiro e na B3

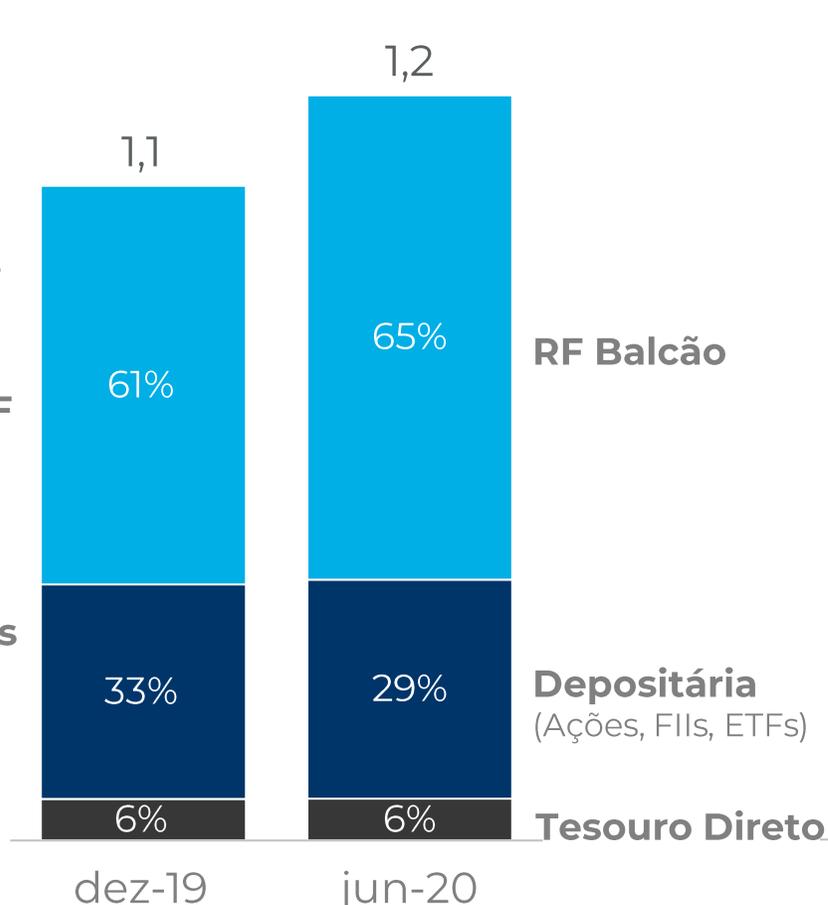
## Pessoas Físicas no Mercado

Carteira de Investimentos  
(R\$ Tri)

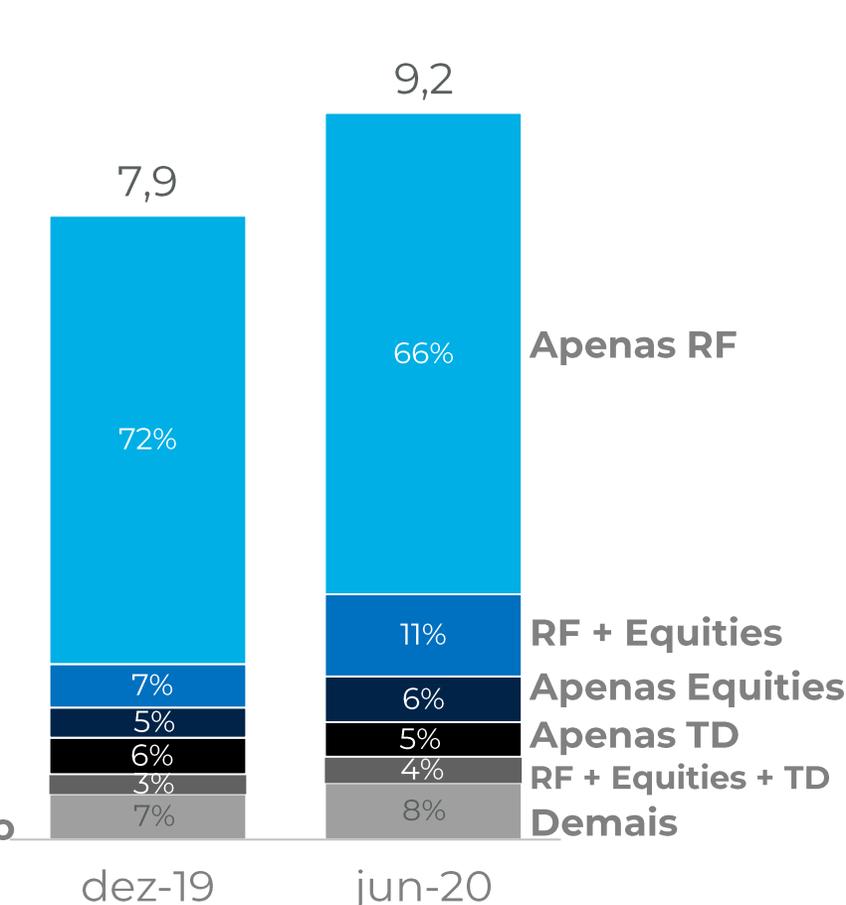


## Pessoas Físicas na B3

Posição em Custódia  
(R\$ Tri)

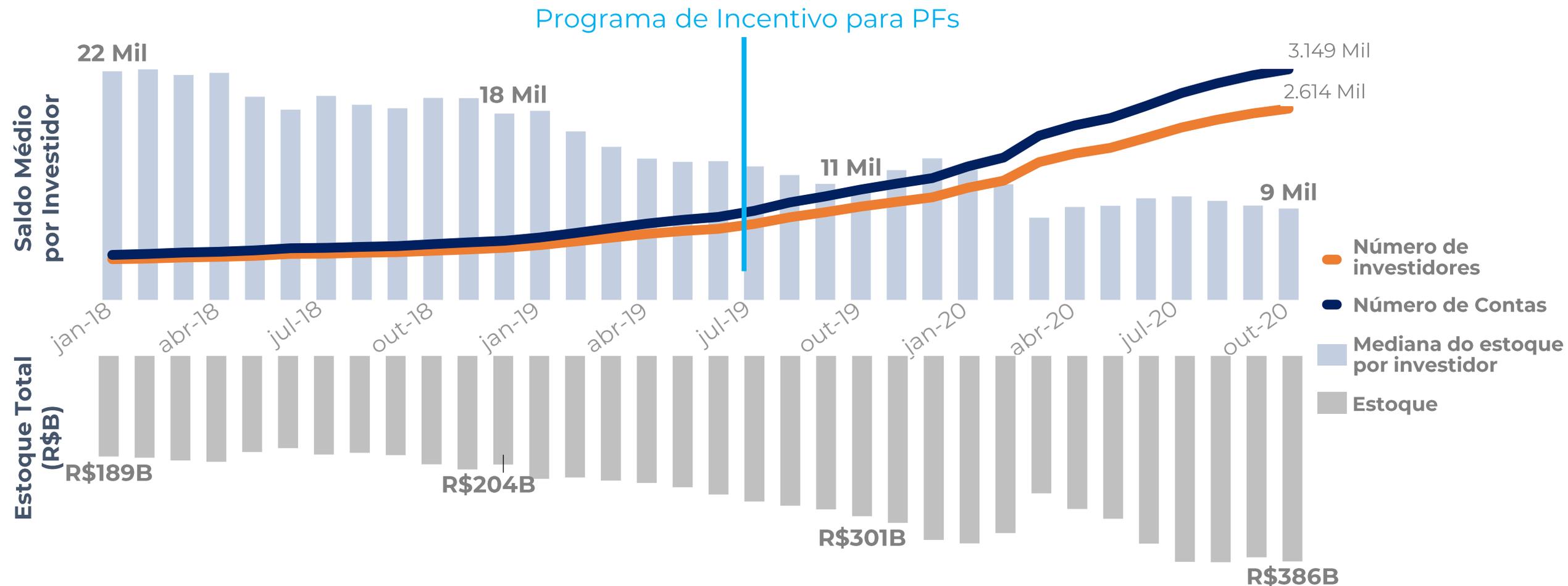


Número de Investidores  
(milhões de CPFs)



## Fluxo de PF na depositária de ações permanece forte, mas com ticket médio menor

Número de investidores na depositária de renda variável cresceu significativamente: fechamos out/20 com mais de 2,6 milhões de CPFs, com +3,1 milhões de contas

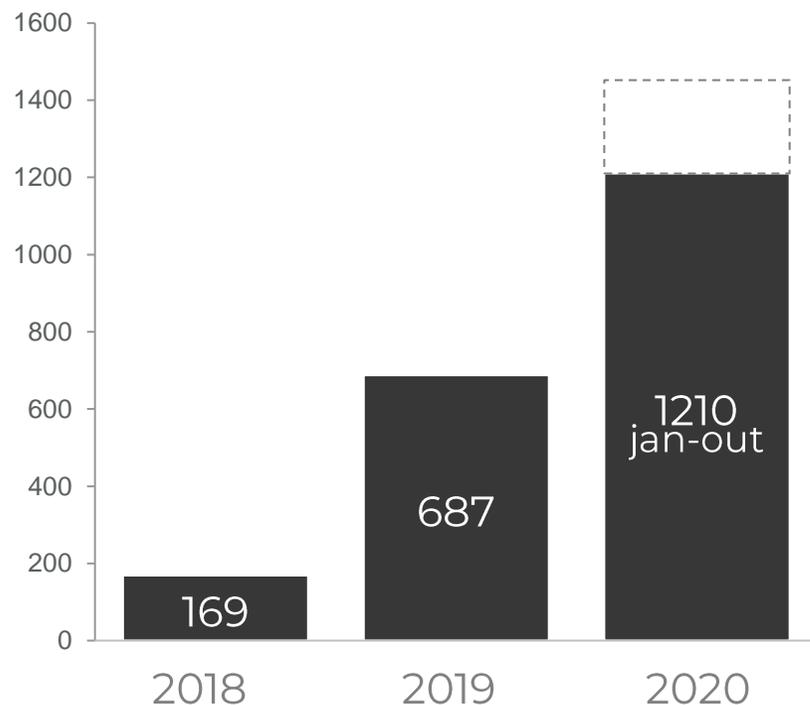




## É só o começo da jornada

### Número de Investidores

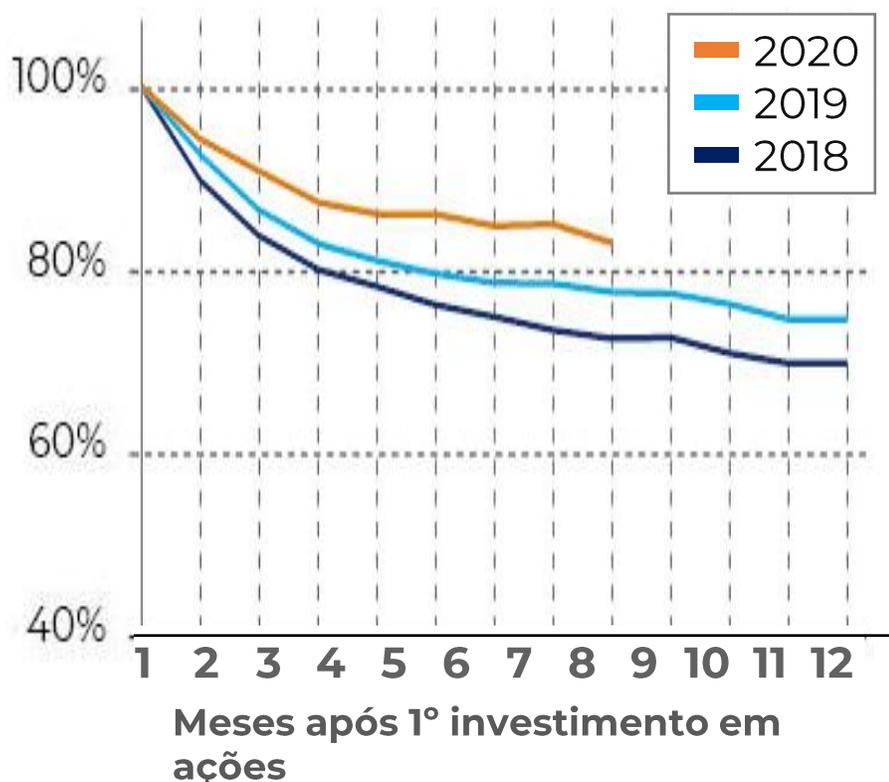
Crescimento da Base de Investidores PF  
(milhares de investidores)



### Churn Rate (Permanência)

Permanência dos Investidores

(% de investidores que mantêm posição ao longo do tempo, por ano de ingresso)

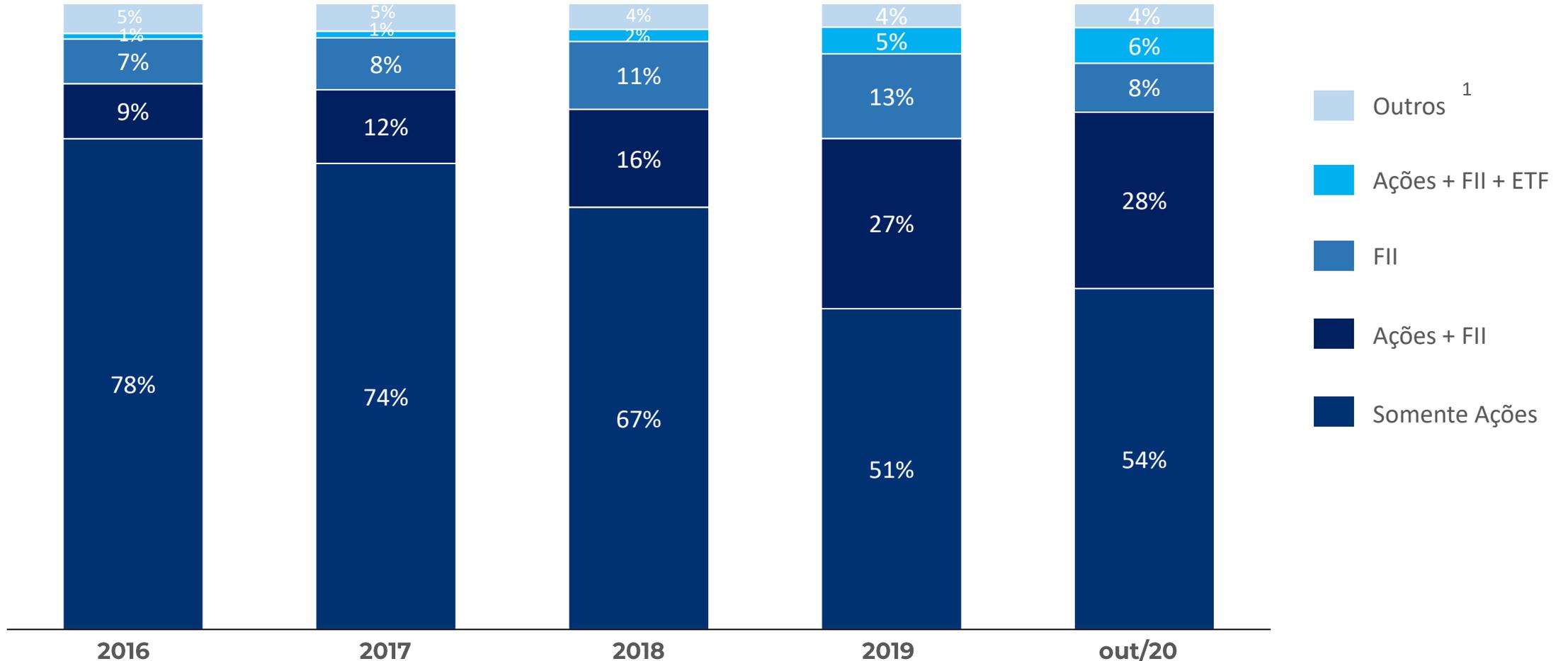


- O aumento da base de PFs em 2020 é maior que em todos os anos anteriores
- Investidores que chegaram em 2020 tem uma permanência maior que a observada em grupos de anos anteriores
  - *Entre 25% e 30% dos investidores que fizeram esse movimento em 2018, por exemplo, zeraram suas posições após seis meses. Em 2020, esse número cai para a faixa de 20% a 25%*

## Diversificação de investimento se mostra cada vez maior e ainda há espaço para crescimento

### Distribuição da carteira dos investidores em ações

(%)





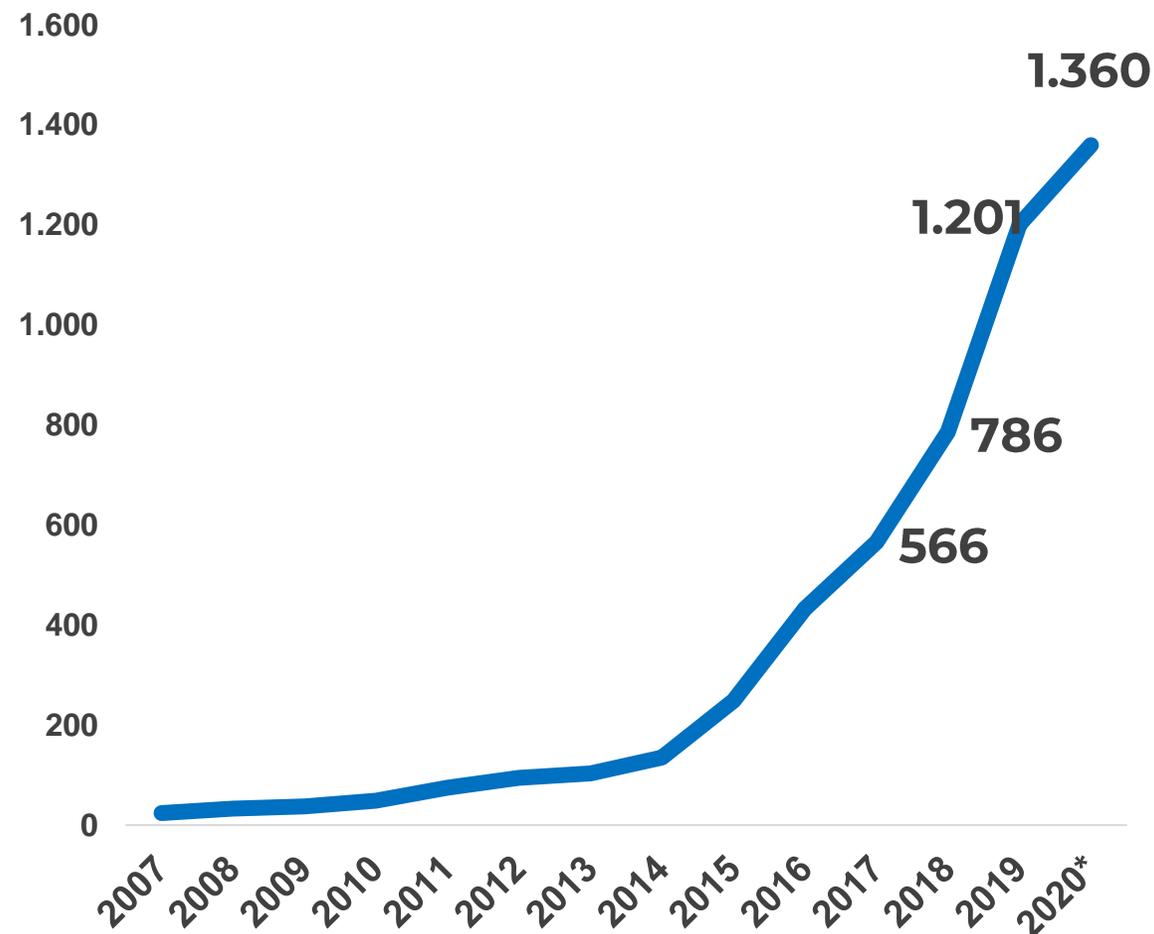
## Iniciativas da B3 para promover a participação do investidor individual

### Fomento ao investimento de pessoas físicas:

- 1 PRODUTOS** – Lançar e promover produtos que atendam à demanda por diversificação de ativos (Tesouro Direto, RLP, BDR)
- 2 PROGRAMAS DE INCENTIVO E TARIFAÇÃO** – Reduzir custos para o investidor, ampliando alcance, e remunerar o intermediário (Programas para Mini, TD, Custódia, Ações)
- 3 TRANSPARÊNCIA E FACILIDADE DE ACESSO À INFORMAÇÃO** – Facilitar acesso à informação, apresentando-a de maneira consolidada em uma plataforma user-friendly (novo B3 Investidor)
- 4 FACILIDADE OPERACIONAL** – Facilitar o dia-a-dia operacional do investidor (abrir contas, cálculo de IR, STVM, onboarding de clientes)
- 5 EDUCAÇÃO FINANCEIRA** – Disponibilizar conteúdo de qualidade, apoiar a jornada de aprendizado do investidor e formar parcerias para disseminação de conhecimento sobre o mercado financeiro e investimentos (Hub Educacional)

# Promover o Tesouro Direto

Evolução de Pessoas Físicas no TD - # de investidores (mil investidores)



Fonte: Base de Receitas e Custódia Cadastral

## FRENTES DE ATUAÇÃO



### Experiência do usuário

- Novo Site Institucional
- Novo Site Transacional
- Retrofit aplicativo
- Experiência de cadastro e pagamento



### Medidas de incentivo

- Programa de incentivo
- Impulsionamento dos distribuidores
- Revisão da taxa de custódia
- Relatórios mensais e analytics



### Comunicação

- Redes e Canais do TD – Sioux e B3
- Novo modelo de atendimento
- Lives e Divulgação do Produto
- Youtube Turbinado



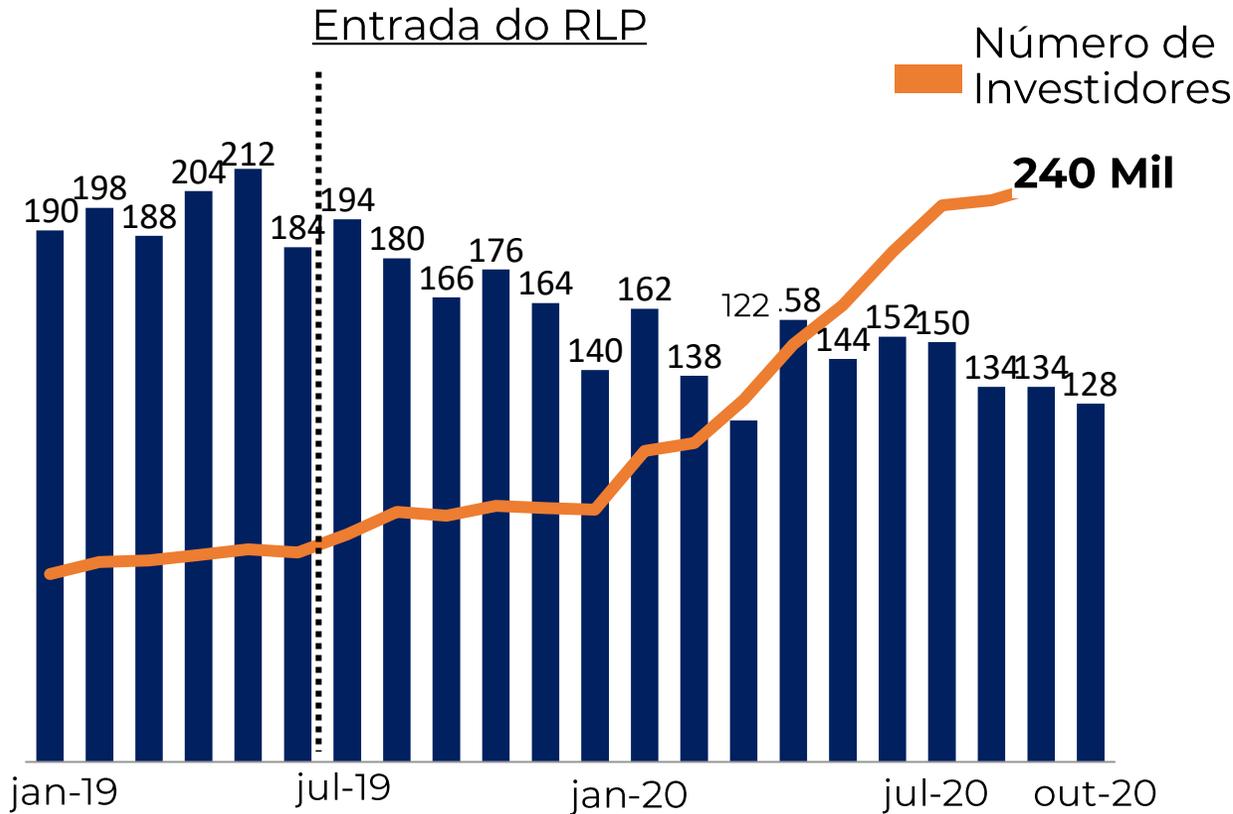
### Melhorias operacionais (Backlog)

- Liquidação em D+0
- Simulador 2.0
- Múltiplas Contas
- Revisão tecnológica

# Promover o RLP

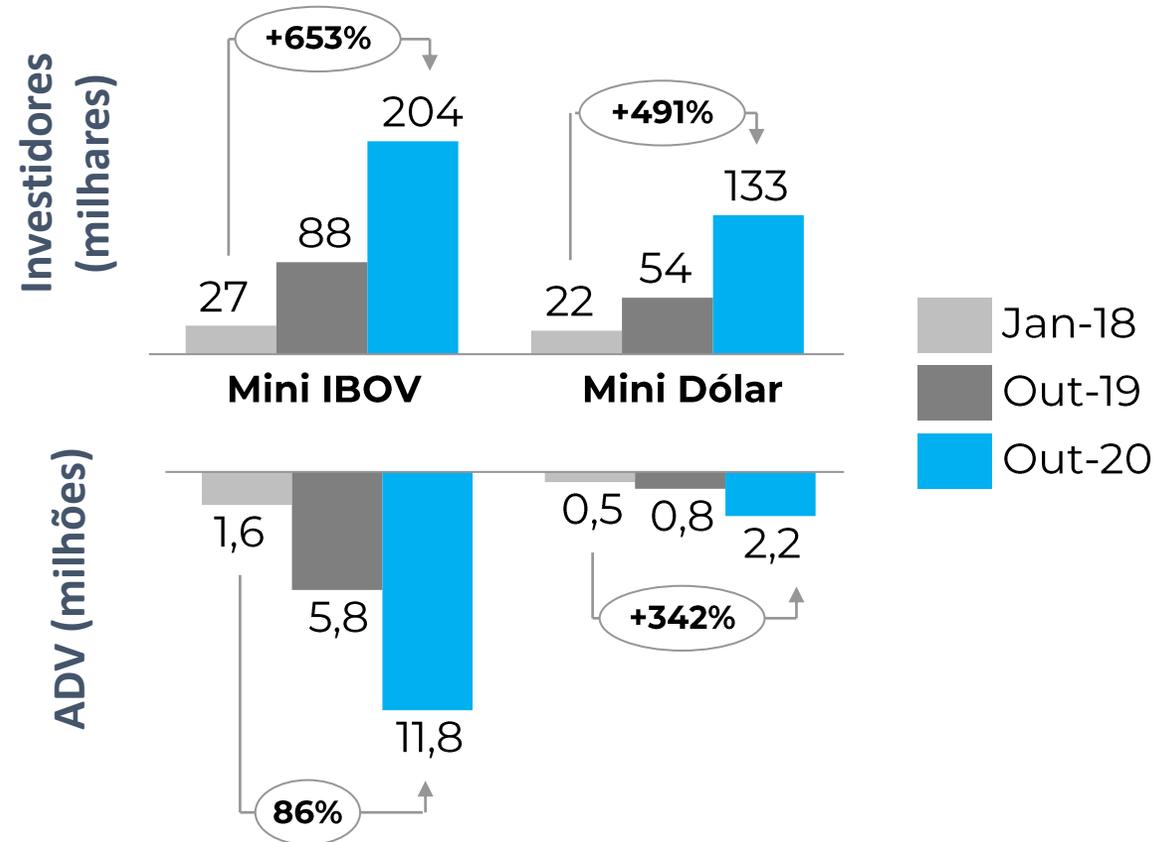
## Evolução do número de contratos de derivativos

Número de contratos por investidor  
(Mediana do ADV mensal por investidor)



## ADV mensal por tipo de instrumento

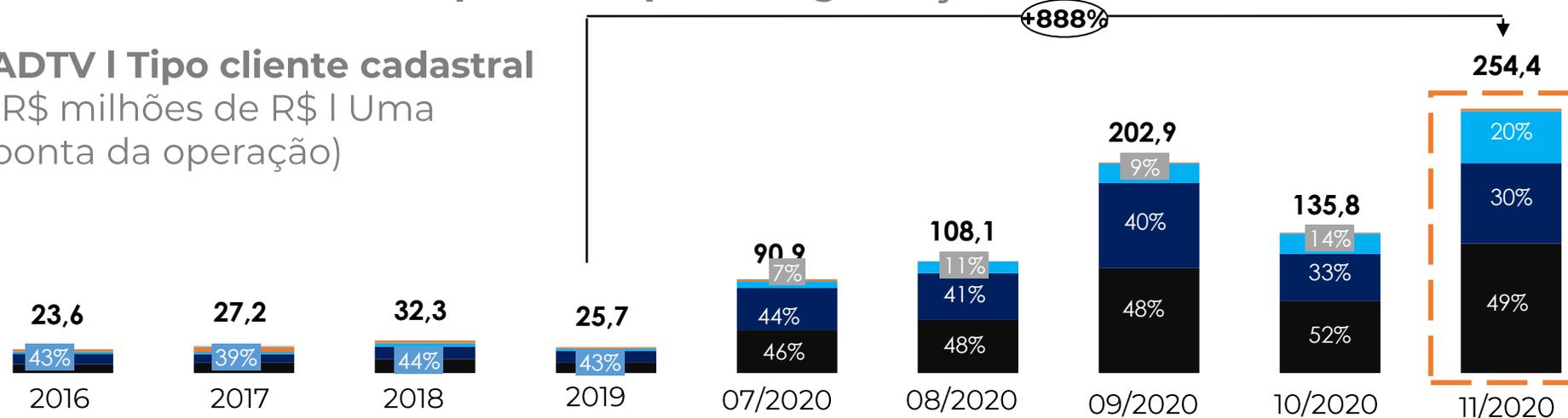
Número de contratos por investidor  
(Mediana do ADV mensal por investidor)



# Oferta de Novo Produto – BDRs para Pessoas Físicas

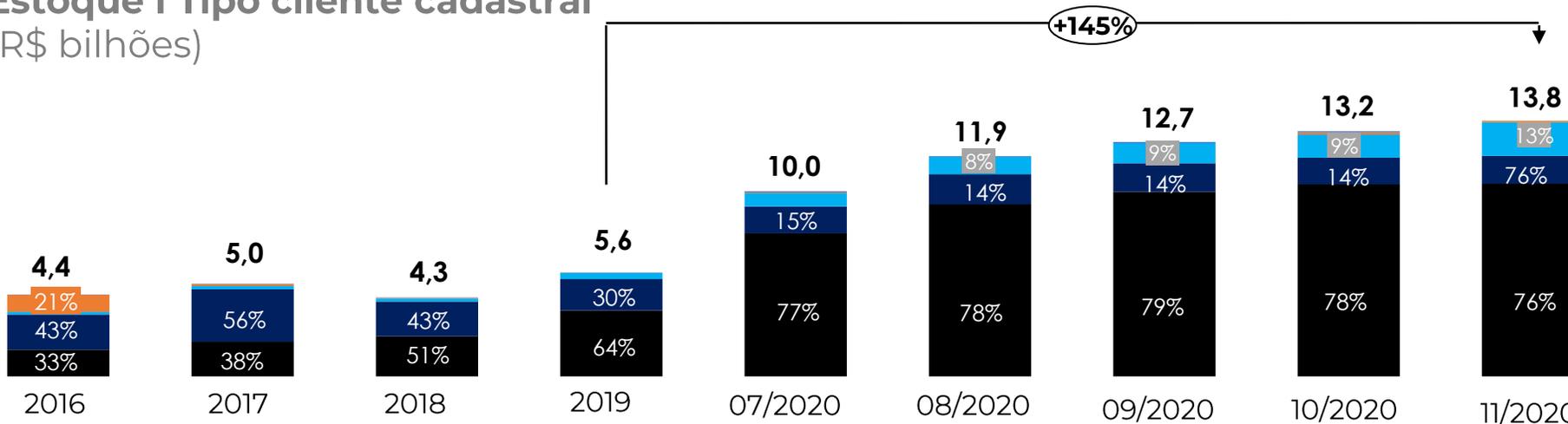
Atualmente estão disponíveis para negociação 671 BDRs Não Patrocinados e 4 Patrocinados

**ADTV | Tipo cliente cadastral**  
(R\$ milhões de R\$ | Uma ponta da operação)



O investidor **pessoa física** que antes representava 9% da negociação (2019) passa a representar **20% em nov/20** pós liberação em 22/10

**Estoque | Tipo cliente cadastral**  
(R\$ bilhões)



Outros (OT) | Instituições Financeiras (IF) | Pessoas Físicas (PF) | Institucionais (II) | Não Residentes (NR)

## Incentivos tarifários à pessoa física

		DESCRIÇÃO	DATA INÍCIO
Incentivos	TESOURO DIRETO	<ul style="list-style-type: none"> <li>Programa de incentivo para corretoras, com remuneração variável de acordo com o crescimento em # absoluto da base de investidores com saldo X período inicial</li> <li>Taxa zero de custódia até R\$10 mil</li> </ul>	2019
	MINIS	<ul style="list-style-type: none"> <li>Programa de incentivo à educação financeira voltado aos minicontratos futuros, com o objetivo de estimular os participantes de mercado a realizarem iniciativas educacionais</li> </ul>	2020
	CUSTÓDIA	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bonificação concedida a corretoras a partir de critérios de aumento de investidores e crescimento real do saldo em custódia</li> </ul>	2019
	NOVA TARIFAÇÃO DE AÇÕES <sup>1</sup>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Isenção total das tarifas sobre o valor em custódia e sobre o processamento de proventos financeiros para investidores com valor em custódia inferior a R\$20 mil</li> </ul>	2021E

# Novo B3 Investidor (CEI)

## VISÃO DE PRODUTO

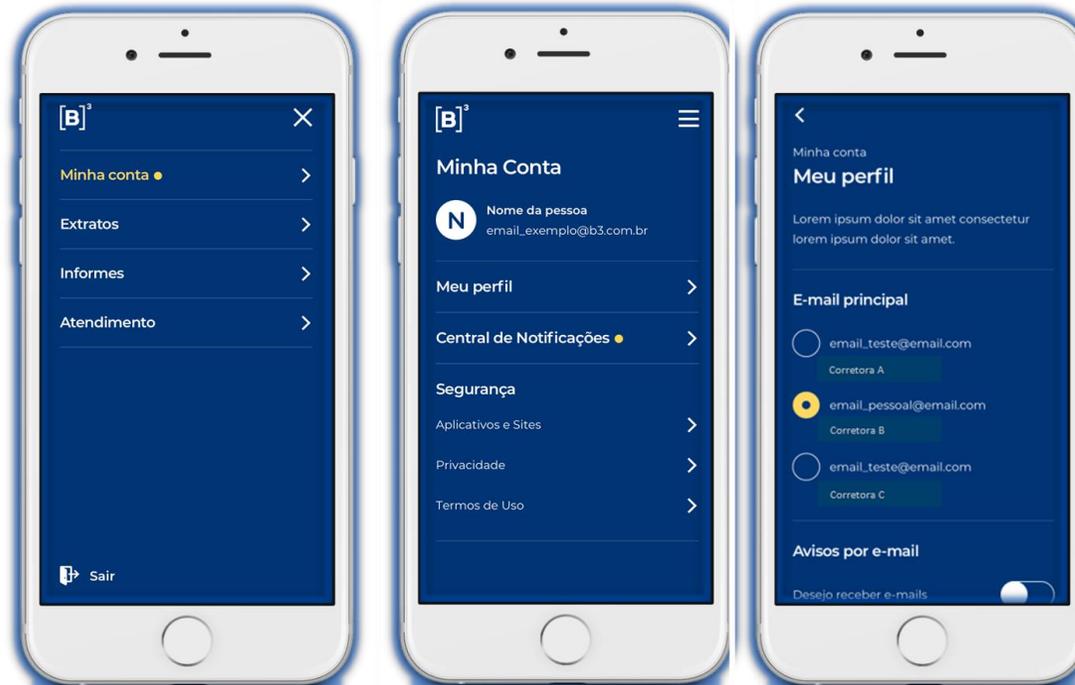
simples  
acessível  
desmistificado

visão completa  
diferencial B3

Oferecer informações consolidadas e transparentes para que o investidor PF invista com confiança.

quer investir  
começou a investir  
já investe

segurança  
credibilidade  
suporte



Inteligente

Dados completos e informações seguras em uma visão analítica.



Simple

Comunicação objetiva e leve para todos os tipos de investidores.



Parceiro

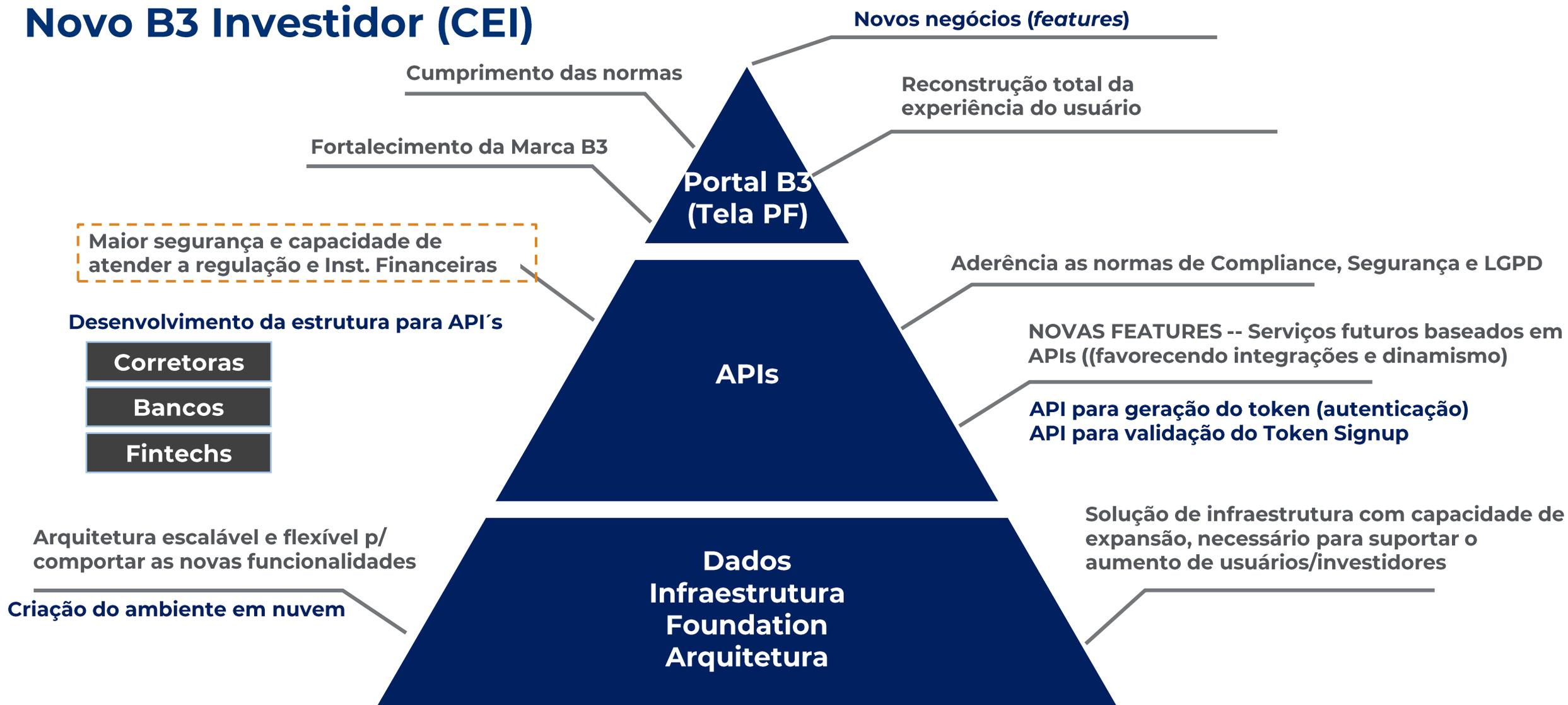
Um suporte intuitivo para ajudar o investidor a se planejar e gerir.



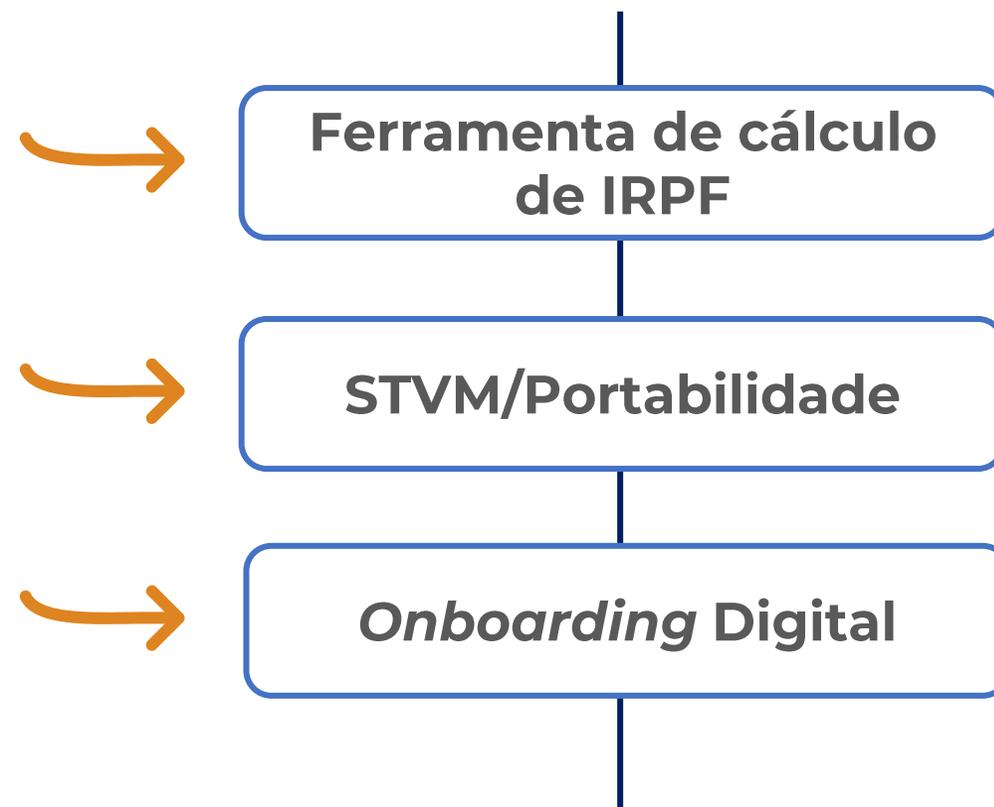
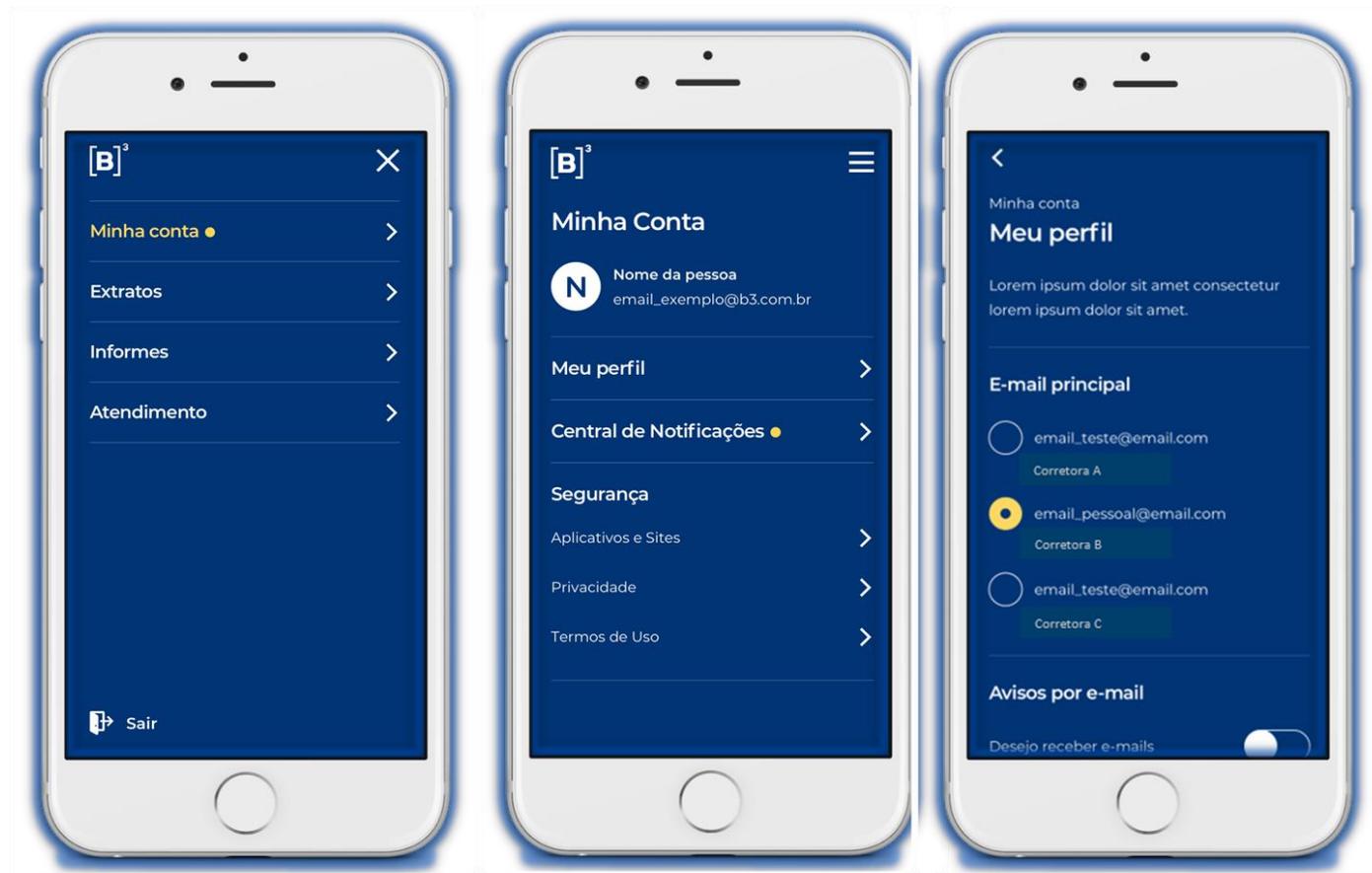
Presente

Ferramentas complementares fornecendo insights que só a B3 tem.

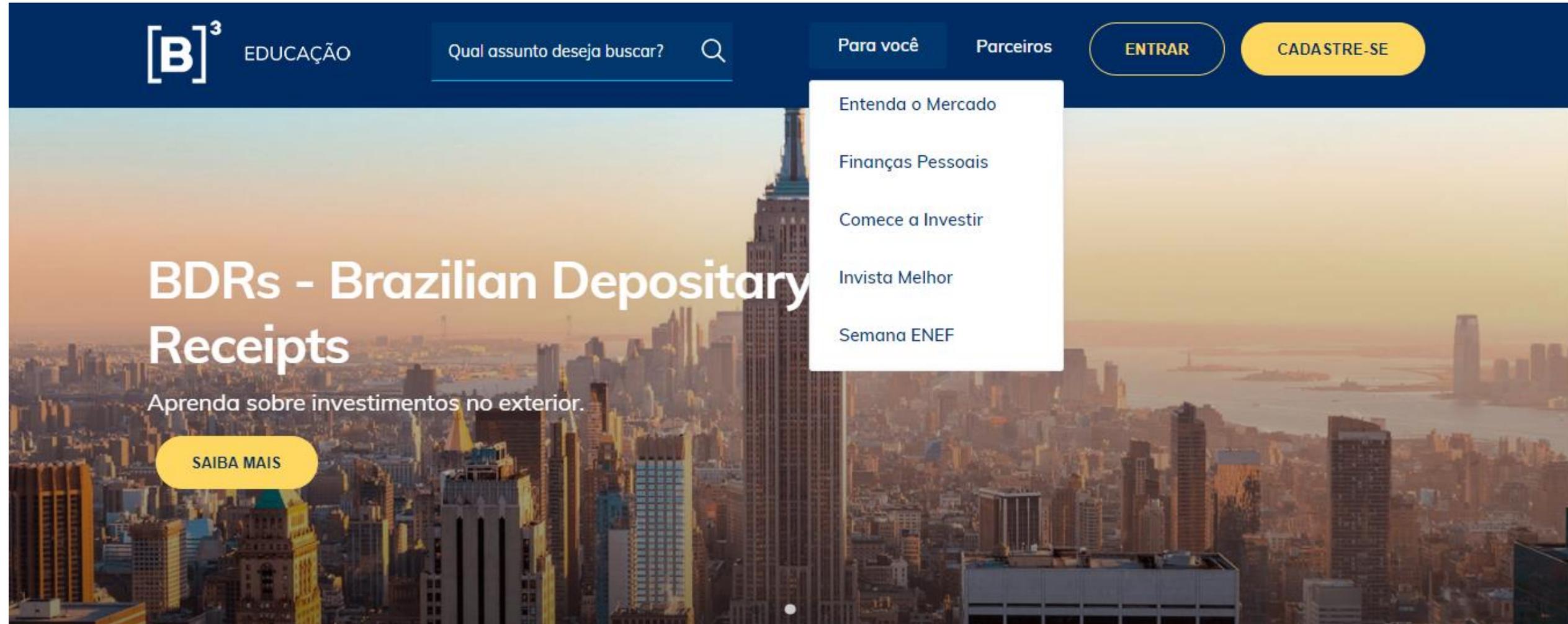
# Novo B3 Investidor (CEI)



## Facilidade operacional no dia-a-dia



## Educação financeira



The screenshot shows the B3 Education website interface. At the top, there is a dark blue navigation bar with the B3 logo and the word "EDUCAÇÃO". A search bar contains the text "Qual assunto deseja buscar?". To the right of the search bar are links for "Para você" and "Parceiros", and two buttons: "ENTRAR" and "CADASTRE-SE". A dropdown menu is open under "Para você", listing: "Entenda o Mercado", "Finanças Pessoais", "Comece a Investir", "Invista Melhor", and "Semana ENEF". The main content area features a large image of a city skyline at sunset. Overlaid on this image is the text "BDRs - Brazilian Depositary Receipts" and "Aprenda sobre investimentos no exterior." Below this text is a yellow button labeled "SAIBA MAIS".

## HUB em números:

### Fase 1

27/04 à 23/09



### Fase 2

desde 24/09



**77K**

Cadastros



**342K**

Acessos



**250**

Conteúdos



**10**

Parceiros



**88K**

Cadastros



**413K**

Acessos



**336**

Conteúdos



**19**

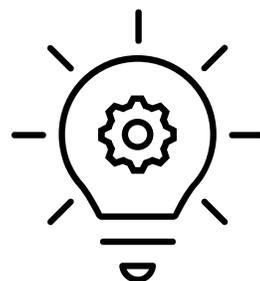
Parceiros

## Insights sobre o comportamento do investidor pessoa física

**Insight #1:** A pessoa física quer formatos variados

**Insight #2:** Temas atuais geram maior número de acessos

**Insight #3:** A pessoa física não busca conteúdos pela lógica de produtos



**Insight #4:** Conteúdos rápidos são tão valorizados quanto cursos estruturados

**Insight #5:** Simular ajuda o entendimento da teoria e gera autoconfiança

**Insight #6:** O HUB é fonte de conteúdo para diferentes *stakeholders*

$$[B]^3$$



# Painel Agenda ESG na B3

**B3  
DAY**

**Ana Buchaim**

Diretora de Pessoas, Marca e  
Sustentabilidade

**Fabio Zenaro**

Diretor de Produtos de Balcão,  
Commodities e Novos Negócios

**[B]<sup>3</sup>**

## Agenda ESG no cenário internacional



**Investidores,  
regulação e  
sociedade**

Sustentabilidade  
passou para o  
***mainstream***

**Aumento do  
custo de capital**  
para empresas  
que não tem  
práticas de  
sustentabilidade

Aumento de  
**requerimentos  
regulatórios**  
para acelerar a  
agenda ESG

**84% dos  
millenials citam  
ESG** como ponto  
focal de suas  
**aplicações**  
(Pesquisa  
Morgan Stanley)



**O que as  
outras Bolsas  
estão fazendo**

Critérios de  
**listagem  
ESG**  
**obrigatórios**  
– Ex.: JSE

**Índices ESG –  
amplo e por  
temas  
específicos** – Ex.:  
Eficiência  
energética,  
energia  
renovável, etc.

Registro de  
**Green, Social e  
Sustainability  
Bonds**

Publicação de  
**guias para  
implementação  
de práticas e  
reporte ESG**

# PLANO DE SUSTENTABILIDADE 2020-2021

Ambição: alavancar os objetivos estratégicos da B3, promovendo um ambiente de negócios resiliente, alinhado às melhores práticas ESG

**1**

SER UMA COMPANHIA  
ALINHADA ÀS MELHORES  
PRÁTICAS DE  
SUSTENTABILIDADE

**2**

INDUZIR BOAS PRÁTICAS  
ESG  
NO MERCADO  
BRASILEIRO

**3**

FORTALECER O  
PORTFÓLIO DE  
PRODUTOS ATUAL E  
DESENVOLVER NOVOS  
MERCADOS ESG

## PLANO DE SUSTENTABILIDADE 2020-2021

A ambição: alavancar os objetivos estratégicos da B3, promovendo um ambiente de negócios resiliente, alinhado às melhores práticas ESG

1

SER UMA COMPANHIA  
ALINHADA ÀS MELHORES  
PRÁTICAS DE  
SUSTENTABILIDADE

2

INDUZIR BOAS PRÁTICAS  
ESG  
NO MERCADO  
BRASILEIRO

3

FORTALECER O  
PORTFÓLIO DE  
PRODUTOS ATUAL E  
DESENVOLVER NOVOS  
MERCADOS ESG



## Ambiental

### Responsabilidade pelo nosso impacto

#### Gestão Climática

Carbono Neutro  
desde 2011

- **Monitoramento e Transparência:**
  - CDP: desde 2009. Score 2020: de C para **B**
  - Inventário de emissões: desde 2010
- **Plataforma Compromisso com o Clima:**
  - Compensação de carbono dos escopos 1, 2 e 3

#### #Movimento B3

Eficiente e responsável com os recursos naturais e com o meio ambiente

- **Retrofit de edifícios, para:**
  - Eficiência energética;
  - Economia de água;
  - Diminuição na emissão de GEE.

#### Resíduos

Reduzir impactos ambientais e potencializar impactos sociais

- Venda dos materiais recicláveis: verba revertida para a B3 Social.

Melhoria Contínua



## Social

# Contribuindo com o desenvolvimento de nossos funcionários, fornecedores e sociedade

### Diversidade

- **Desenvolvimento dos gestores** – treinamentos em vieses inconscientes e práticas inclusivas – +60% formados | +50hs de treinamento
- **Núcleos de Diversidade e Inclusão** – evolução do papel  
+ autonomia | +60 membros / 50% líderes | 8 sponsors  
+200 aliados | 100% das diretorias representadas
- **Programa de Estágio** – 30% de jovens negros inscritos x média de mercado de 15%; Aumentamos de 10% para 25% a representatividade racial entre estagiários.
- Reconhecimento – uma das 10 melhores empresas para PCDs

### Cultura

- Aumento vínculo de 13% para 20% por “alinhamento dos meus valores com os valores da empresa”. Bench GPTW: 14%
- Aumento significativo da média de engajamento GPTW, atingindo o patamar das 100 melhores empresas do ranking
- Glassdoor: 2º lugar ranking – melhores empresas para estagiar
- **Estratégia de Pessoas (produtos):**
  - B3 Desenvolve
  - Revisão Modelo de Gestão de Desempenho
  - Equilíbrio B3
  - Movimento B3



## Social

### Contribuindo com o desenvolvimento de nossos funcionários, fornecedores e sociedade

#### Gestão de Fornecedores

- Código de Conduta de Fornecedores;
- Aplicação de questionário sobre boas práticas ESG no processo de homologação de fornecedores críticos.

#### B3 Social

- Prioridade de investimento em ações estruturantes em educação básica com foco em áreas com maior potencial de impacto.
  - Educação: primeira infância; alfabetização; STEM; formação para a vida e trabalho
  - Esporte: combate à evasão escolar e desenvolvimento de habilidades socioemocionais
- Programa de Voluntariado
- Projeto #umsótimo: resposta rápida e estruturada à crise da Covid19



## Pilares de atuação no combate à COVID-19:

### 1. Proteger a saúde e segurança dos funcionários:

- Trabalho remoto para 95% do público interno;
- Plano de retorno estruturado ao trabalho presencial (somente na fase 3).

### 2. Manter a sustentabilidade financeira:

- Meta de horas extras/ banco de horas zero;
- Revisão sobre a necessidade de novas contratações.

### 3. Garantir a continuidade do negócio:

- Comitê de Gestão de Crises – ampla atuação no contexto Covid;
- Realização de IPO's com cerimônia virtual.

### 4. Apoiar a sociedade:

- Campanha #UmSóTime: apoio a organizações sociais combatendo os impactos da COVID-19 nos eixos de alimentação, saúde e renda;
- R\$50 milhões em doação;
- 980 funcionários participaram da campanha de doação de cestas, arrecadando 32 mil cestas básicas.

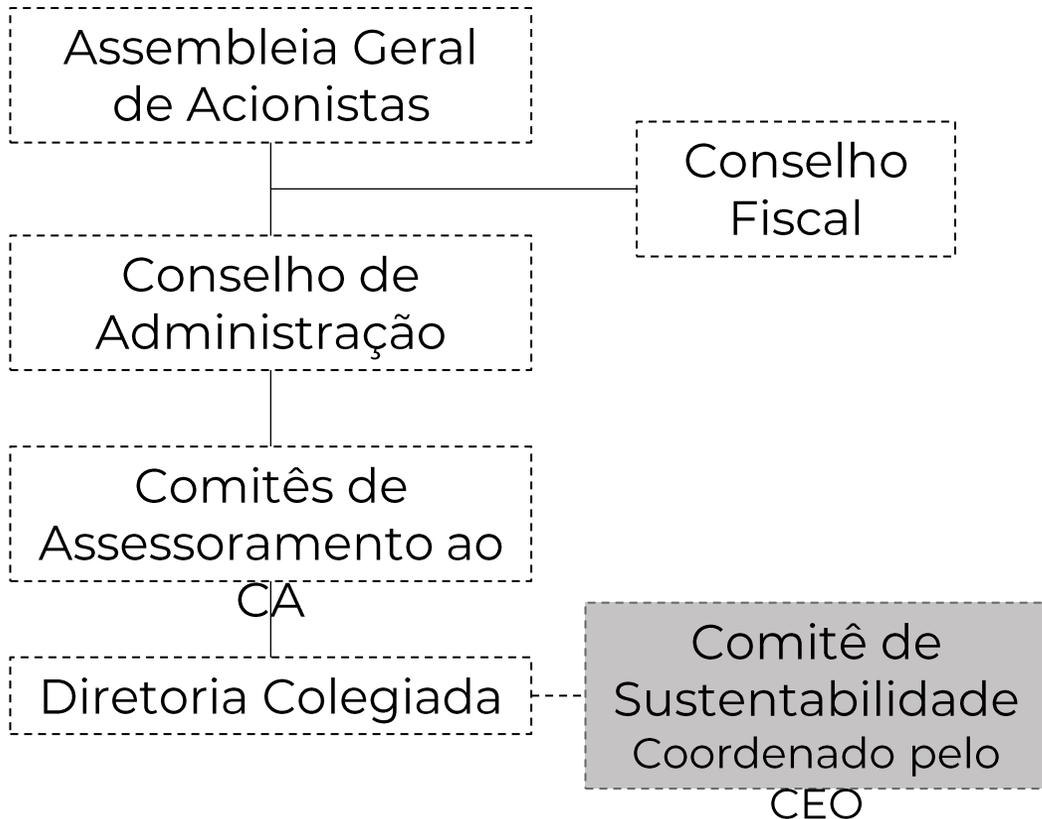
**Comitê de Gestão de Crises – ampla atuação no contexto Covid**





## Governança

### Robustas práticas de governança corporativa



### Considerações sobre o Conselho de Administração (CA):

- Conselho de Administração com membros independentes, especialistas de mercado e diversidade de gênero;
- Avaliação anual do CA e política de remuneração com componente de longo prazo;
- 05 comitês de apoio ao CA.

**B3SA**

**B3 LISTED NM**



## Governança

# Gerenciamento de risco, controles internos e segurança da informação

### **Riscos - Linhas de Defesa (LD):**

1ª LD: Áreas de Negócios;

2ª LD: Diretoria de Governança e Gestão Integrada;

3ª LD: Diretoria de Auditoria Interna;

4ª LD: órgãos reguladores e auditores externos: monitoramento independente.

### **Políticas e Código de Conduta:**

Com canal terceirizado para recebimento de denúncias.

### **Segurança da Informação:**

Adoção das melhores práticas globais de responsabilidade em segurança de dados.

# PLANO DE SUSTENTABILIDADE 2020-2021

Ambição: alavancar os objetivos estratégicos da B3, promovendo um ambiente de negócios resiliente, alinhado às melhores práticas ESG

1

SER UMA COMPANHIA  
ALINHADA ÀS MELHORES  
PRÁTICAS DE  
SUSTENTABILIDADE

2

INDUZIR BOAS PRÁTICAS  
ESG  
NO MERCADO  
BRASILEIRO

3

FORTALECER O  
PORTFÓLIO DE  
PRODUTOS ATUAL E  
DESENVOLVER NOVOS  
MERCADOS ESG

## Indução das melhores práticas entre nossos *stakeholders*

### HUB de Educação

- Hub de Educação Financeira com parceiros:
  - + 93 mil usuários cadastrados;
  - +420 mil acessos.

### Iniciativas/eventos realizados em parceria com players do mercado

- Webinars sobre Green, Social and Sustainability Bonds, em parceria com BID, CVM e SSE;
- Webinar sobre Green Finance em parceria com CDP;
- Ring the Bell for Gender Equality, em parceria com a ONU Mulheres, Pacto Global, SSE, Women in ETFs, World Federation of Exchanges e IFC.

### Exemplos de representação em fóruns nacionais e internacionais, sendo membro:

- Conselho Orientador da Rede Brasil do Pacto Global da ONU (CORB);
- Comissão Intrasetorial de Sustentabilidade e Meio Ambiente da FEBRABAN;
- Grupos de Trabalho do Laboratório de Inovação Financeira (LAB) da CVM;
- Conselho Consultivo do CDP América Latina.

# PLANO DE SUSTENTABILIDADE 2020-2021

Ambição: alavancar os objetivos estratégicos da B3, promovendo um ambiente de negócios resiliente, alinhado às melhores práticas ESG

**1**

SER UMA COMPANHIA  
ALINHADA ÀS MELHORES  
PRÁTICAS DE  
SUSTENTABILIDADE

**2**

INDUZIR BOAS PRÁTICAS  
ESG  
NO MERCADO  
BRASILEIRO

**3**

FORTALECER O  
PORTFÓLIO DE  
PRODUTOS ATUAL E  
DESENVOLVER NOVOS  
MERCADOS ESG



## Índices

### Aspectos dos índices ESG da B3:

#### Amplo (2 índices):

- ISE e S&P/B3 Brasil ESG.

#### Governança (4 índices):

- Todos relacionados ao segmento de listagem da B3 (IGCX, ITAG, IGCT e IGNM).

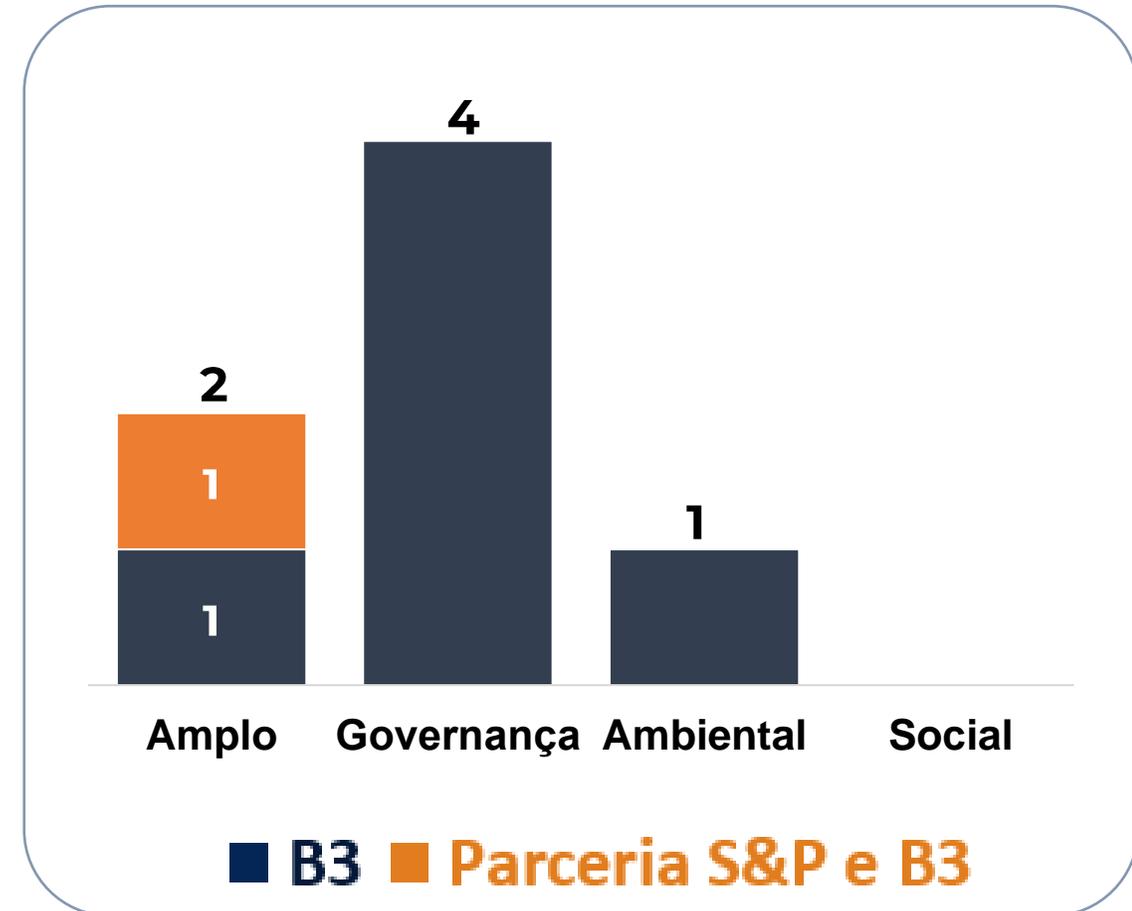
#### Ambiental (1 índice):

- ICO2.

#### Social:

- O índice B3/GPTW será o primeiro com este intuito.

### Portfólio de Índices ESG - B3





## Balcão

### Green Bonds

- **20 instrumentos identificados como títulos sustentáveis nos sistemas da B3:**
  - 15 debêntures;
  - 1 CRI e 2 CRA com finalidade socioambiental;
  - 2 CRA com finalidade ambiental.
- Totalizam um valor de emissão de R\$ 4,5 bilhões.
- Primeiro título com selo “Social”: emissão de LF de R\$ 525MM do Banco ABC Brasil

### CBios

- Estoque – 9,5 milhões de CBIOs
- Negociações – 1.498 negócios, 4 milhões de CBIOs negociados, preço médio unitário R\$23,25;
- Aposentadoria – 3 operações, totalizando 120.831 CBIOs aposentados.

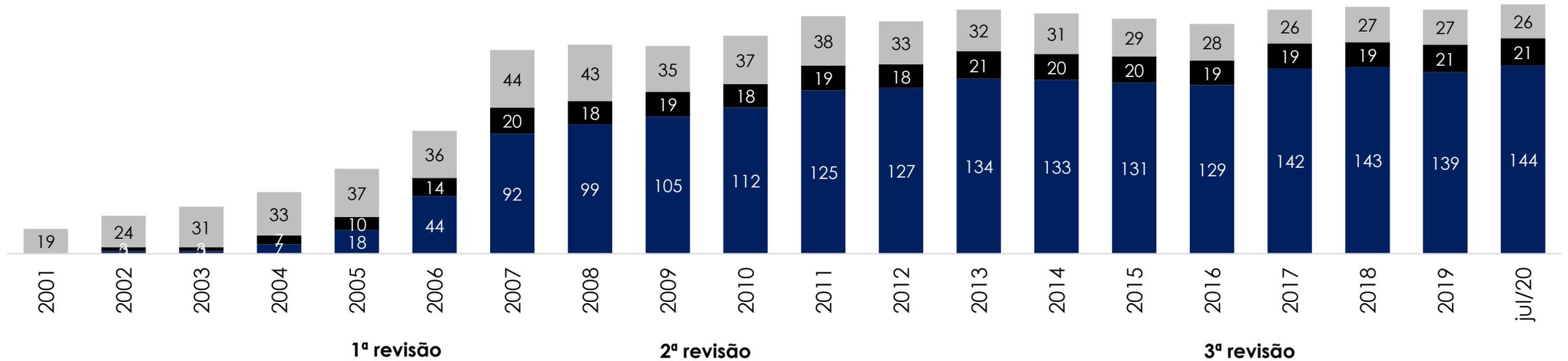
### Mercado de Carbono

- Participação da B3 em reuniões lideradas pelo Ministério da Economia e Banco Mundial.



## Níveis de governança diferenciados para emissores

■ Novo Mercado ■ Nível 2 ■ Nível 1



### B3 LISTED NM

O Novo Mercado vem se consolidando como escolha das companhias ao realizarem o IPO.

Nos últimos 5 anos, em 82% das ofertas iniciais, as empresas escolheram já se listar no Novo Mercado.

$$[B]^3$$