



B3 DAY 2021

**Core Business Sólido |
Expandindo Fronteiras**

10 de Dezembro



Agenda

- 13h30 **PARTE 1**
Core Business Sólido
- 13h40 **Volumes no Segmento de Ações**
- 13h55 **Competição e Mudanças Regulatórias**
Listados
Balcão
- 14h35 **Tecnologia e Criptoativos**
- 14h45 **Viabilizadores B3**
Clientes e Atendimento
Cultura & ESG
Agilidade e Inovação
Robustez operacional
M&As e Parcerias
- 15h50 **PARTE 2**
Expandindo Fronteiras
- 16h10 **Novas frentes**
Dados
UIF
Digital Assets
Venture Builder
- 16h50 **Guidance 2022**
- 17h00 **Q&A**
- 15h15 **Q&A + Coffee Break**

B3 pós fusão apresenta enorme sucesso operacional e financeiro

		Indicadores Operacionais	2018	2021	CAGR
Listados	ADTV Ações (Em R\$ bi)		12,3	35,1	42%
	Número de IPOs		3	45	147%
	Número de Investidores – Ações (Total de contas em milhares)		835	4.053	69%
	ADV Derivativos (Milhões de Contratos)		2,9	8,8	45%
Balcão	Estoque de Debêntures ¹ (R\$ bilhões)		315,5	555,2	21%
	Registro de instrumentos de Captação Bancária ² (R\$ bilhões)		6.752,5	10.350,2	15%
	Estoque Tesouro Direto (R\$ bilhões)		12.343,2	68.288,7	77%
Estrutura	Número de Mensagens – Ações (Milhões)		6.478,1	31.640,7	70%
	Número de Mensagens – Derivativos (Milhões)		4.694,9	12.594,0	39%
	Número de Servidores de TI		5.956	10.438	21%
	Número de Funcionários		1.981	2.454	24%
		Indicadores Financeiros - LTM	Set/2018	Set/2021	CAGR
	Receita Líquida		5,0	10,4	27%
	EBITDA Recorrente		3,2	7,3	32%
	Lucro Líquido Ajustado		2,4	4,3	22%

¹ Não considera debentures de leasing ² Até out

B3 pronta para capturar oportunidades atrativas no Core Business. E intensificar esforços para crescimento em negócios além do Core

CORE BUSINESS

Fortalecer e maximizar nosso negócio principal

Pilares:

Excelência operacional e tecnológica

Proximidade com clientes e execução eficiente do roadmap de produtos

Antecipar disrupções tecnológicas, regulatórias ou de produtos

EXPANSÃO ALÉM DO CORE

Expandir a presença para novas atividades que apoiem nosso ecossistema

UIF

- Priorizar dados & analytics para o varejo
- Gestão + independente
- Maior agilidade
- Flexibilidade para parcerias

Digital Assets

- Produtos regulados
- Criar serviços de plataforma de infra para cripto

Venture Builder

- Portfólio de “opções de grandes negócios”
- Flexibilidade
- Apetite a risco e disposição de errar
- Talentos incentivados a empreender

Outros...

Plataforma de Distribuição de Dados (Neoway*)



Core mais leve e focado para antecipar e reagir a potenciais disrupções



Novos negócios com recursos dedicados e estrutura/práticas adequadas para atingir full potential no médio prazo

* Sujeita ao cumprimento de condições precedentes usuais, incluindo aprovações da CVM

[B]³

B3 DAY 2021

**1 Core
Business**

**Sucesso 2018-21
fortalece B3 para ações
que assegurem
crescimento e
maximização do
Core Business**

1

Volumes crescem
sobre pilares sustentáveis

2

B3 preparada para mudanças
regulatórias e no **ambiente
competitivo**

3

Estratégia contempla
disrupções tecnológicas e
chegada de criptoativos

[B]³

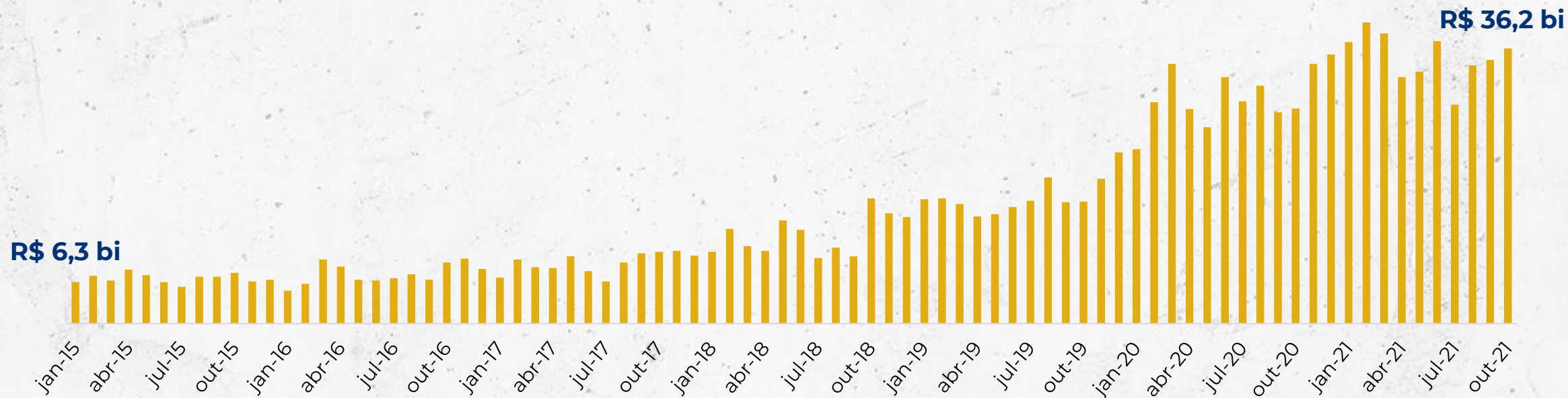
B3 DAY 2021

Volumes



Mudanças no mercado têm mantido ADTV resiliente, apesar de volatilidade na economia

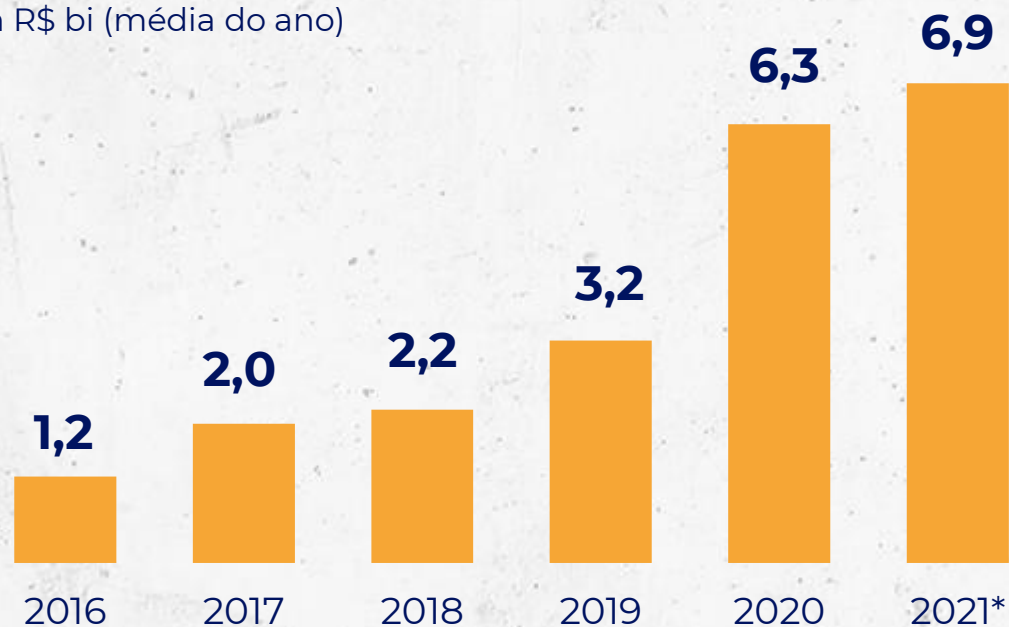
ADTV



Turnover velocity de 87% (2018) para 144% (2021): maior participação de pessoas físicas e de HFTs, com evolução do setor de distribuição e nova tarifação B3

Pessoas Físicas – ADTV

em R\$ bi (média do ano)

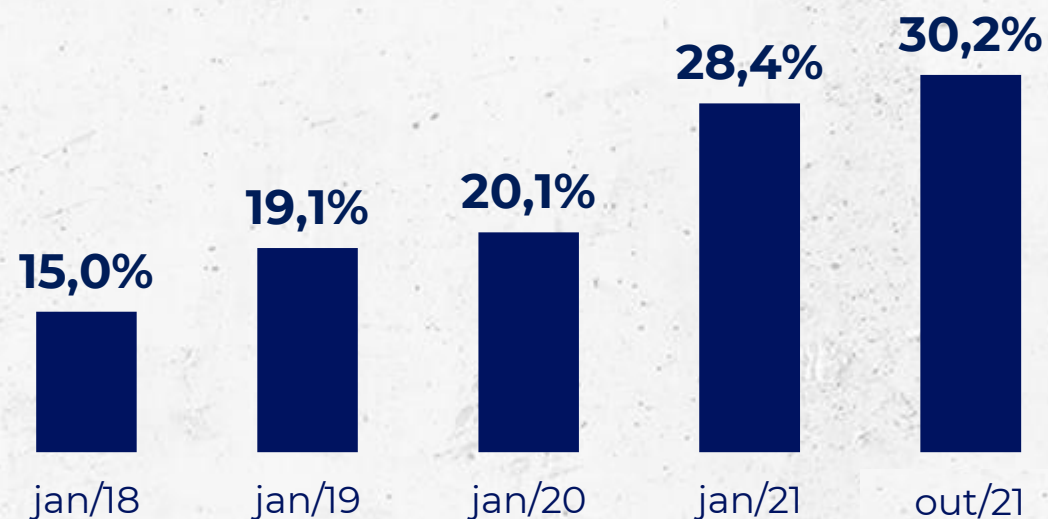


Turnover Velocity de PFs em 2021 está acima de **200%** em 2021, vs. média do mercado de **144%**

* Até outubro de 2021

Co-Location – Participação no ADTV

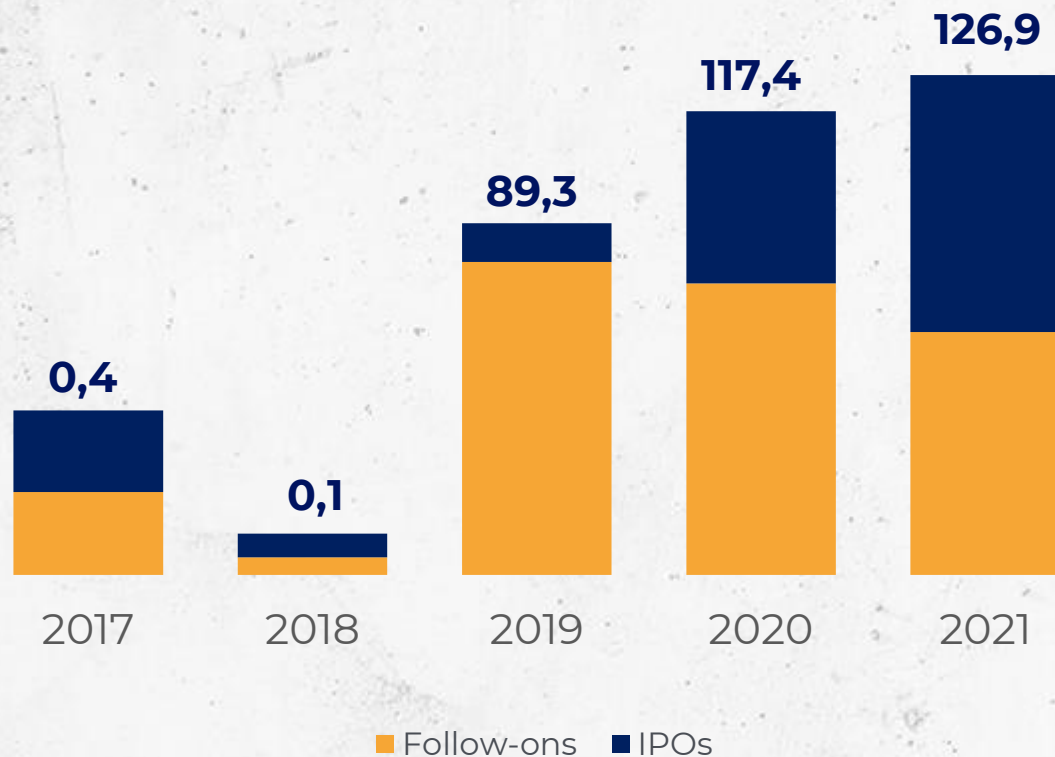
(em %)



Ofertas de ações geraram expansão de novos setores na B3 e crescimento do ADTV

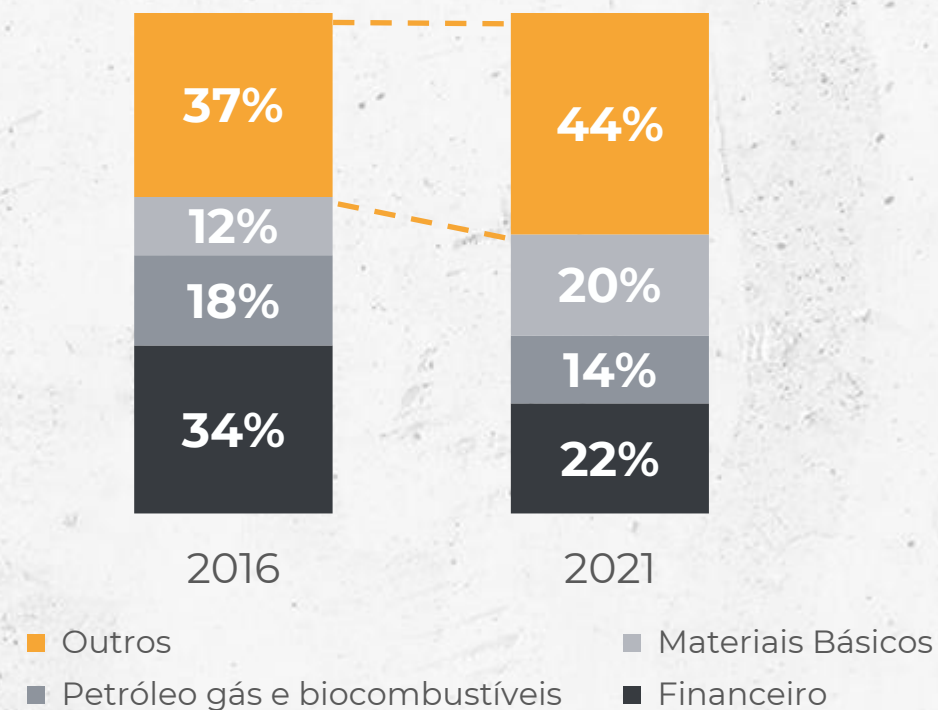
Captações no mercado de capitais

(em R\$ bi)



Setores – Participação no ADTV

(% total)

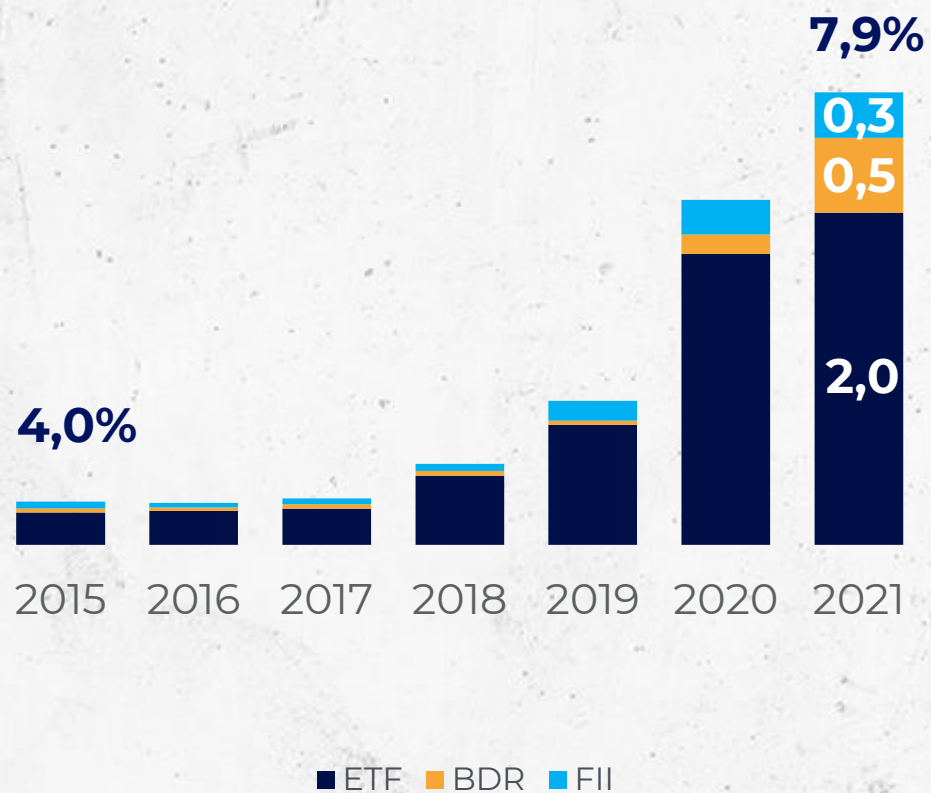


OBS: "Outros" considera : Bens industriais, Comunicações, Consumo cíclico, Consumo não cíclico, Saúde, Tecnologia da informação e Utilidade pública

Lançamento de novos produtos aumentou nos últimos anos

Novos produtos – Participação no ADTV

(em R\$ bilhões)



Roadmap de Produtos B3 em Listados

Entregas realizadas em 2021

Ações e instrumentos de renda variável

- Nova tarifação (modelo intermediário)
- ETFs de Criptomoedas
- Exercício automático de opções
- Empréstimo de ETF de RF

Juros, moedas e mercadorias

- Casado de dólar
- Futuro de soja Brasil

Entregas previstas para 2022

Ações e instrumentos de renda variável

- Nova tarifação (modelo final)
- RLP de ações
- BDR de ETF RF
- Futuro de índices internacionais
- Simplificação Programa HFT

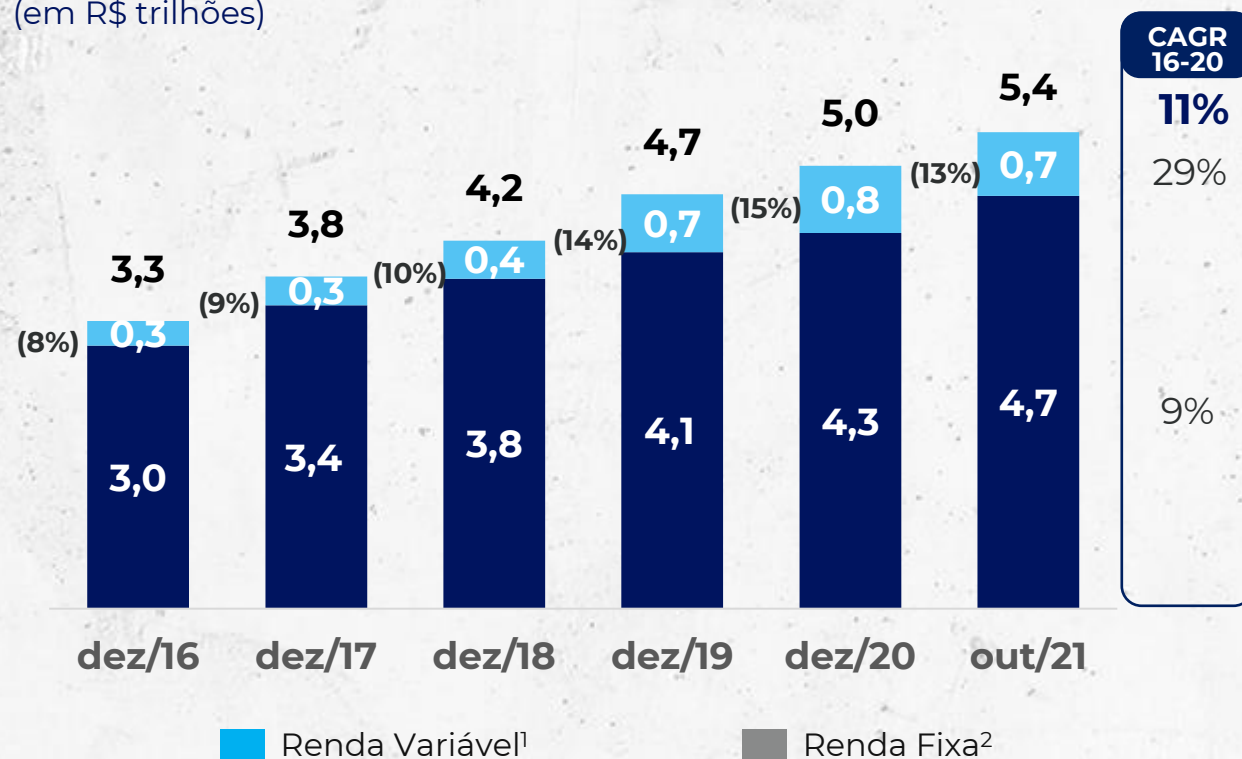
Juros, moedas e mercadorias

- Modernização da clearing de câmbio
- EDS/UDS
- Rolagem de Futuros de Moedas Estrangeiras em USD

Oportunidade para crescimento sustentável de volume investido em ações a médio prazo

Patrimônio líquido dos fundos

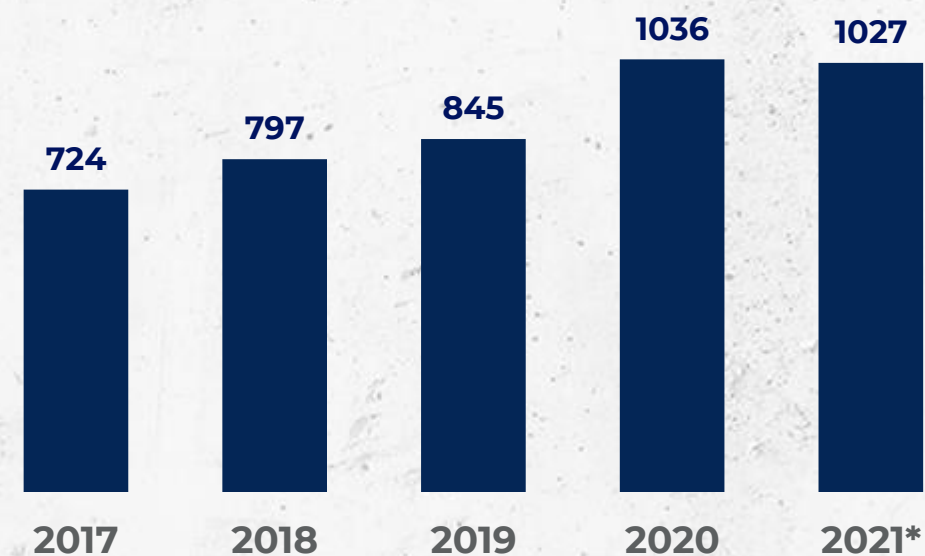
(em R\$ trilhões)



Fonte: ANBIMA. ¹ Renda Variável inclui ações, opções e outros ativos de renda variável. ² Renda Fixa inclui operações compromissadas, títulos públicos, CDBs, RDBs, debêntures, notas promissórias, direitos creditórios, CCBs, títulos imobiliários, e outros ativos de renda fixa.

Saldo em poupança

(em R\$ bilhões)



Fonte: BACEN
*Até out/21

Receita da B3 cresce consistentemente, mesmo em cenários macro adversos

Crescimento de receitas ano a ano

Segmento	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	LTM 2021
Listado – Ações	-5%	+7%	+2%	-6%	-2%	+8%	+15%	+34%	+40%	+57%	+11%
Listado – FICC	+5%	+14%	+6%	-12%	+23%	-2%	+4%	+22%	+23%	+40%	+13%
Balcão	+47%	+21%	+19%	+6%	+30%	+21%	+2%	+9%	+2%	+6%	+7%
Outros ¹	+21%	-3%	+12%	+14%	+3%	+5%	+22%	+12%	+11%	+19%	+16%

Fonte: Dados trimestrais da Companhia. ¹Infraestrutura para Financiamento e Tecnologia, Dados e Serviços.

[B]³

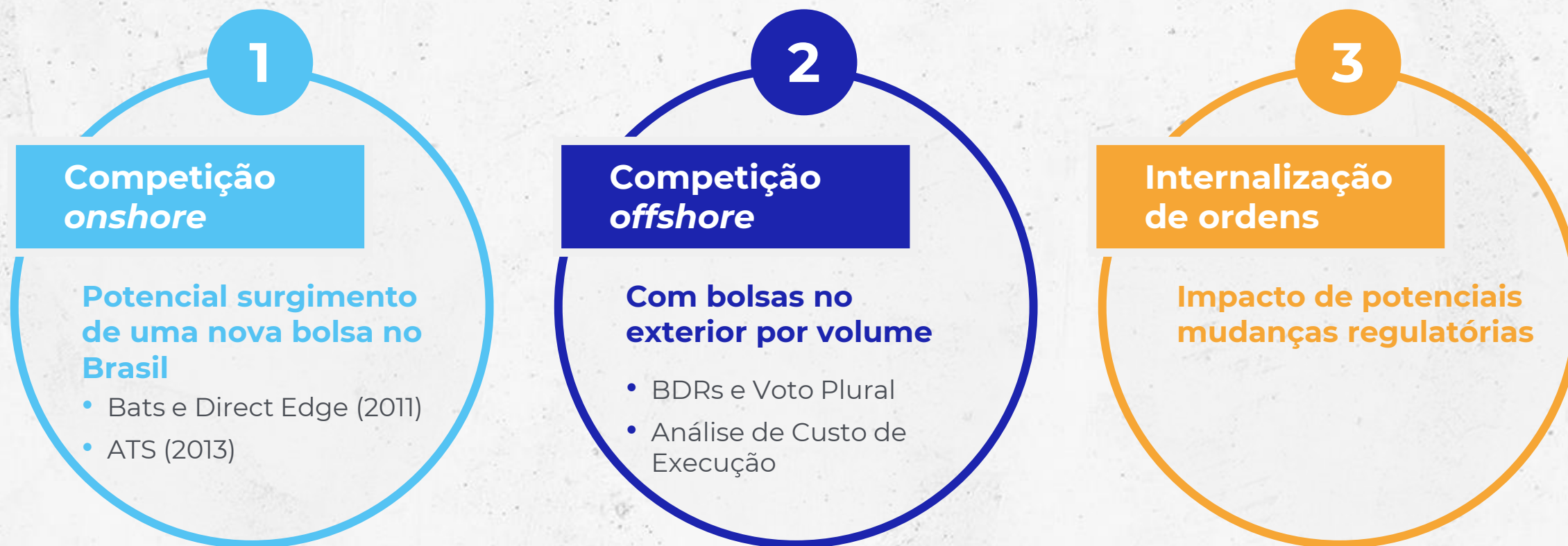
B3 DAY 2021

Competição e Mudanças
Regulatórias



B3: sucesso em se adaptar frente a cenário cada vez mais competitivo

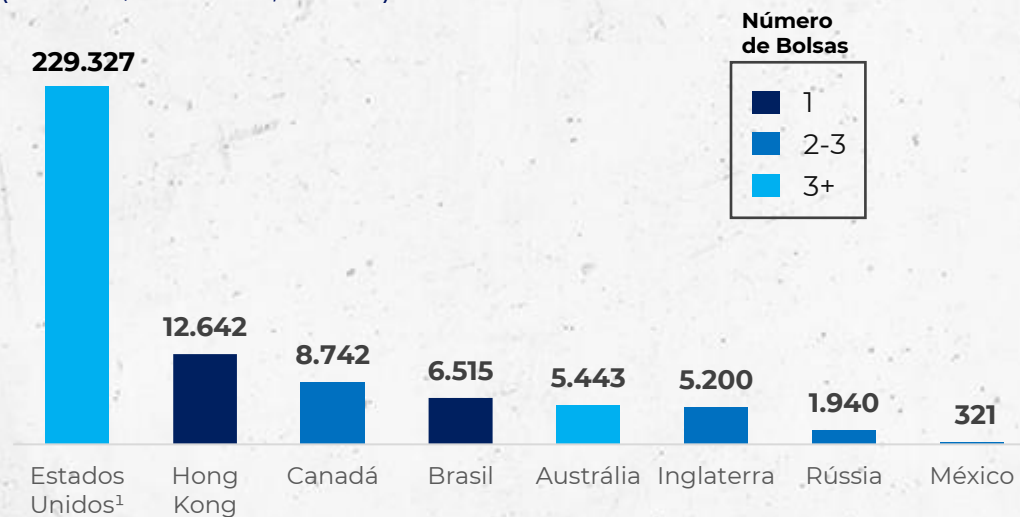
Listados – Três ângulos diferentes de *potencial* competição:



Eventual criação de outra bolsa de ações no Brasil, motivada por tamanho do mercado, também traz oportunidades para a B3

ADTV – Mercados Internacionais

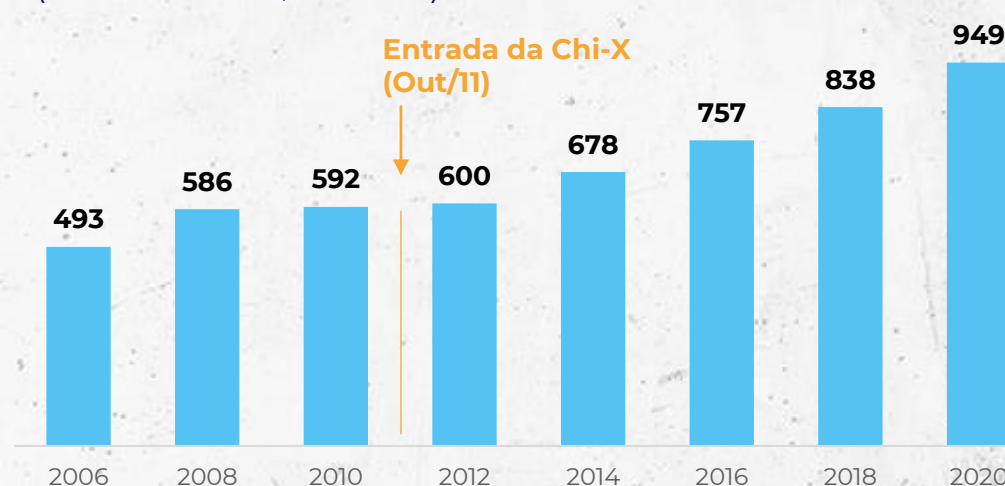
(em US\$ milhões; out/21)



FONTE: WFE ¹Considera NYSE e Nasdaq.

A Experiência da ASX

(receita em AU\$ milhões)



FONTE: ASX

Novas oportunidades de receita surgem com mais de uma plataforma de negociação:

Pós-Negociação

Maior volume de negociação (HFTs/Arbitragem)

Dados

Serviços de Tecnologia

B3 apoiou regulação que atrai para o mercado local (via BDRs) parte do volume de cias listadas no exterior. Nova lei do voto plural torna mercado local ainda mais atrativo para emissores

ADTV de BDRs

(em R\$ milhões)



Mais de 700 BDRs disponíveis na B3, incluindo:

- XP Inc.
- PagSeguro
- Nubank

Empresas brasileiras que abriam capital no exterior (2018 – 2021)

Com Super Voting Shares



Sem Super Voting Shares



- Ago/21: Mudança na lei permite voto plural no Brasil

Custos de transação

Custos explícitos e implícitos

Custos **explícitos** geram pagamentos de valor conhecido. Custos **implícitos** são perdas teóricas de valor na negociação

A Análise de Custos de Transação (**TCA** – Transaction Cost Analysis) busca mensurar estes custos, principalmente os implícitos

Custos implícitos de transações de ações, impactados por liquidez, são muito mais relevantes que emolumentos no custo total de execução de uma ordem

Custos de Transação

Explícitos

Mensuráveis

Implícitos

Estimáveis

Componentes

- Corretagem
- Emolumentos

- Spread
- Impacto de Mercado
- *Delay*

Causas

- Serviços de intermediação
- Serviços de bolsa (negociação e pós negociação)

- Disponibilidade de liquidez
- Equilíbrio oferta/demanda e fuga de informação
- Gerenciamento do impacto de mercado

* Fonte: Schroders | The transaction costs manual – ([link](#))
MIFID I – EU Markets in Financial Instruments Directive
PRIIPs – EU Packaged Retail and Insurance-based Investment Products Regulation

Análise utiliza dados reais de negociação dos investidores institucionais locais e internacionais para identificar o perfil de negociação na montagem e desmontagem de posições

Como os investidores institucionais negociam no mercado brasileiro

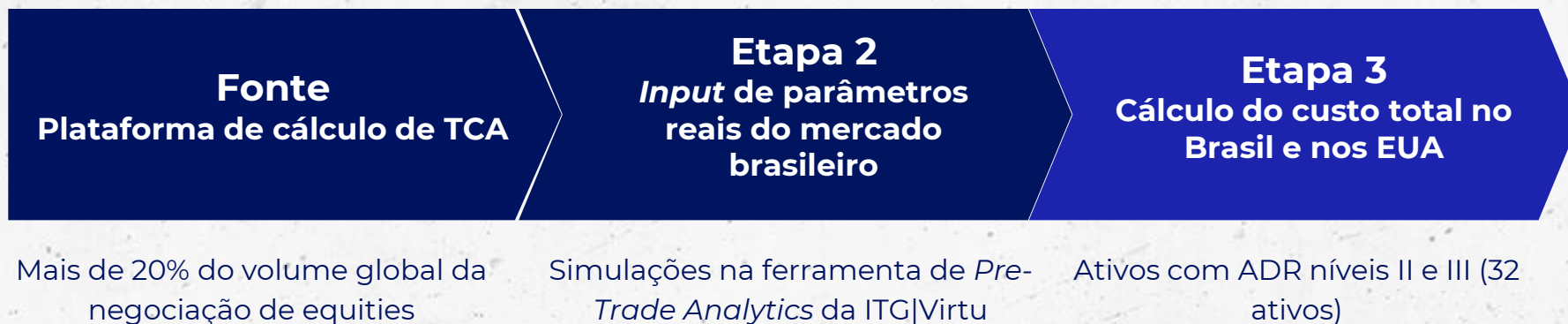
Etapa 1
Avaliação de investidores institucionais (somente operações direcionais)

Etapa 2
Agrupamento de operações (no dia ou em vários dias)

Etapa 3
Cálculo do custo total

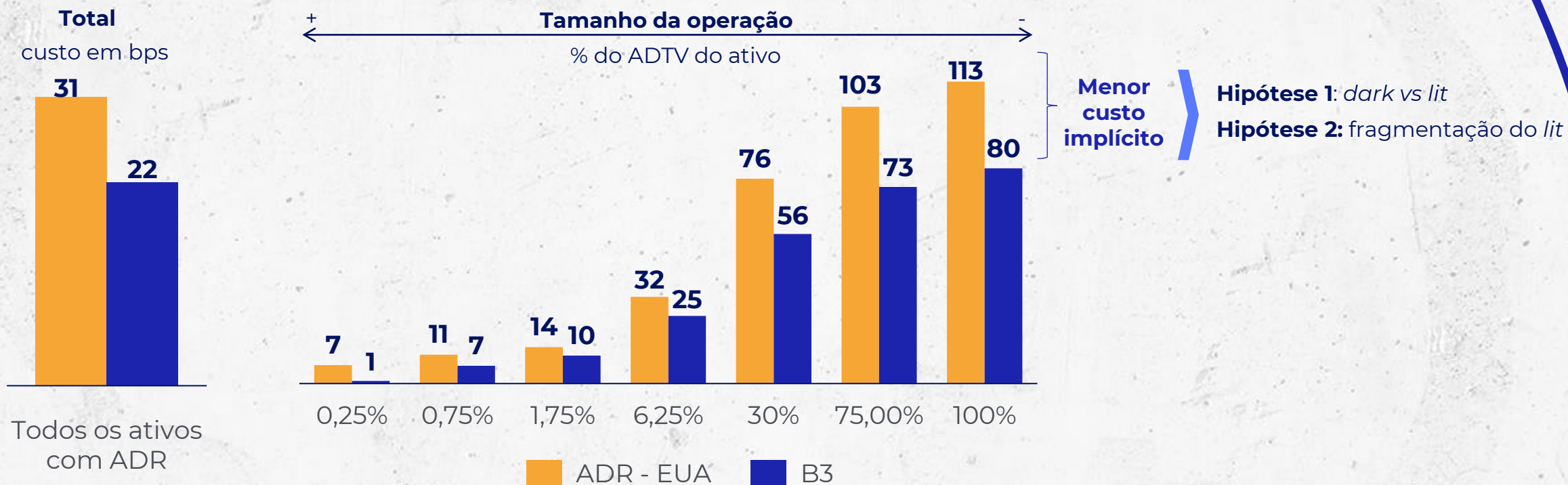
Distribuição de custos do mercado brasileiro, utilizada para estimar o custo em outros mercados

Comparação de custos de transação entre ações negociadas no mercado brasileiro com os respectivos ADRs nos Estados Unidos utilizou ferramenta da ITG|Virtu



Objetivo foi comparar o custo implícito de montar uma posição no mercado brasileiro vs montar a mesma posição no mercado americano

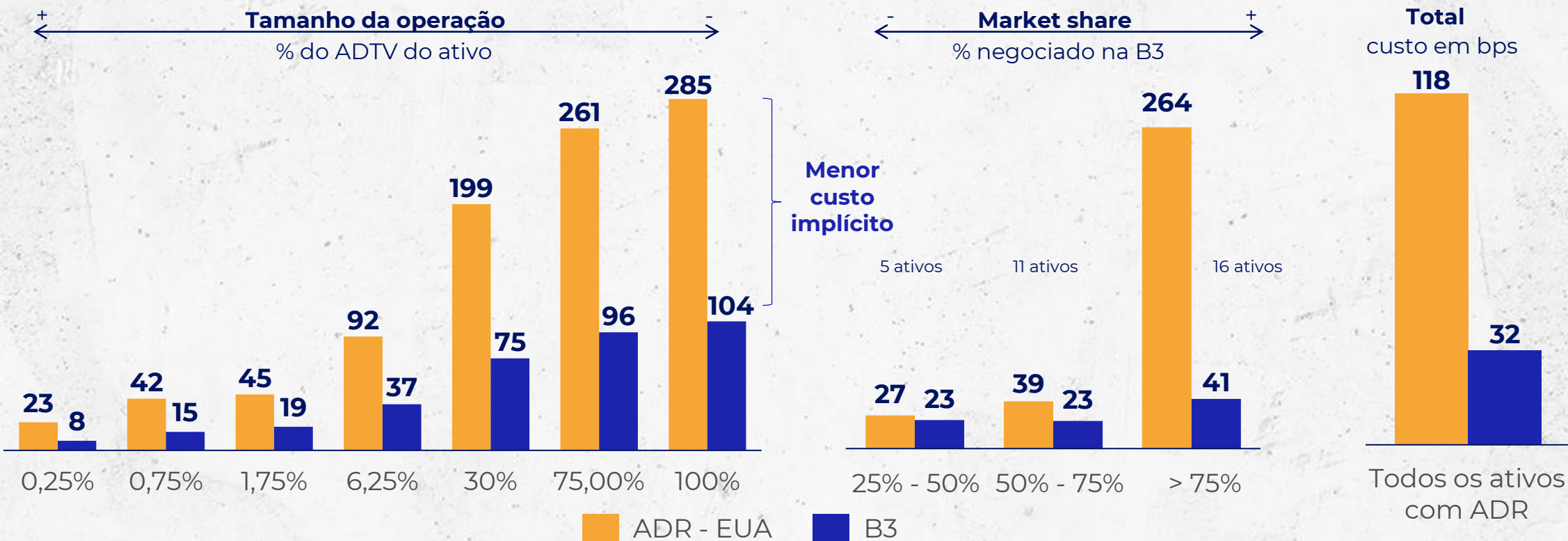
Considerando ativos com market share similar* (48%- 50%) o custo de transação no Brasil é menor do que nos Estados Unidos



* Considerando os seguintes ativos: ABEV3, CMIG4, EMBR3, GGBR4, ITUB4 e VALE3

Fonte: ITG/Virtu Trading Analytics
Ativos com ADR níveis II e III (32 ativos)
Período: out/20 a mai/21

Expandindo a comparação para 32 programas de ADRs, verificamos que o custo implícito de investir no Brasil é menor do que montar a mesma exposição via ADRs



Operar no Brasil não é mais caro que operar nos EUA

Fonte: ITG/Virtu Trading Analytics
Ativos com ADR níveis II e III (32 ativos)
Período: out/20 a mai/21

Há alternativas melhores, que trazem efeitos positivos para situações específicas, sem os efeitos negativos da internalização pura

Internalização**Internalização pura pode representar um risco à integridade do mercado**

Complexidade de supervisão, falta de transparência, conflito de interesses e inexistência de limites para a retirada de fluxo do livro central impactam diretamente na qualidade de preços e segurança do mercado

Blocos**Existe valor em mecanismos de bloco**

Desenvolver alternativas de produtos em bolsa que permitem oferecer benefícios sem prejudicar a qualidade do mercado

RLP**Ferramenta que pode ser utilizada para desenvolvimento de mercado**

Mecanismo de internalização controlada, no ambiente de bolsa, com limites do fluxo que não interage com o livro central e transparência pós negociação.

Diretos**Implementar nova regra para ofertas diretas**

Há casos em que o livro não atende necessidades dos participantes ou até haver operações que podem distorcer a formação de preço, portanto, estamos aprimorando a regra das ofertas diretas

Maior internalização traz benefícios para poucos participantes de mercado e aumento de risco para a maioria, especialmente os investidores

Benefício

para poucos

Potencial para **redução de custos explícitos** de trading

Possibilidade de **nova linha de receita para corretoras** com o fluxo de ordens de varejo

Estímulo para corretoras investirem na distribuição



Prós e Contrás

Riscos

para o mercado

Potencial conflito de interesse por parte dos intermediários

Potencial **aumento do spread em tela, piorando a qualidade de mercado**

Transparência, custos de observância da regulação e possível necessidade de mecanismos para prevenção de fraude: piora da integridade de mercado

Reposta para **pós-negociação** dependeria da forma de como seria disciplinada eventual internalização



Internalização é aceita em mercados que tem volumes e liquidez significativamente maiores

	EUA	Canadá	Europa
Internalização	45-50%	16%	35%
Regulação	Liberal	Rígida	Híbrida
Tamanho Mercado (ADTV)*	~479 Bn (84x maior que o mercado brasileiro)	~11 Bn (2x maior que o mercado brasileiro)	~82 Bn (14x maior que o mercado brasileiro)

Fonte: Rosenblatt

* Em 2020

A B3 estará pronta com novos produtos para endereçar internalização de blocos em bolsa, caso regulação caminhe neste sentido

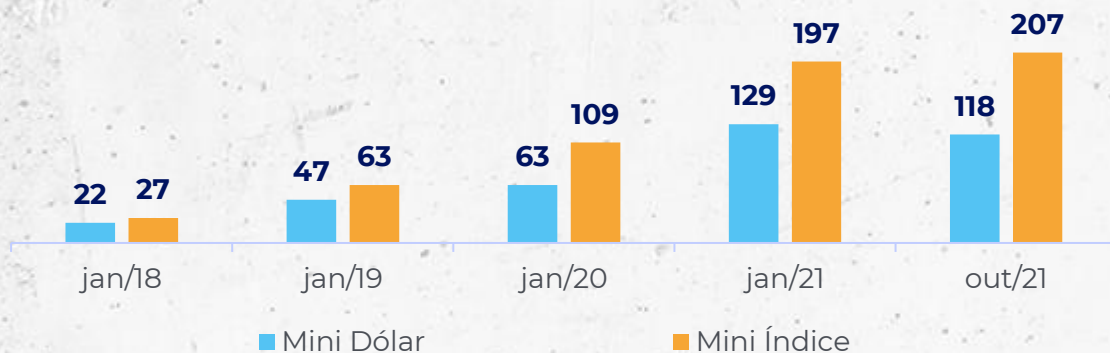
Atualmente em vigor na B3

Ferramentas em desenvolvimento pela B3

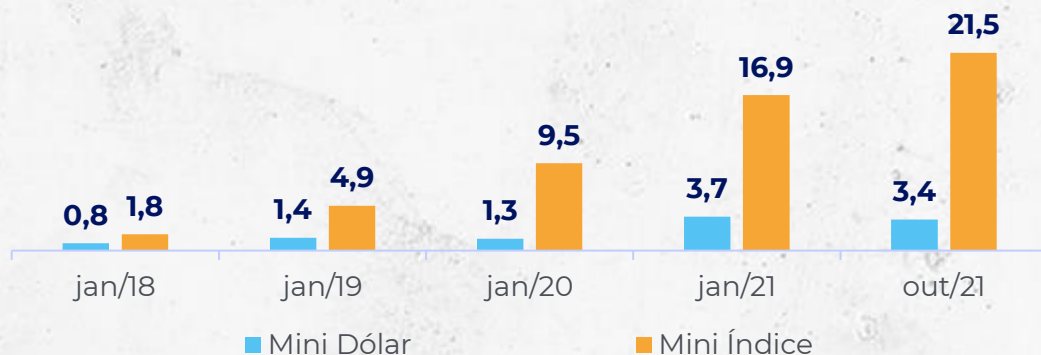
		RLP <i>Retail Liquidity Provider</i>	DIRETOS	MPO <i>Mid Point Order</i>	PTA <i>Point in Time Auction</i>	RFQ <i>Request for Quote</i>
Uso das ofertas	Oferta pequena	✓				
	Mediana		✓			
	Bloco			✓	✓	✓
Status		Fase piloto	Em vigor	Em desenvolvimento		

RLP foi uma solução transformacional para o mercado

Número de investidores que operaram no mês
(mil)



Volume de contratos negociados
(ADV em milhões)

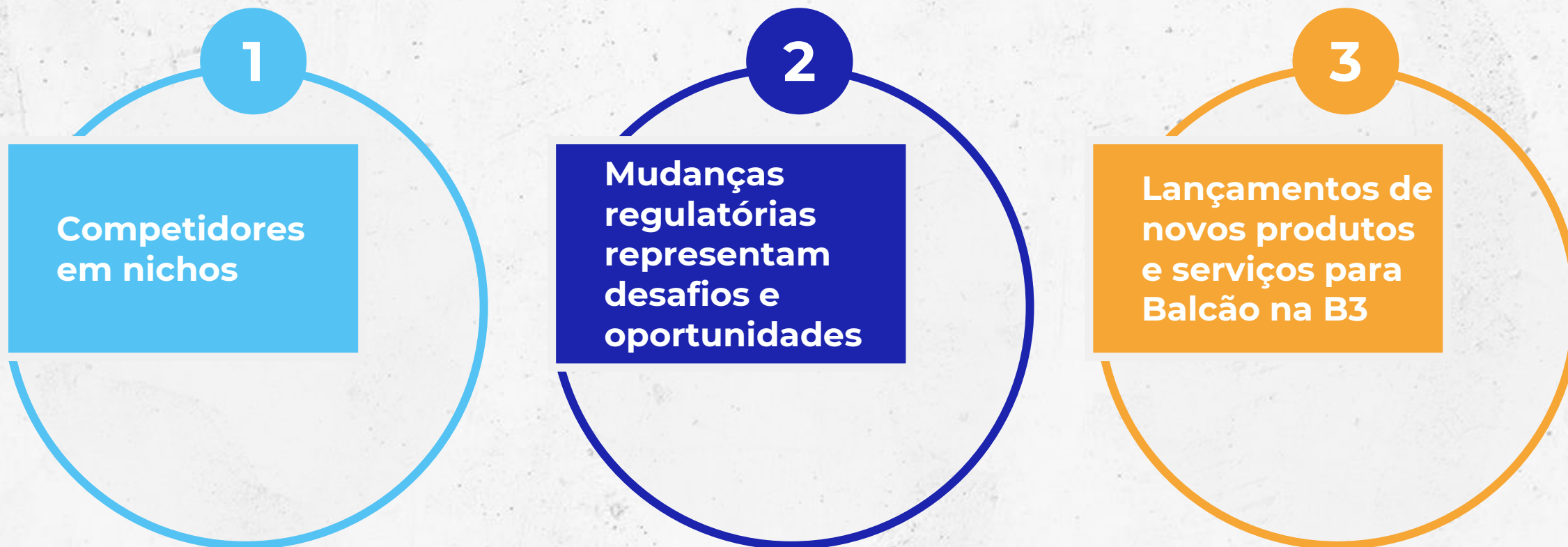


Benefícios para:

- **Investidores de varejo:** Melhoria no preço de execução; redução do custo total de transação, maior liquidez
- **Demais investidores:** aumento de liquidez e redução de spreads no livro
- **Corretoras:** receita significativa
- **Regulador:** transparência no mercado e preservação da formação de preço no livro central
- **B3:** Aumento do número de investidores e de volume

O que vem por aí:


- **RLP para ações** com lançamento planejado para 2022

B3: sucesso em se adaptar frente a cenário cada vez mais competitivo**Balcão**

Mapa de competição em Balcão

PORTFÓLIO DE PRODUTOS POR PLAYER – 2021

	[B] ³	CERC ^{CO}	CIP	CRT.4	CSD ^{BR}	BBCE	laqus
Captação Bancária	+	+	✓	+	+		
Derivativos de Balcão	+	✓		✓	+	+	
Cotas de Fundos	+				+		
Depositária CVM	+						+
Depositária Bacen	+			✓	✓		
CPR	+	+					

 Produto aprovado pelo regulador

 Produto não lançado

Mudanças regulatórias representam oportunidades de trazer novos clientes e ativos



NOVOS CLIENTES

- Sociedade de crédito direto (SCD) e Sociedade de empréstimo entre pessoas (SEP)
- Instituição de Pagamentos (IPs)
- Empresas não financeiras do Agronegócio
- Incorporadoras Imobiliárias



NOVOS TIPOS DE SERVIÇOS

- Interoperabilidade
- Escrituração
- Dados

B3 lança plataforma de recebíveis em 2021 e abre nova avenida de crescimento no Balcão

	Recebíveis de Cartão	Duplicata Escritural
Concorrentes	CERC, CIP, TAG	CERC, CIP, CRDC, GRAFENO, TAG, QUICKSOFT
Status no mercado	Em produção desde jun/21	Aguardando aprovação da Convenção pelo Regulador
Diferenciais B3	Robustez Operacional Monitoramento e Controles Gestão ativa de garantias	Robustez Operacional Gestão ativa de garantias Arquitetura em microsserviços
Roadmap/ Targets	2021: Entrada em produção 2022: Ganhar volumes e market share	2022: Entrada do mercado em produção 2023: Ganhar volumes e market share

Volume de recebíveis no Brasil: R\$ 1,6 tri
Total de recebíveis de cartão de crédito e duplicatas no Brasil

Auto-disrupção: Nova plataforma de registro

DIFERENCIAIS DA PLATAFORMA



RESULTADOS E ESTRATÉGIA



Novas Tecnologias

- Interfaces e usabilidade simplificadas
- Proposta de valor ajustada às novas tendências do mercado



Agilidade

- Times trabalham em agile, reduzindo o *time-to-market*
- Solução desenvolvida *client-first*



Posicionament o Estratégico

- Fortalecimento de posição frente a novos competidores



Alternativa

- Proposta de serviço individualizada
- Não visa substituir o NoMe

- Entrada em produção **abr/21**
- Desenvolvimento em 90 dias: **parceria com PISMO**
- Alta capacidade de processamento
- **Plataforma em nuvem**
- Baixo custo e escalável
- Estimativa de processamento de 100 milhões de eventos/dia

Roadmap

- Onboarding de novos clientes
- Novas curvas de CDB
- Novos tipos IFs

[B]³

B3 DAY 2021

Tecnologia e
Criptoativos



Bolsas globais têm testado blockchain; e investido em empresas do mercado de cripto

- ✓ Em Operação
- ✗ Não ativo

Blockchain

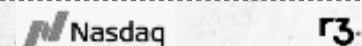


Substituição do CHESSE por BC nos sistemas de compensação e liquidação

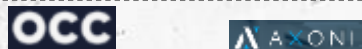


TIW - Parceria para uso de blockchain em operações de cds de balcão

Projeto ION – POC de post trading; Projeto Whitney – Private Market platform



Desenvolvimento de infraestrutura de exchange para suportar qualquer negócio de ativos digitais



Modernização da infraestrutura de empréstimos de ativos



Securities lending platform em Hyperledger



Aprovada para operar bolsa e depositária para ativos digitais em DLT



Plataforma para viabilizar liquidação financeira em DLT, em conjunto com BC e Regulador alemão



Plataforma de emissões privadas utilizando DLT/blockchain

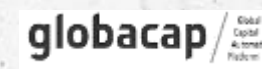


Blockchain / DLT na B3

- Plataforma BNO (Resseguros)



- Plataforma para emissão de dívidas conversíveis (POC)



- Investimentos que nos mantêm no ecossistema de inovações



Bolsas globais têm testado blockchain; e investido em empresas do mercado de cripto


- ✓ Em Operação
- ✗ Não ativo

Criptoativos

 CME Group





Plataforma de Negociação de derivativos com liquidação financeira de Criptoativos
(CME BTC FUTURES | CASH SETTLED)

 **Bakkt**



Plataforma de Crypto com funcionalidades para programas de recompensa

 **London Stock Exchange** 



Investimento U\$20MM: Plataforma de emissão e adm de ativos tokenizados

 **ErisX**





Investimento em plataforma de crypto ErisX

 **DEUTSCHE BÖRSE GROUP** 



Investimento majoritário em corretora de Crypto com foco em investidores institucionais


 **London Stock Exchange** 



LSEG é a provedora da plataforma de negociação da corretora de criptomoedas AAX

Criptoativos na B3

MERCADO REGULADO

- Derivativos de Balcão e COE (estoque de R\$590MM)
- ETFs (5 ETFs  Hashdex \$120MM)
- Em fase de estudo: Futuro de criptomoeda

MERCADO NÃO - REGULADO

- B3 Digital Assets (novos negócios)

A B3 ativamente experimenta com novas tecnologias para o negócio, buscando soluções que tragam ganhos de eficiência para o mercado

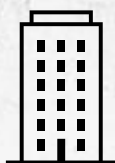
FINANCIAL TIMES

Google strikes \$1bn 'cloud' deal with exchange operator CME Group

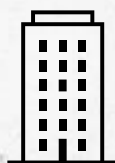
CME plans to accelerate shift of trading systems into Google data centres under 10-year pact



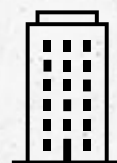
On Premises – B3



SPA



XV



EQUINIX

Menu Q Search **Bloomberg** Sign In

Technology

Nasdaq Partners With Amazon to Move Market Trading to the Cloud Next Year

- Atualmente a B3 utiliza 3 provedores para nuvem, Amazon AWS, MS Azure e OCI - Oracle;
- A nova área logada do investidor foi desenvolvida e está rodando em nuvem e estamos migrando a base de dados históricos para essa tecnologia;
- Próximos passos: análise da melhor estratégia para acelerar a adoção de nuvem na B3



B3 DAY 2021

Viabilizadores da
Estratégia B3





1 Foco no cliente tem sido nossa prioridade #1

ESTRUTURA DE RELACIONAMENTO COM PARTICIPANTES DE MERCADO

- Funções e cobertura de clientes e produtos
- Relacionamento específico com as fintechs de crédito e start-ups
- Papel das Câmaras e criação de GTs
- Expansão dos escritórios regionais (internacionais e PTGs)
- Implementação do Customer Analytics Tools

ATENDIMENTO

- Jeito B3 de atender (UX)



Acompanhamento
periódico do **NPS**
(relacionamento e
transacional)

APROXIMAÇÃO COM O INVESTIDOR PESSOA FÍSICA

- Nova área logada, com mais funcionalidades via APIs
- Desenvolvimento de ferramenta de portabilidade de investimentos (STVM) e cálculo de IRPF
- Novo hub educacional 3.0
- Maior presença nas redes sociais
- Estudo de novos produtos voltados à PF

2

Foco em desenvolver cultura organizacional que apoie o crescimento do negócio, atraindo e retendo talentos



Destaques 2021:

FORTALECIMENTO DA MARCA EMPREGADORA

- B3 como uma das melhores empresas para trabalhar pela **Great Place to Work (GPTW)**
- Outros prêmios GPTW:
 - Melhor empresa na categoria Serviços Financeiros
 - Uma das melhores empresas para as mulheres trabalharem
 - Top 10 melhores empresas para PCDs trabalharem
 - 25 Top Companies do LinkedIn

2 Estratégia de Sustentabilidade

1

SER UMA COMPANHIA
ALINHADA ÀS
MELHORES PRÁTICAS
DE SUSTENTABILIDADE

- Adesão ao Pacto de Promoção da Equidade Racial
- Inventário de Gases de Efeito Estufa (GEE) elaborado desde 2009 e Carbono Neutro desde 2011

- **B3 Social:**

Desembolsos acima de R\$55 milhões previsto para 2021

Programa de voluntariado com 48% dos colaboradores engajados em ações e campanhas sociais

2

INDUZIR BOAS
PRÁTICAS ESG NO
MERCADO
BRASILEIRO

SLB - emissão de Título de dívida Sustentável, no valor de US\$ 700 MM. Taxa de juros atrelada ao cumprimento de metas de diversidade:

- **Criação de Índice de Diversidade até 2024**
- **Aumento de mulheres na liderança para 35% até 2026**

3

FORTALECER O
PORTFÓLIO DE
PRODUTOS E ABRIR
NOVAS FRENTE DE
MERCADO ESG

Queremos fortalecer os produtos já disponíveis e identificar novas oportunidades de atuação:

- **ISE** - Índice de Sustentabilidade Empresarial
- **ICO2** - Índice Carbono Eficiente
- **ESG workplace | ESG Bootcamp**

3 Maior agilidade para entregar mais e promover inovação

SIMPLIFICA B3

Melhorar a experiência, satisfação e fidelização dos clientes por meio do aumento de eficiência interna, celeridade na entrega, otimização das interações entre áreas e eliminação de etapas.



Captura de ideias / Ondas de **simplificação**



Acompanhamento de **benefícios**



Cliente como principal beneficiado



Até 3 meses de duração



Sem investimento financeiro / **Baixa dependência** de tecnologia

+ de 70
iniciativas
em
2021

ÁGIL B3

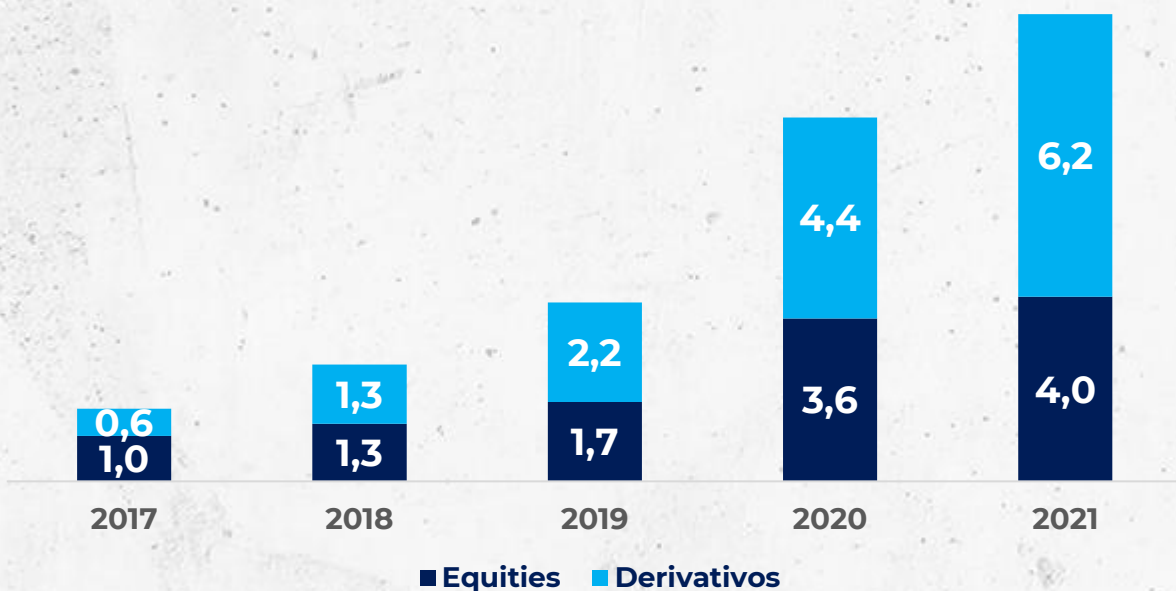
Framework Ágil na B3 além de métodos uma nova mentalidade

- **Modelo de gestão** dinâmico atendendo cadeias de valor centradas no cliente
- Entregas **mais frequentes** e com foco em **aumento de produtividade**
- **Habilita mudanças de comportamento** para uma empresa Ágil em seus Negócios



4 Excelência no desempenho operacional: via investimentos em tecnologia, pessoas e processos

Média diária do número de negócios (em milhões)



INDICADOR DE
DISPONIBILIDADE
99,955%

Segurança cibernética: prioridade B3

1. Aderência aos melhores frameworks

Maturidade em Cyber é consistentemente robusta (**NIST**)

2. Evolução constante

Investimentos constantes em tecnologias de segurança

No último ano aprimoramos a infraestrutura para proteção, monitoração e recuperação

3. Testes de Segurança

Monitoramos nosso ambiente com tecnologias e testes recorrentes

4. Integrado ao Ecossistema

Participamos do Grupo de trabalho de segurança das Bolsas



5

Avanço em M&As e parcerias: flexibilidade de formatos para apoiar estratégia da B3 via boas oportunidades

Racional & Exemplos



[B]³

B3 DAY 2021

Q&A + Coffee Break



[B]³

B3 DAY 2021

**2 Além
do core**

A B3 irá desenvolver novos negócios para complementar seu crescimento futuro

CORE BUSINESS

Fortalecer e maximizar nosso negócio principal

Pilares:

Excelência operacional e tecnológica

Proximidade com clientes e execução eficiente do Roadmap de produtos

Antecipar disrupções tecnológicas, regulatórias ou de produtos

EXPANSÃO ALÉM DO CORE

Expandir a presença para novas atividades que apoiem nosso ecossistema

UIF

- Priorizar dados & analytics para o varejo
- Gestão + independente
- Maior agilidade
- Flexibilidade para parcerias

Digital Assets

- Produtos regulados
- Criar serviços de plataforma de infra para cripto

Venture Builder

- Portfólio de “opções de grandes negócios”
- Flexibilidade
- Apetite a risco e disposição de errar
- Talentos incentivados a empreender

Outros...

Plataforma de Distribuição de Dados (Neoway*)



Core mais leve e focado para antecipar e reagir a potenciais disrupções



Novos negócios com recursos dedicados e estrutura/práticas adequadas para atingir full potential no médio prazo

* Sujeita ao cumprimento de condições precedentes usuais, incluindo aprovações da CVM




[B]³

B3 DAY 2021

Novos negócios



Outras Bolsas aumentaram receitas não-transacionais; B3 identifica oportunidades para expandir atuação

	% Receita não transacional 2020	Conectividade e infra de TI	Dados para mercado de capitais / Índices	Listagem / primário	Serviços coporativos (ESG / IR / AFC)	Imobiliário	Outros
 London Stock Exchange Group	69%	✓	✓	✓	✓		SaaS Trade surveillance Market operator
 Nasdaq	62%	✓	✓	✓	✓		SaaS Trade surveillance Market Operator
 DEUTSCHE BÖRSE GROUP	56%	✓	✓	✓			Pagamentos Serviços para fundos
 Ice	53%	✓	✓	✓	✓	✓	
 [B] ³ BRASIL NOMIA UNICÃO	23%	✓	✓	✓		✓	Veículos / Dados e analytics para varejo
 CME Group	20%	✓	✓				Otimização de colateral
 Cboe	17%	✓	✓	✓			
 SGX	12%	✓	✓	✓			

Novas verticais onde a B3 já lançou ou está lançando novas iniciativas têm *Total Market* relevante

**SaaS
Serviços
Financeiros**
~R\$ 4 bi¹

Total estimado do mercado de SaaS para serviços financeiros¹

Dados
USD 198
bi²

Valor de mercado global em 2020

Carbono
USD 272
bi³

Valor do mercado global em 2020

**Serviços
Qualificados
para Fundos
de
Investimento**
R\$ 5,4 tri⁴
AUM

Imobiliário
R\$ 88 bi⁵

Valor vendido em 2020

Seguros
R\$ 274 bi⁶

Receita total de 2020 no Brasil

Energia
R\$122 bi⁷

Receita total de 2020 no Brasil

Cripto
R\$ 9,7 bi⁸

Volume negociado em nov/21 no Brasil

¹Fonte: ADVISIA ²Fonte: PR News Wire ³Fonte: S&P Global ⁴Fonte: Anbima ⁵Fonte: Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário (Ademi) ⁶Fonte: Susep ⁷Fonte: Associação Brasileira de Comercializadores de Energia (Abraceel) ⁸Fonte: The Block Crypto | B3

Verticais de negócios adjacentes já lançadas pela B3



Seguros

- Líder no mercado de registro com mais de 70% de market share

- Open insurance
- Plataforma DLT (blockchain) de Resseguro (rede para escrituração e conciliação de contratos de resseguro)



Imobiliário

- Registro de contratos e gestão de garantias

- Selo do imóvel
- Block fase 2
- AVM Urbano / Agro
- Plataforma para Incorporadoras



Energia

- Plataforma de energia
- Registro de derivativos no mercado de balcão

- Lançamento do Boleta B3



SaaS para serviços financeiros

- Middle e back office para fundos de investimento **(Dimensa)** e corretoras **(Sinacor)**

- Oportunidades para consolidação do mercado e novas funcionalidades

O que fazemos hoje

Prioridades 2022 e além

DADOS & ANALYTICS

[B]³

B3 DAY 2021

Dados na B3



A B3 tem a ambição de ser o hub de dados (de mercado de capitais, para crédito, varejo, KYC, compliance) para o mercado brasileiro

[B]³

Ser a referência em soluções de dados no Brasil



Neoway

- Dados únicos e exclusivos
- Governança sólida (sigilo, LGPD)
- Imparcialidade no mercado
- Conectada a todo o mercado financeiro

- Plataforma reconhecida no mercado
- Processo de captura de dados único e maduro
- Centralidade e agilidade com o cliente

Aquisição da Neoway é um importante impulsionador da nossa estratégia de dados

Diversificar e acelerar
**posicionamento
em dados**



Incorporar
**capabilities
únicas**



Aproximar a cultura
de **inovação e
agilidade**



Ampliar oferta
de produtos

**Acelerar a
diversificação e
entrada da B3 no
negócio de dados
e analytics**

**Explorar
competências únicas
e complementares
da Neoway:**
plataforma, pessoas,
agilidade e acesso a
extensas bases de
dados

Propagar a cultura ágil,
de inovação, foco no
cliente e versatilidade
nas soluções

**Alavancar diferenciais
das duas companhias,**
potencializando o
posicionamento
estratégico e o
crescimento de ambos

* Sujeita ao cumprimento de condições precedentes usuais, incluindo aprovações da CVM

A Neoway será a plataforma de distribuição de dados para B3, combinando os dados da B3 com dados públicos e dados dos clientes para oferecer as melhores soluções para o mercado

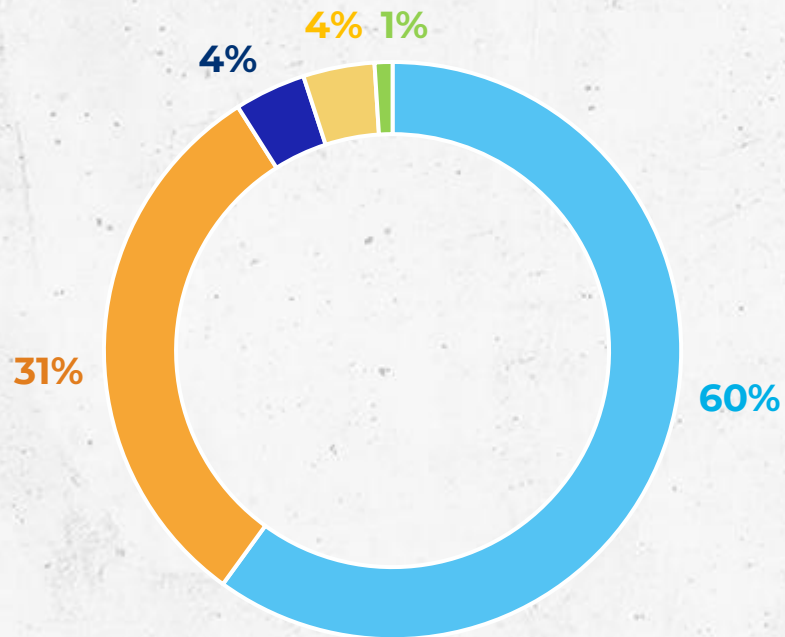


* Sujeita ao cumprimento de condições precedentes usuais, incluindo aprovações da CVM

Produtos de Sales & Marketing e Compliance são os carro-chefes da Neoway; oportunidades de sinergia de receita identificadas

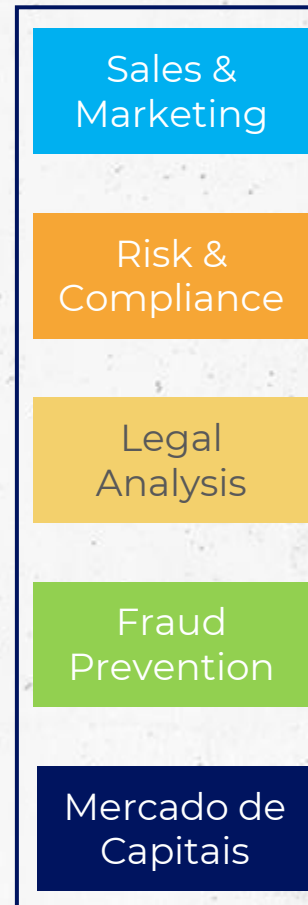
Quebra da receita por segmento

(Receita de R\$119 milhões em 2020)



- Sales & Marketing
- Risk & Compliance
- Credit Management
- Legal Analysis
- Fraud Prevention

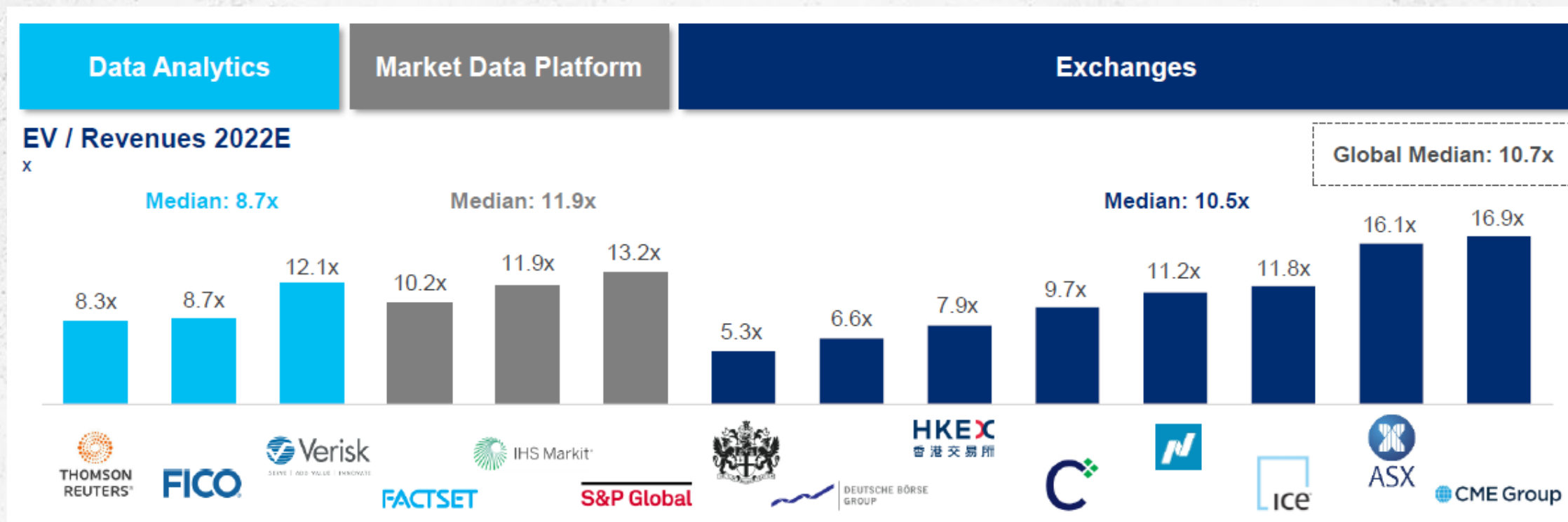
Potencias sinergias com a B3



- Agregar tamanho do cliente (patrimônio B3)
- *Upsell* e canais de clientes
- Combinar a rede conexões (estrutura societária, parentescos, processos judiciais) com os dados de patrimônio B3
- Acessar clientes B3
- Informações da B3 agregam em aplicações específicas
- Organizar dados e disponibilizar via API e analíticos com base EoD (*end of day*)
- Desenvolver analíticos baseados em dados em tempo real

* Sujeita ao cumprimento de condições precedentes usuais, incluindo aprovações da CVM

O mercado tem reconhecido o potencial dos negócios com grande exposição a Data & Analytics



Fonte: FactSet, em 07 de dezembro de 2021

[B]³

B3 DAY 2021

UIF



Com novos produtos a UIF consolida seu papel na cadeia de financiamento de veículos e imobiliário. Seguros e dados & analytics são novas verticais com grande potencial de crescimento



Veículos

Serviços

Gestão de gravames e soluções para cadeia de financiamento

Focos

- SNG e SEND
- Novo SNG
- Protege Auto
- Consórcio
- Agro



Imobiliário

Serviços

Gestão de garantias

Focos

- Selo do imóvel
- Block fase 2
- AVM Urbano
- AVM Agro
- Plataforma para Incorporadoras



Portal de Documentos

Serviços

Soluções para registro de contratos e operações imobiliárias

Focos

- Reconstrução das Cadeias de Valor em sinergias com os demais pilares da UIF
- Transformação Digital
- Criação de novos Produtos



Seguros

Serviços

Registro de operações de seguro

Focos

- ERP
- Open Insurance
- Câmara Digital de Resseguro
- Blockchain (IRB)
- Gravame contragarantia
- Dívida subordinada e Investimento ligado a seguro
- Computação confidencial
- Conciliação de registro
- Integração de seguros no B3 investidor
- Selo B3



Data & Analytics




Serviços

Criação de produtos com dados disponíveis em nossas plataformas

Focos

- Retrofit de produtos
- Novas verticais
- Parcerias

UIF ambiciona ser o principal data hub para crédito e varejo no Brasil

	OBJETIVOS	Expandir a atuação da B3 em novos mercados adjacentes		Ser o principal hub de dados para crédito e varejo do Brasil		Oferecer soluções B2B e B2B2C	
	PILARES	Fortalecer o core com serviços de suporte às operações de crédito	Identificar e implementar novos negócios para o varejo	Identificar oportunidades de aquisições e parcerias	Incrementar novos segmentos e clientes	Gerar rede de intersecções entre as verticais	Potencializar a oferta de valor
	VIABILIZADORES	Plataforma tecnológica	Centralidade do cliente	Antecipação de tendências do mercado	Equipe: gente antenada e comprometida	Otimização de recursos	Expansão no uso de dados

**Explorar**

avenidas de crescimento dos principais segmentos de negócio

Defender

receita de produtos maduros



Acelerar sinergias
com a Neoway



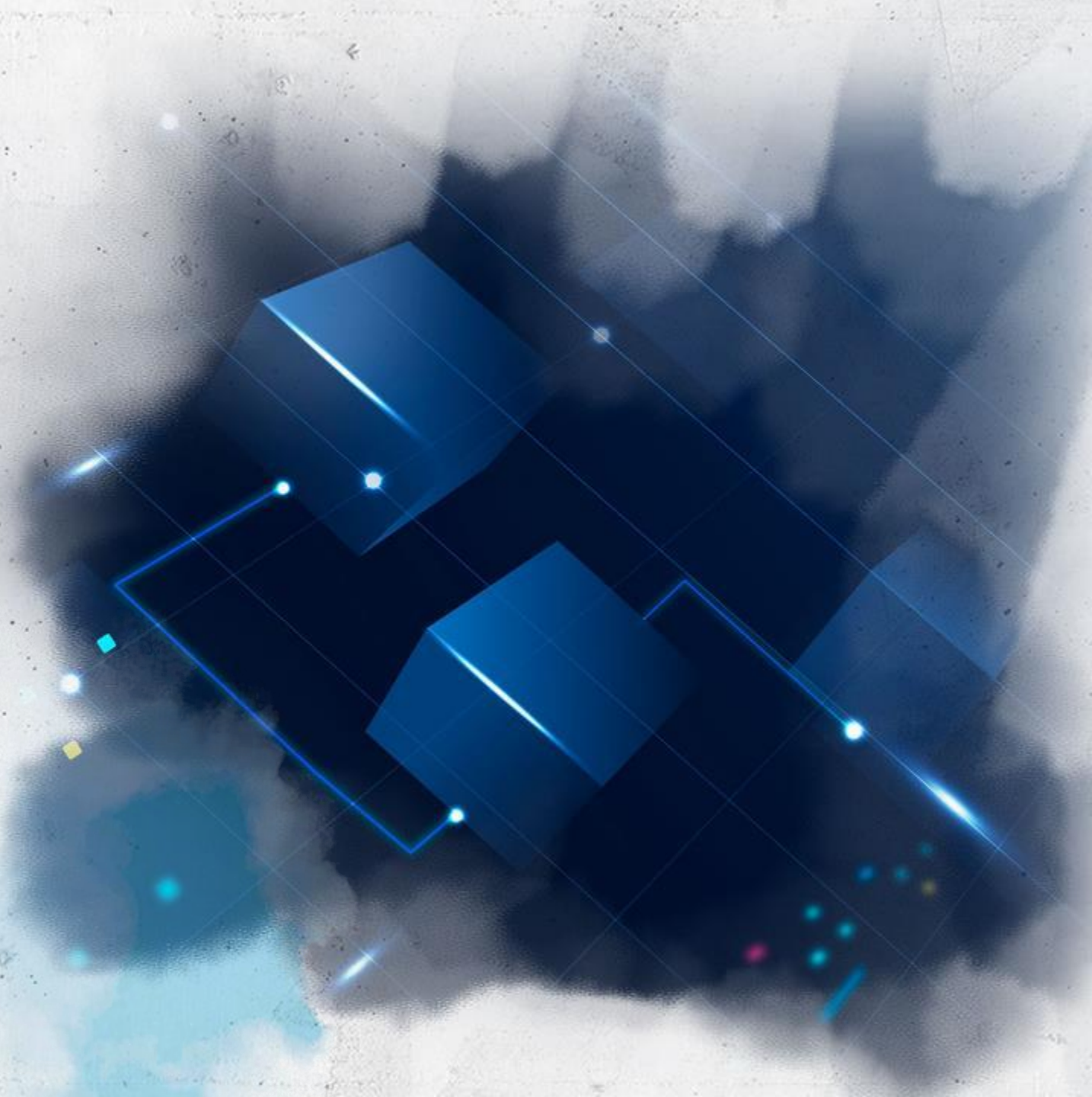
Data Hub

Incentivos:
Canal x Produto

[B]³

B3 DAY 2021

B3 Digital Assets



Estratégia B3 para ativos digitais:

- Lançar produtos regulados
- Desenvolver serviços de infra para produtos cripto não regulados

1

PRODUTOS REGULADOS

ETFs, registro de derivativos de balcão e futuros

2

**INFRAESTRUTURA B2B
PARA ATIVOS DIGITAIS**

Cripto as a service, custódia e DVP, acesso à liquidez, ganhos de eficiência de capital e tokenização de ativos

Tecnologia, modelos de negócio e regulação: acompanhar e se adaptar

A B3 Digital Assets oferecerá infraestrutura para mercado de ativos digitais



[B]³

B3 DAY 2021

Venture Builder



Venture Builder

Estrutura de negócios para empreender em novas frentes

Foco

- Orçamento e equipes apartados
- Inspiração: ZX Ventures (ABInbev)
- Início: 1T22

Flexibilidade

- Greenfield (start-ups) & brownfield (acelerar projetos já em curso na B3)
- Acqui-hiring, M&A minoritário e controle
- Parcerias e co-investimento com fundos de VC (Redpoint e Canary)

Diversificação

Negócios novos:

- Se beneficiam da credibilidade e capacidade financeira da B3
- Possuem flexibilidade, agilidade e empreendedorismo adequados às necessidades (diferentes do Core Business)



[B]³

B3 DAY 2021

Guidance 2022

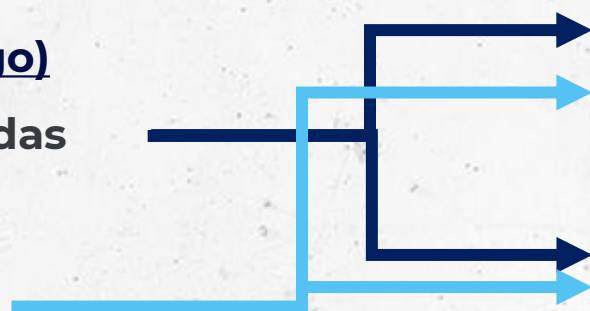
Guidances 2021 e 2022

- ✓ Sucesso no Core Business + boa gestão de gastos: grande flexibilidade financeira
- ✓ Estratégia B3: + ênfase em expansão e crescimento (novos produtos & serviços no Core e novos negócios além do Core)
- ✓ Gestão dos gastos: separar **manutenção do Core** vs. **desenvolvimento de novas atividades** (no Core Business ou negócios além do Core)
- ✓ **Nova comunicação de Guidances**

MUDANÇAS

Guidance (Modelo antigo)

- ✓ **Despesas ajustadas**
- ✓ **Investimentos**



Guidance (Nova segmentação)

- ✓ **Despesas ajustadas** – Core Business
- ✓ **Investimentos** – Core Business
- ✓ **Despesas + Investimentos** – Novas iniciativas (core business e além do core)

Projeções financeiras 2021 e 2022

Desembolsos	Projeção 2021 (R\$ mi)	Projeção 2022 (R\$ mi)
Despesas ajustadas - Core business	1.175 - 1.215	1.280 - 1.380
Investimentos – Core Business	300 – 330	200 - 250
Despesas + Investimentos – Novos negócios ¹	240 – 260	380 – 440
Despesas atreladas ao faturamento	225 – 265	255 – 305
Desembolsos Totais	1.940 – 2.070	2.115 – 2.375
Outros	Projeção 2021 (R\$ mi)	Projeção 2022 (R\$ mi)
Depreciação e amortização (inclui amortização de intangíveis e mais valia)	1.060 – 1.110	990 – 1.045
Alavancagem Financeira (Dívida Bruta / EBITDA recorrente dos últ. 12 meses)	2,0x	1,6x
Distribuição do Lucro Líquido	120% - 150%	110% - 140%

¹ Não inclui Neoway

[B]³

B3 DAY 2021

Q&A



[B]³

B3 DAY 2021

OBRIGADO!

