

The logo consists of a white capital letter 'B' enclosed in white square brackets, with a superscript '3' to the upper right of the closing bracket. The background is a dark blue gradient with a large, semi-transparent blue circle on the left and a grid of glowing blue and green dots on the right.

[B]³

B3 DAY

2023

Agenda

Estratégia B3

Core Business

Listados

Balcão

UIF

Robustez Operacional e Tecnologia

Diversificação

Dados & Analytics

Plataformas de Tecnologia

Ativos Digitais

Corporativos

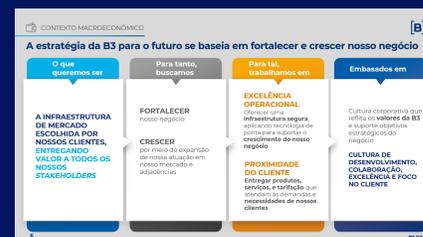
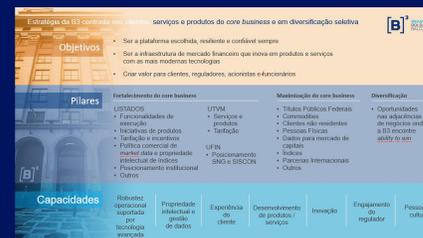
Cultura & ESG

Financeiro

Jornada estratégica

A estratégia da B3 permanece consistente desde o primeiro exercício de planejamento em 2018

Fortalecimento do core business e diversificação nas adjacências, com foco em clientes, produtos e tecnologia



Estratégia da B3 centrada nos clientes, serviços e produtos do *core business* e em diversificação seletiva

Objetivos

- Ser a plataforma escolhida, resiliente e confiável sempre
- Ser a infraestrutura de mercado financeiro que inova em produtos e serviços com as mais modernas tecnologias
- Criar valor para clientes, reguladores, acionistas e funcionários

Pilares

Fortalecimento do core business

LISTADOS

- Funcionalidades de execução
- Iniciativas de produtos
- Tarifação e incentivos
- Política comercial de *market data* e propriedade intelectual de índices
- Posicionamento institucional
- Outros

UTVM

- Serviços e produtos
- Tarifação

UFIN

- Posicionamento SNG e SISCON

Maximização do core business

- Títulos Públicos Federais
- Commodities
- Clientes não residentes
- Pessoas Físicas
- Dados para mercado de capitais
- Índices
- Parcerias Internacionais
- Outros

Diversificação

- Oportunidades nas adjacências de negócios onde a B3 encontre *ability to win*

Capacidades

Robustez operacional suportada por tecnologia avançada

Propriedade intelectual e gestão de dados

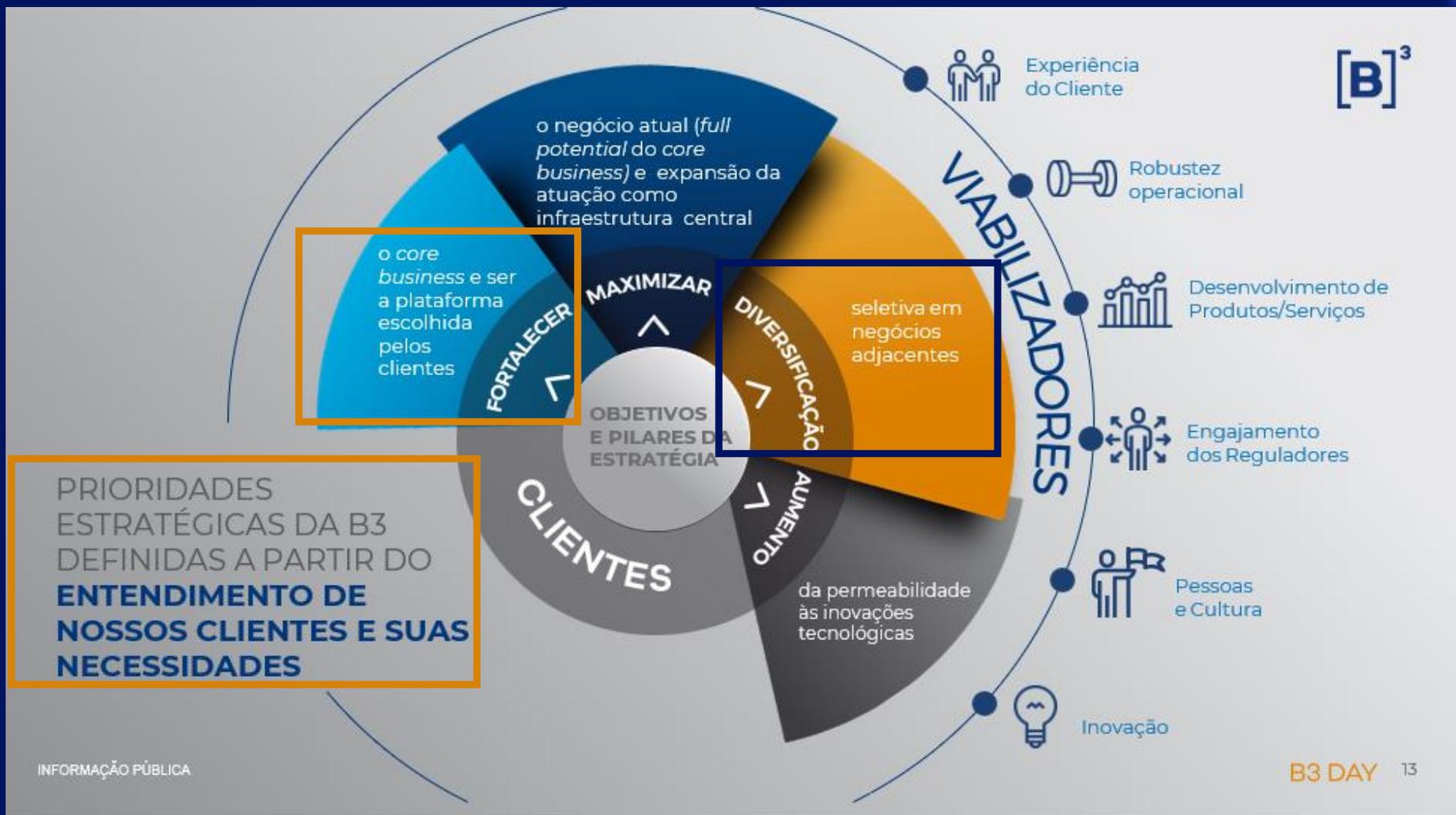
Experiência do cliente

Desenvolvimento de produtos / serviços

Inovação

Engajamento do regulador

Pessoas e cultura





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

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

Estratégia

Ambidestria no desenvolvimento e execução da estratégia apresentada ano passado – foco no core e esforços em adjacências em que a B3 tenha ability to win

CORE BUSINESS

Fortalecer e maximizar negócios em Bolsa e Balcão



Inovação



Modularização



Plataformas



Agilidade

EXPANSÃO E DIVERSIFICAÇÃO

Expandir presença para novas atividades do ecossistema



Dados &
Analytics



Serviços de
Tecnologia e
Plataformas

Cultura e Pessoas

INFORMAÇÃO PÚBLICA – PUBLIC INFORMATION

6

2022

2023

Estratégia

A maior parte dos esforços da B3 está em evoluir os pilares que sustentam sua estratégia e, em 2023, construiu seu propósito, que norteia todas as atividades da Companhia.

Propósito

Conduzir o desenvolvimento econômico sustentável para a sociedade prosperar

Objetivo

Ser a plataforma escolhida pelos clientes para realizarem seus negócios

CORE BUSINESS

Fortalecer e maximizar negócios em Bolsa e Balcão



Desenvolvimento de Produtos



Excelência Operacional



Experiência do Cliente

EXPANSÃO E DIVERSIFICAÇÃO

Expandir presença para novas atividades do ecossistema



Dados & Analytics



Serviços de Tecnologia e Plataformas

Inovação

Cultura e Pessoas

[B]³ Alinhamento com tendências da indústria

A estratégia da B3 é constantemente avaliada em relação à macro tendências da indústria global e continua se mostrando aderente



Diversificação

Busca por receitas recorrentes em dados e analytics e serviços de tecnologia. Mercados privados, de carbono e de ativos digitais, ainda que em estados iniciais, também continuam sendo testados



Competição com outras classes de ativos

Popularização de plataformas de cripto e apostas esportivas refletindo em ampliação do portfólio de produtos e serviços para o varejo



Rigor regulatório

Endurecimento de regulações de mercado de capitais como resposta a eventos recentes e excessos de participantes de mercado



Foco do sell-side para o buy-side como cliente direto

Aumento da relevância dos clientes finais (*buy-side*) e emissores



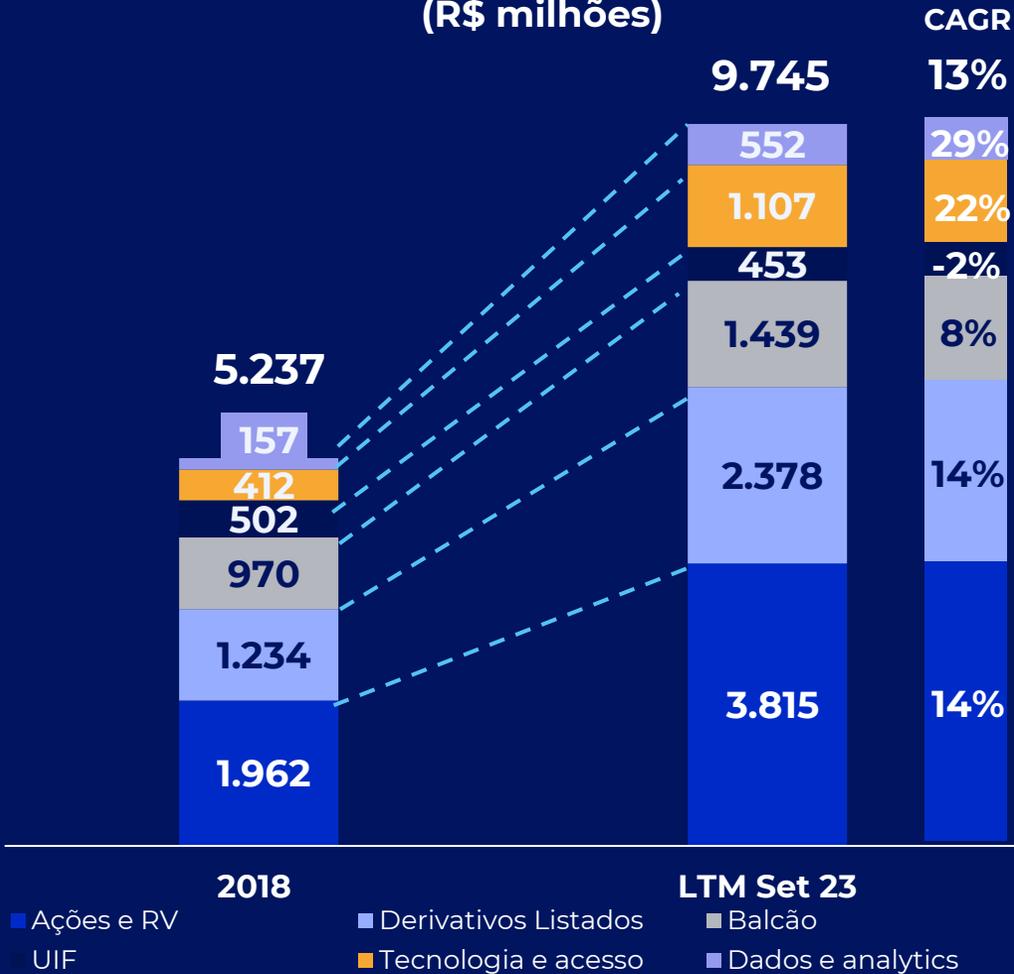
Proximidade com o modelo de empresas de tecnologia

Migração para nuvem, maior uso de AI, centralidade do cliente e metodologia de projetos

[B]³ Capacidade de execução

A dedicação da B3 à execução de sua estratégia, com esforços concentrados em avanços dos principais pilares, a permitiu maximizar oportunidades surgidas em um ciclo favorável

Receita bruta por segmento¹ (R\$ milhões)



¹ - não considera as linhas: outros, banco e reversões de provisão

Principais drivers de crescimento de receita

	Ações e RV	Derivativos Listados	Balcão	Dados	Tecnologia
Externos					
Juros	■	■	■	■	■
Financial Deepening	■	■	■	■	■
Inflação	■	■	■	■	■
Internos					
Novos Produtos	■	■	■	■	■
Tecnologia	■	■	■	■	■
Atendimento	■	■	■	■	■
Tarifação	■	■	■	■	■
M&A				■	

■ Alto impacto

■ Médio impacto

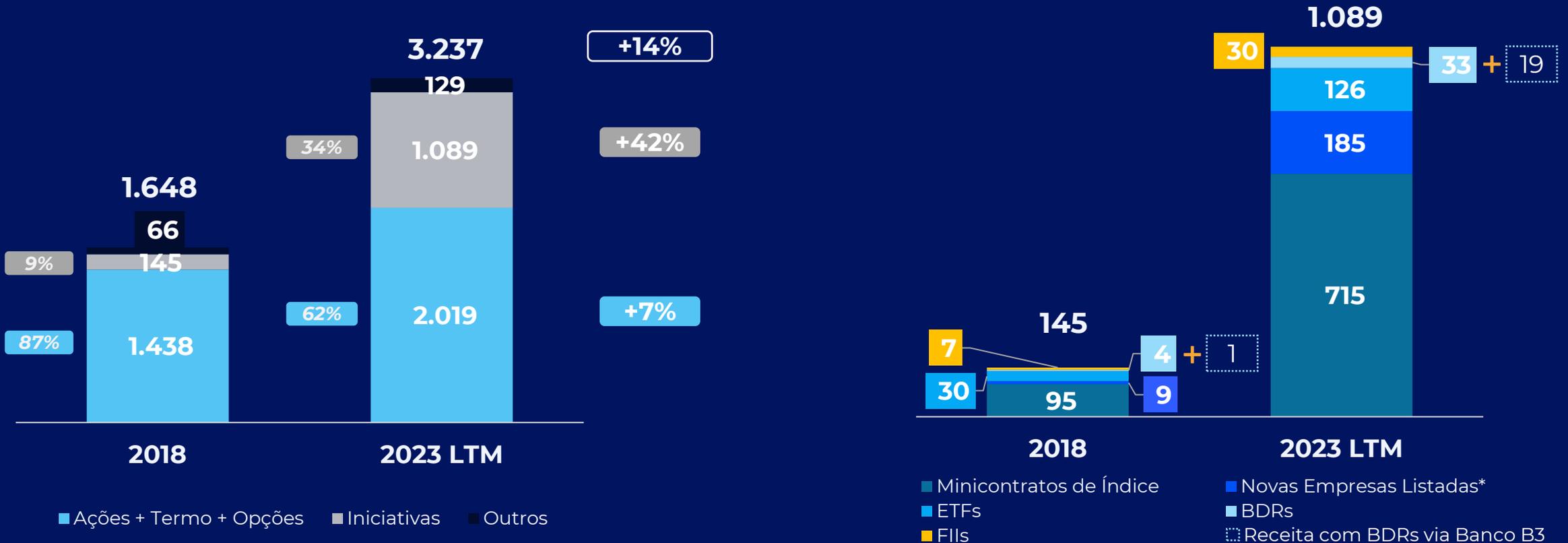
[B]³ Listado - Ações

Em adição à evolução do mercado, o contínuo lançamento e fortalecimento de produtos teve participação importante no crescimento do segmento

Negociação e Pós-Negociação – Equities (R\$ milhões)¹

CAGR

Breakdown – Iniciativas (R\$ milhões)



¹ As receitas de Ações + Termo + Opções e de BDRs já desconsideram as receitas de novas empresas listadas no período. Outros composto majoritariamente por futuros e opções de índices e fundos. 2023 LTM considera o período entre out/22 e set/23. * Refere-se às receitas de negociação e pós-negociação de empresas que abriram capital de 2018 a set/23.

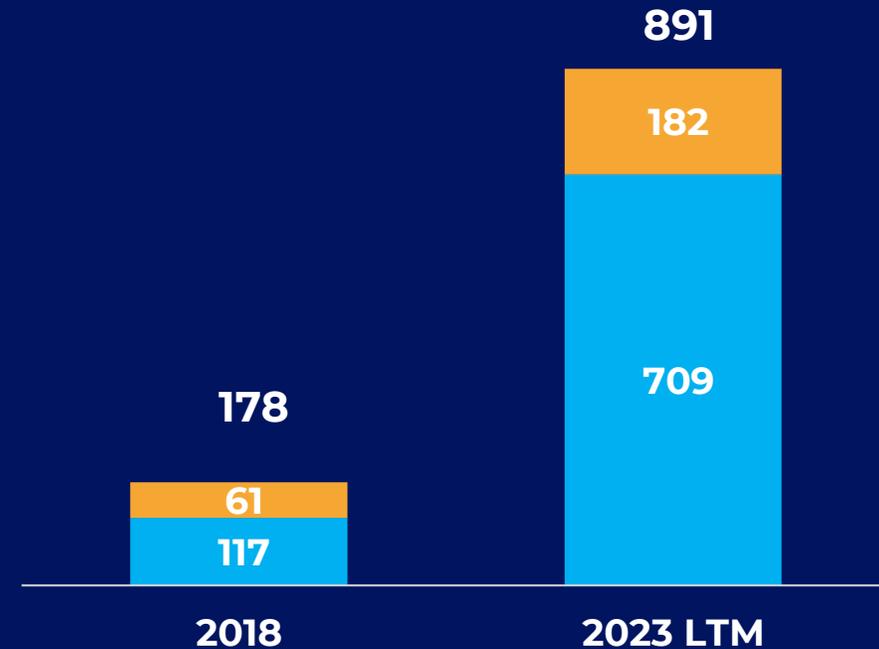
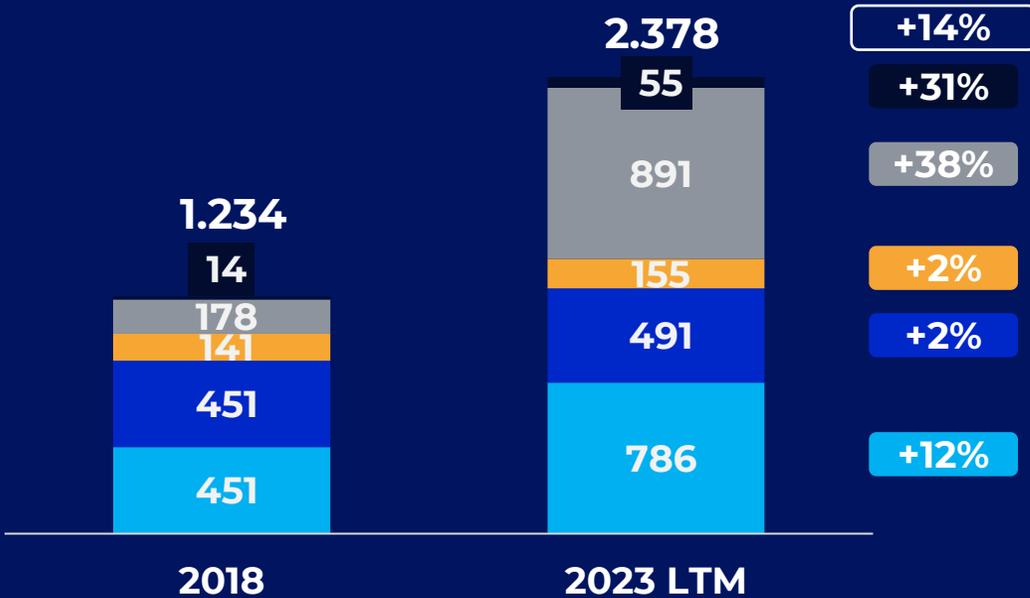
[B]³ Listado – Derivativos

RLP e iniciativas em produtos de juros em R\$ (com novos produtos e mudanças em tarifações) foram determinantes na evolução dos segmento

Negociação e Pós Negociação - FICC
(R\$ milhões)

CAGR

Breakdown – Iniciativas
(R\$ milhões)



- Futuro de DI
- Câmbio
- Taxas de Juros em USD
- Iniciativas
- Outros

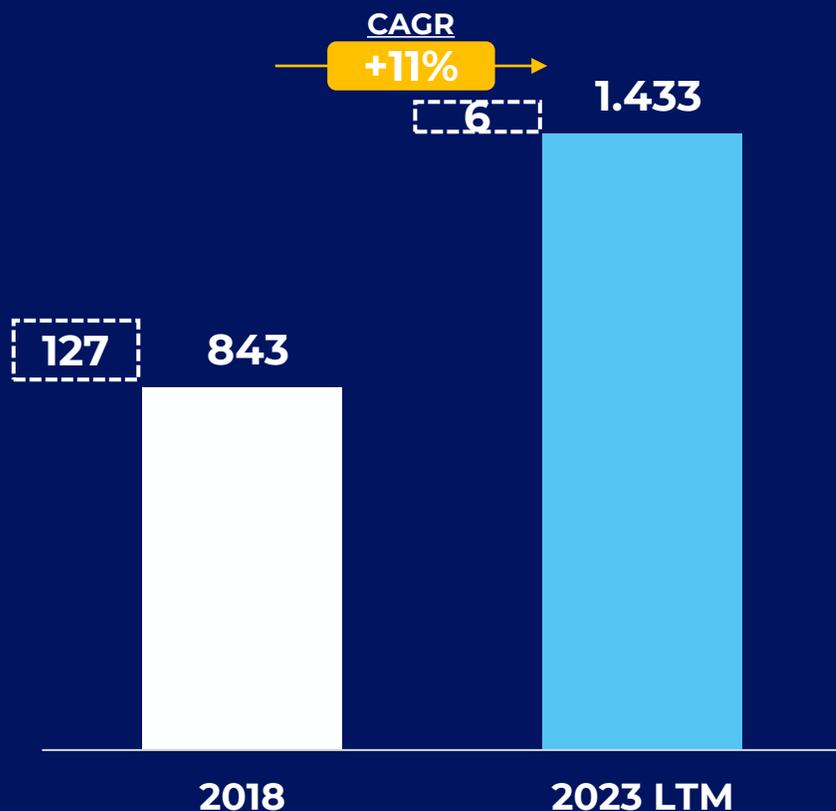
- Minicontratos de Câmbio
- Produtos de Juros em R\$

¹ Outros composto majoritariamente por produtos de commodities e outras receitas não relacionadas a produtos (ex: hedge accounting).

[B]³ Balcão

Em um segmento com menos volatilidade e competição crescente, a atenção a mudanças regulatórias e proximidade com o cliente resultaram em uma agenda de novos produtos determinantes para o sucesso do negócio

Receitas - Balcão (R\$ milhões)



+R\$72M

Receita de
novos produtos
e soluções

+R\$518M

**12% do
crescimento do
período puxado
por novos produtos
e soluções**



**+150
projetos
concluídos¹**

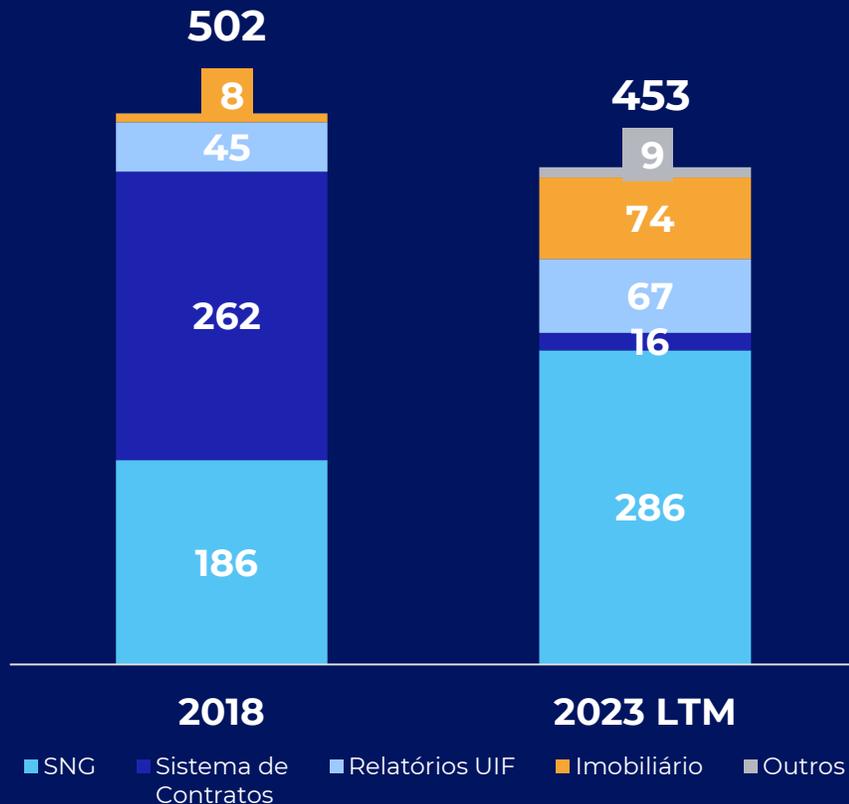
Seguros | CPR | LIG | CCB | RendA + |
Tesouro Educação | CBIO | Gravames |
Funcionalidades | Plataformas

¹ Projetos incluem melhorias de plataformas, desenvolvimento de produtos e outras iniciativas. Receitas de Balcão desconsideram as receitas com transações no período. 2023 LTM considera out/22 a set/23.

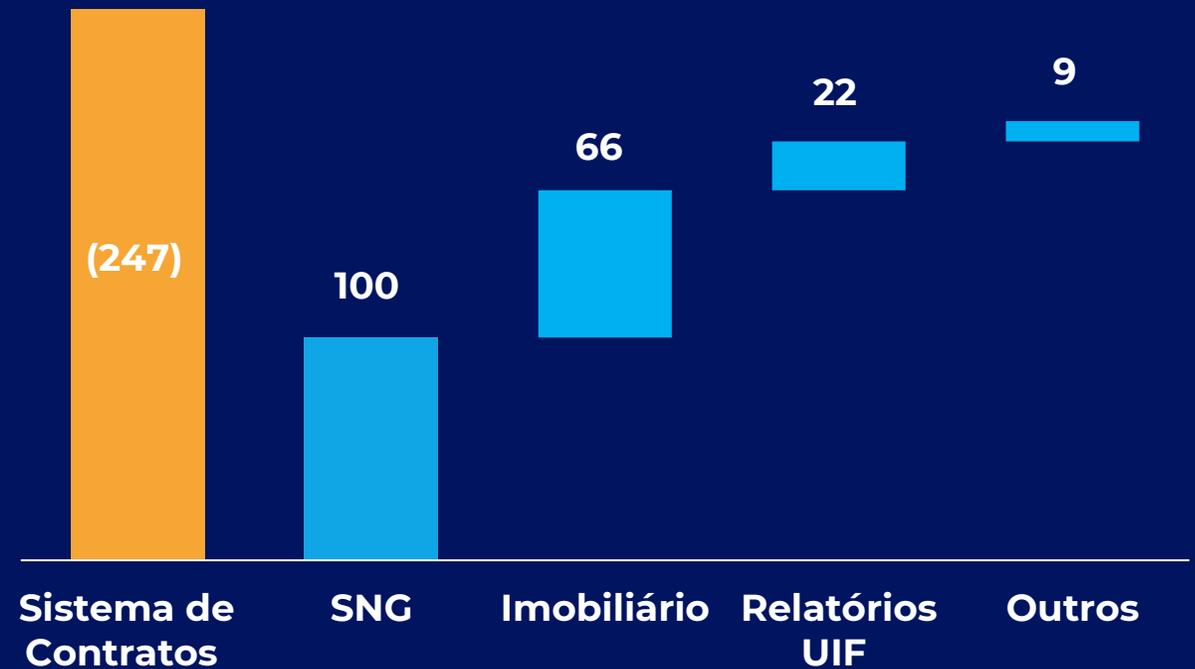
[B]³ UIF

A queda nas receitas, impactadas por mudanças regulatórias, foi compensada pela diversificação ao longo do tempo, com desenvolvimento de novos serviços por meio da PDtec e crescimento de outras verticais

Receitas – UIF (R\$ milhões)



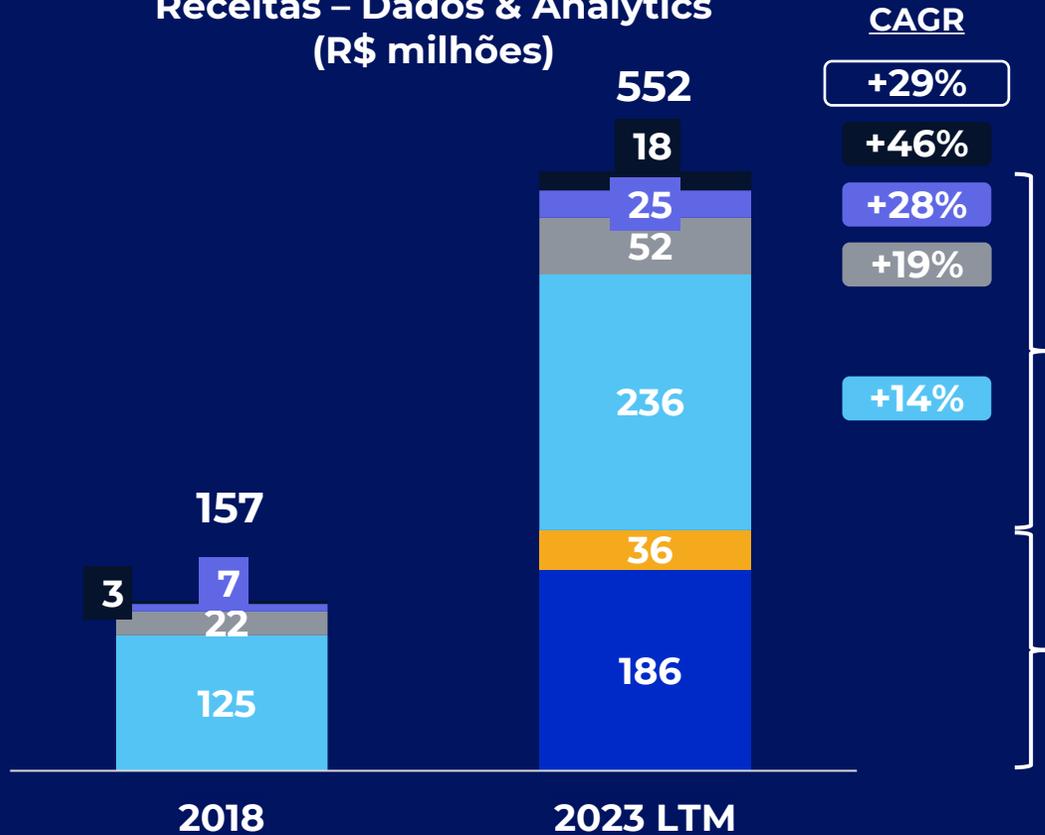
Variações das Receitas (R\$ milhões)



[B]³ Dados & Analytics / Tecnologia

Crescimento das receitas impulsionado por aquisições e evolução do mercado brasileiro em Dados & Analytics e pelo desenvolvimento da indústria de fundos em Tecnologia

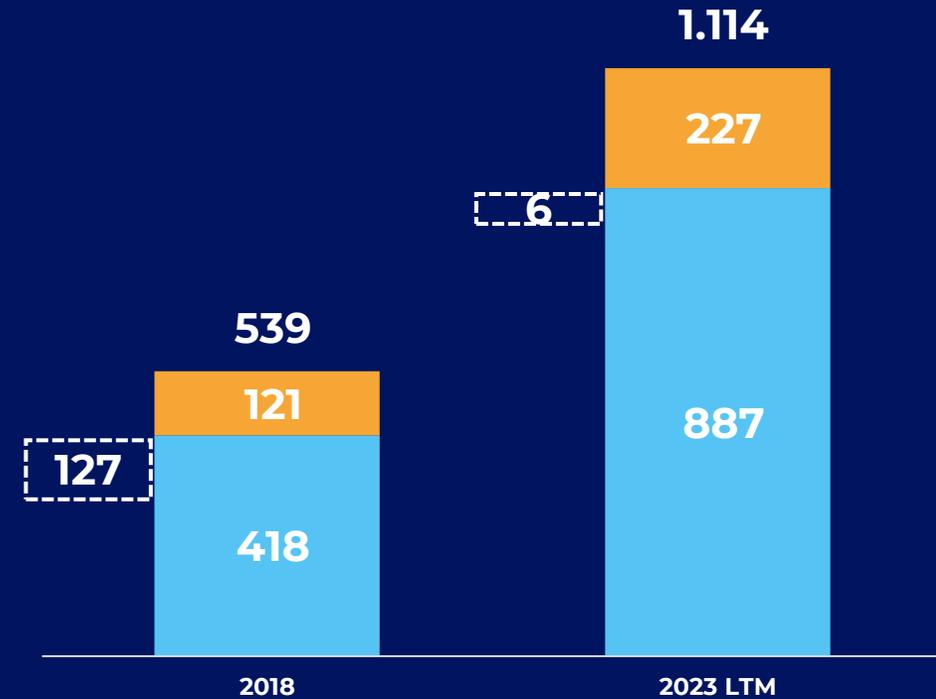
Receitas – Dados & Analytics (R\$ milhões)



+R\$174M
em crescimento orgânico

+R\$222M
em crescimento inorgânico

Receita – Tecnologia (R\$ milhões)



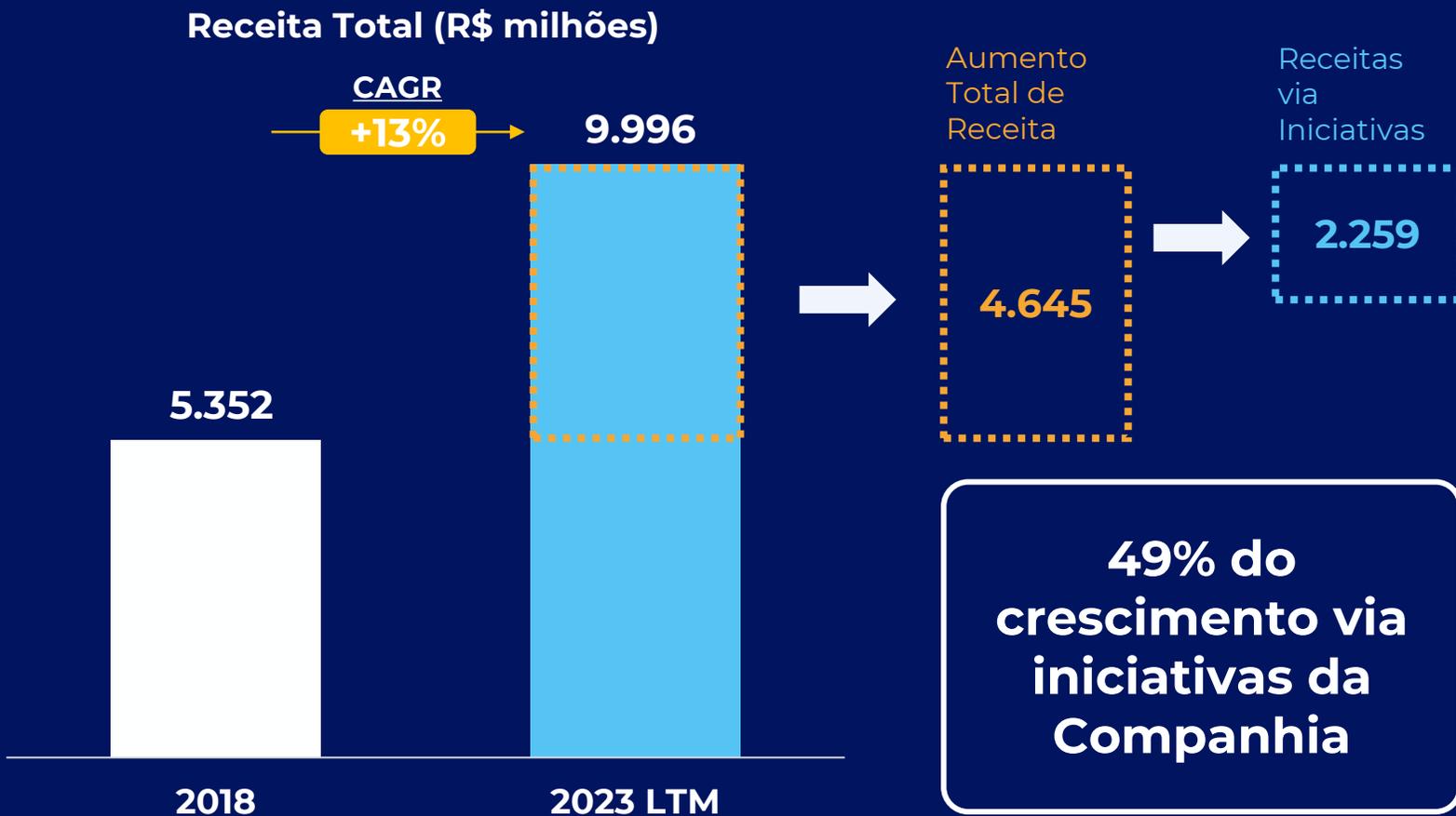
Utilização Outros
Receitas com Transações

- Neoway
- Neurotech
- Mkt Data + Indices
- Analytics UIF
- Analytics CM
- Outros

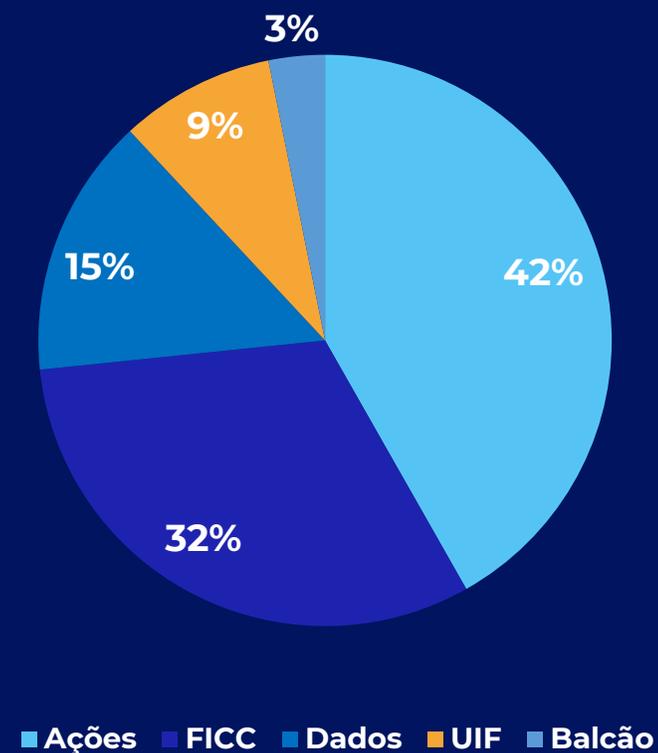
2023 LTM considera out/22 a set/23.

[B]³ Receitas - Consolidado

Atuação ativa da B3 por meio do desenvolvimento de produtos, melhorias de plataformas e as relações com clientes e reguladores foram alavancas importantes de crescimento



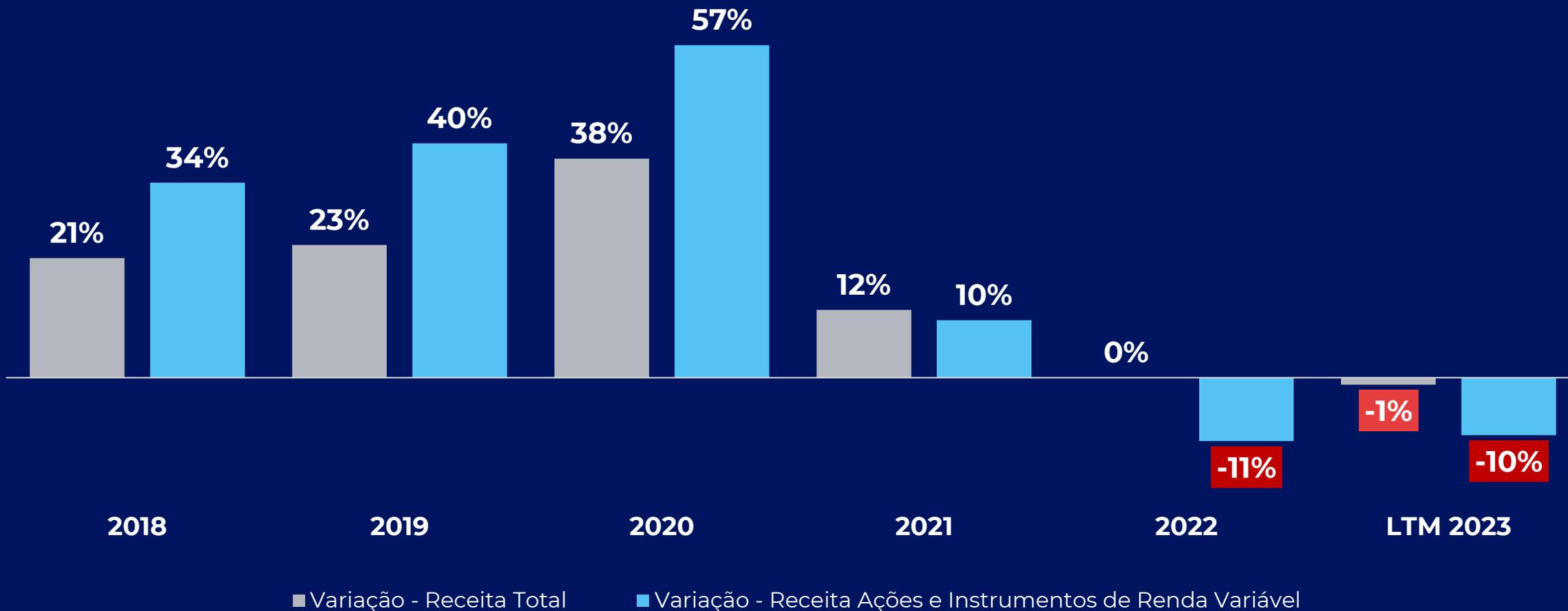
Distribuição das Receitas – Iniciativas (%)



[B]³ Resiliência de receitas

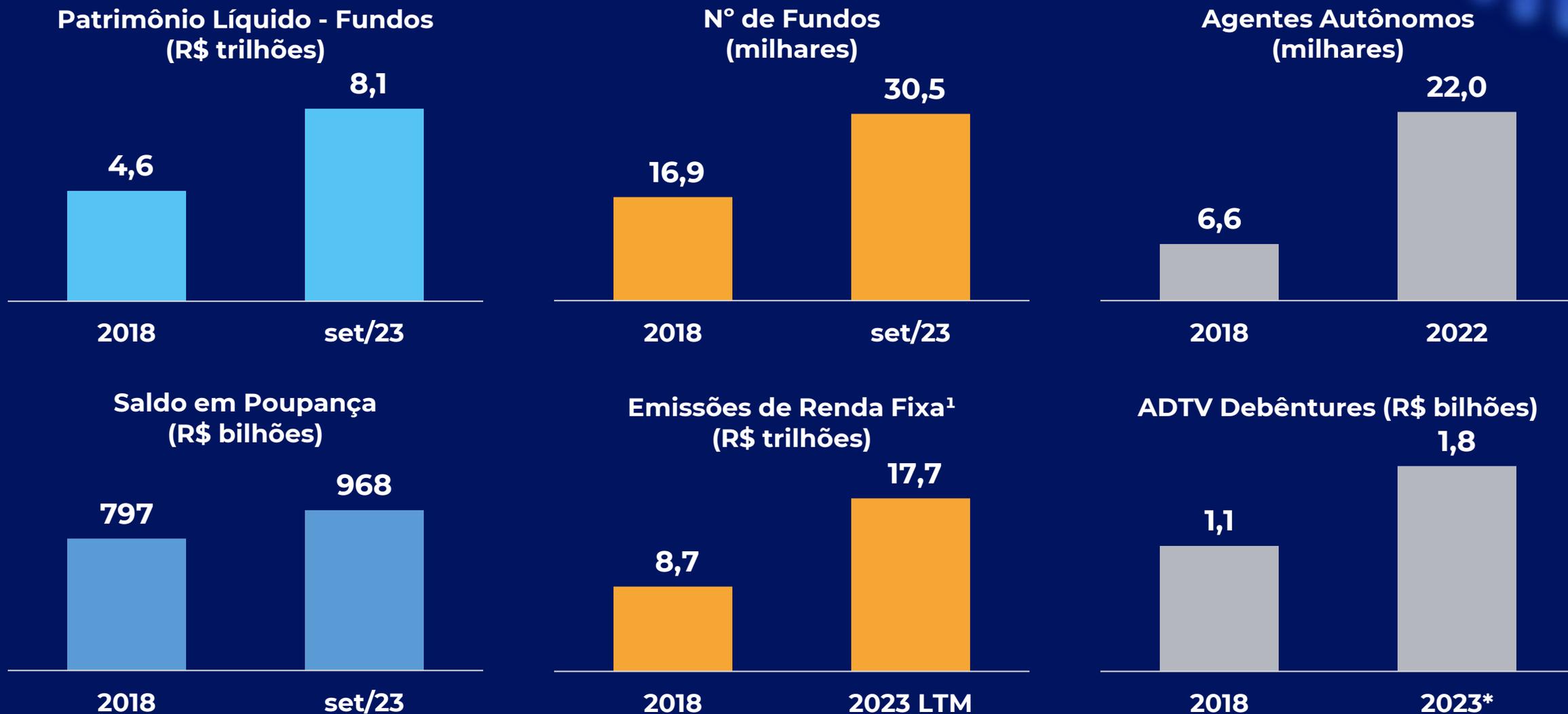
O modelo diversificado de negócios reflete em resultados consistentes, com Ações impulsionando a receita em cenários de juros mais baixos e a diversificação a suavizando em momentos desfavoráveis do ciclo

Variação Receita Total & Ações e Instrumentos de Renda Variável¹



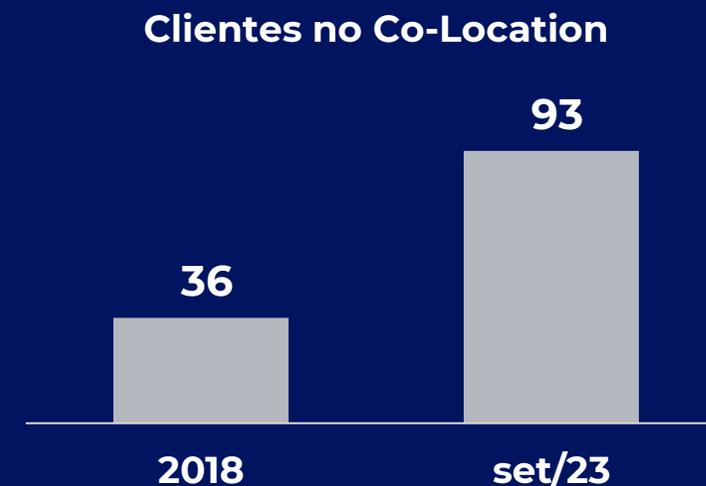
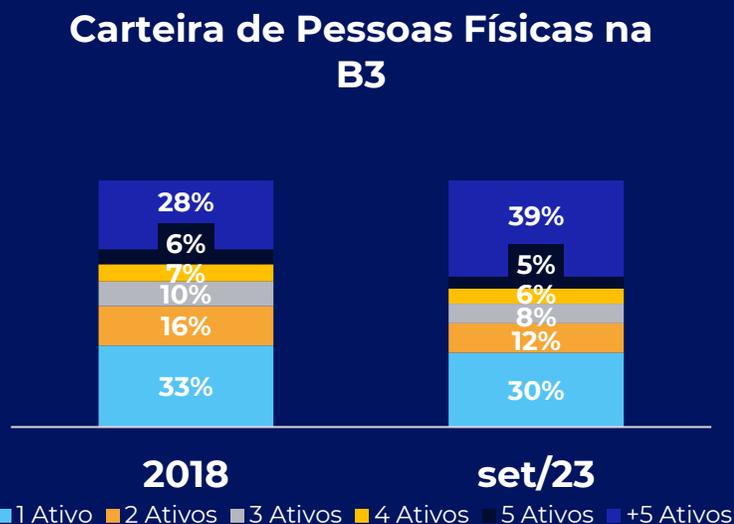
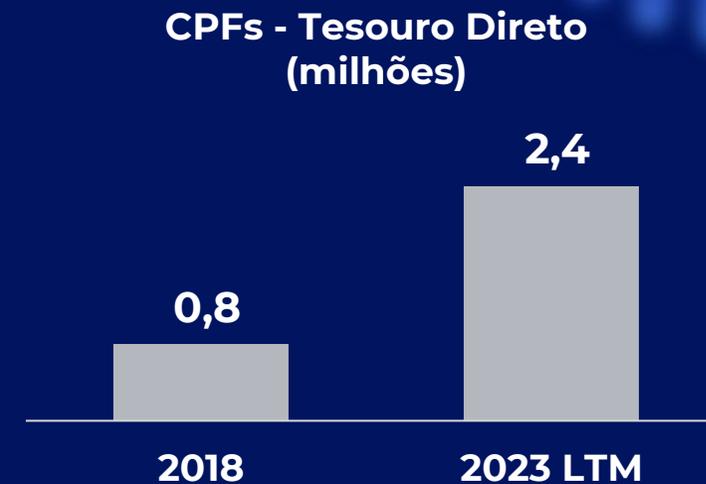
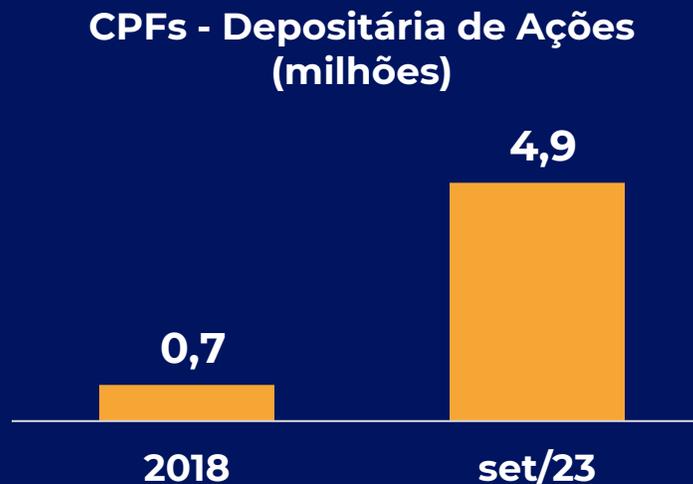
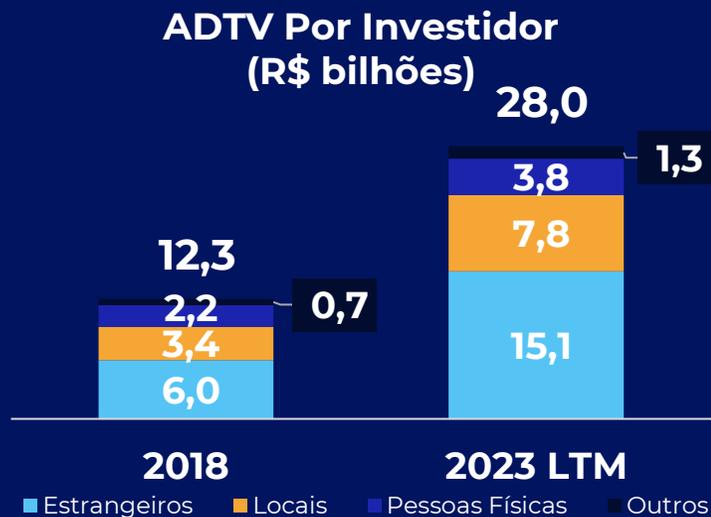
¹ Variação contra o ano anterior. Receita total não considera reversão de provisões e recuperação de despesas.

[B]³ Novo patamar do mercado brasileiro



Fonte: ANBIMA. ¹ Considera instrumentos de captação bancária, do mercado imobiliário, do agronegócio e de captação de crédito – PF e PJ. 2023 LTM considera out/22 a set/23.
* Números até abr/23.

[B]³ Novo patamar do mercado brasileiro



[B]³ Evolução regulatória

O regulador vem atuando de forma próxima aos participantes para desenvolver o mercado brasileiro, endereçando temas relevantes com ampla discussão para garantir a integridade do sistema

2019	2020	2021	2022	2023
<ul style="list-style-type: none">✓ ICVM 607 – Atuação Sancionadora✓ ICVM 617 - PLDFT	<ul style="list-style-type: none">✓ RCVM 8 – Oferta pública de distribuição de COE e LIG✓ ICVM 620 – Recompra de debentures	<ul style="list-style-type: none">✓ RCVM 35 – Intermediação de valores mobiliários	<ul style="list-style-type: none">✓ RCVM 88 – Crowdfunding✓ RCVM 80 – Informações Cias Abertas✓ RCVM 81 – Assembleias✓ RCVM 160 – Ofertas públicas✓ RCVM 135 – funcionamento do mercado de valores mobiliários✓ RCVM 175 – fundos de investimento	<ul style="list-style-type: none">✓ RCVM 182 – BDR✓ RCVM 178 – Assessores de Investimentos

Audiências Públicas em aberto

- ✓ SDM 01/23 – Participação assembleias
- ✓ SDM 02/23 – Portabilidade
- ✓ SDM 03/23 – FIAGRO
- ✓ SDM 04/23 – Influenciadores digitais
- ✓ SDM 05/23 – OPAs

[B]³

Core Business

LISTADOS

[B]³ Estratégia

A competição em Listados é uma realidade por meio da exportação de mercado e atratividade de fluxo estrangeiro. As alavancas para a B3 manter-se bem posicionada passam pelo desenvolvimento do mercado no Brasil

Exportação de Mercado



Institucional



Emissores



Varejo

Desenvolvimento de mercado



Aumento de
Liquidez

- Programas de Incentivos
- Empréstimo
- INR
- Modelo de risco



Evolução e inovação
em produtos

- Tarifação
- Blocos
- Novas experiências
- Sofisticação



Regulatório

- Regulação como catalisadora
- Proximidade
- Transparência
- Agente de reflexão

[B]³ Jornada – Pessoa Física

A jornada de relacionamento com os investidores de varejo é mais recente e passou por iniciativas de viabilização, aproximação e entra em uma fase de testes transacionais, sempre visando uma melhor experiência

Viabilização

(2018-19)

Infraestrutura para melhorar a jornada de investimento

- Tarifação
- RLP

Aproximação

(2020-22)

Ampliação e estreitamento dos canais com investidores PFs

- BDRs
- Hub de educação
- Nova área do investidor
- Semana do Investidor
- MUB3
- Bora Investir
- Renda +
- Redes sociais

Oportunidades

(2023-24)

Serviços/Produtos

- Financiamento coletivo
- IR
- Consolidação de posições
- Transações de pagamento
- HUB3
- Extended hours
- Fractional shares

Conteúdo

- Bora investir
- Chat GPT

Indução/Relacionamento

- GIFT CARDS
- B3 Clube
- Distribuição

Regulação

- Cadastro PF local
- CPF INR
- Medidas antifraudes
- Portabilidade
- Registro de Cotas

[B]³

Core Business

BALCÃO

[B]³ Estratégia

Abordagens direcionadas e específicas para cada um dos mercados de atuação

Mercados

Contexto

Estratégia

Mercados estabelecidos	Captação Mercado mais maduro com competição	Derivativos Mercado com evolução da competição	Dívida Início de competição	Aumento do valor agregado e diferenciação nos produtos e serviços, para manter <i>market share</i> e lucratividade
Mercados em evolução	Crédito Mercado em expansão, já com realidade de curto prazo em CPR e CCB	Recebíveis Consolidação do go-to-market e estratégia de ganho de market share		Busca por inovação e proposta de novos serviços para ganho de <i>market share</i>
Mercados Relevantes e com foco adicional	 Fundos			Busca por valor agregado e maior penetração de serviços na indústria
	 Duplicatas			Novo mercado com grande potencial de receita

[B]³

Core Business

UIF

O desenvolvimento de produtos e a geração de dados são os pilares fundamentais da estratégia

Pilares

1

Criar oportunidades em novos mercados e garantir negócios onde a UIF é bem sucedida

2

Aprofundar atuação em mercados onde já temos uma reputação sólida

3

Garantir que a UIF continue sendo uma geradora de dados organizados dos negócios core

Alavancas



Veículos



Imobiliário
+ Crédito &
Cobrança



Seguros

[B]³

Core Business

ROBUSTEZ OPERACIONAL E TECNOLOGIA

[B]³ Tecnologia – Alavancas

A robustez e evolução dos sistemas da B3 é um aspecto fundamental na execução da nossa estratégia, tanto em relação ao desenvolvimento do mercado quanto do ponto de vista competitivo

Qualidade e Produtividade

Maior capacidade e velocidade de reação às demandas e às mudanças dos clientes

Evolução dos nossos processos para ter agilidade e alavancar os negócios.



Modernização e Infraestrutura de ponta

Maior robustez e acesso à tecnologia de ponta

Base sólida de dados para apoiar estratégia de novos produtos

Abertura para desenvolvimento de novas soluções.

Inovação e ESG

Foco na acessibilidade dos nossos sistemas

Fomento da educação e diversidade

Melhoria no atendimento e na jornada de experiência para os nossos clientes

Robustez e modernização

As modernizações e inovações tecnológicas precisam ser conduzidas no ritmo adequado, já que a estrutura atual da B3 é eficiente, produtiva e escalável

Disponibilidade

2020
99,966%

2023
99,981%



Parcerias

- Clearing com **NASDAQ**
- **Depositária** de Equities com **Vermiculus**
- **Jornada de Nuvem** da B3 com **Microsoft e Oracle**

IA

- Intensificação Iniciativas de Inteligência Artificial
- Uso para produtividade no fluxo de engenharia de software



MODERNIZAÇÃO



Capacidade

Listados

2020 2023

+50%

Balcão

2020 2023

+84%

Depositária

2020 2023

+45%

Latência

1.2 milissegundo para 500-600 microssegundos



Iniciativas alinhadas ao negócio

- Modularização / Modernização **balcão**
- **Protocolo binário** - negociação
- **Câmara de Câmbio Cloud Native**
- Evolução **SNG**

Centro de Excelência em IA considerando



33 Iniciativas de IA mapeadas
12 Finalizadas | **20** em Andamento | **1** em backlog

Algumas das **iniciativas** que **beneficiam o cliente e ecossistema:****ACESSIBILIDADE NOS SITES INSTITUCIONAIS DA B3**

Incluindo aplicativo do Tesouro Direto

PROGRAMA PARA MULHERES| Capacitação e preparo para mercado de trabalho

Manas da Tech: 51 estagiárias contratadas nas 2 edições

<Dev>[®]: 50 mulheres capacitadas na 1ª Edição

PROGRAMAS.DEV| Capacitação imersiva em tecnologias inovadoras

+ de 120 alunos de universidades contemplados

10 contratações para empresas B3

GUIA DE USO e GPT INTERNO

Guia de uso para adoção massiva de IA, inclusive habilitando **chat GPT interno** para viabilizar iniciativas com IA Generativa

CHAT HUB EDUCAÇÃO| Viabilização informações de educação financeira**IA NAS CENTRAIS DE ATENDIMENTO| Criação de respostas para o cliente**

Diminuição de 15% de números de chamados e redução em 90% tempo na resposta

ONBOARDING CLIENTES| Consolidação informações de cadastro e análise de contratos

Redução de 30h mensais em esforço de validação

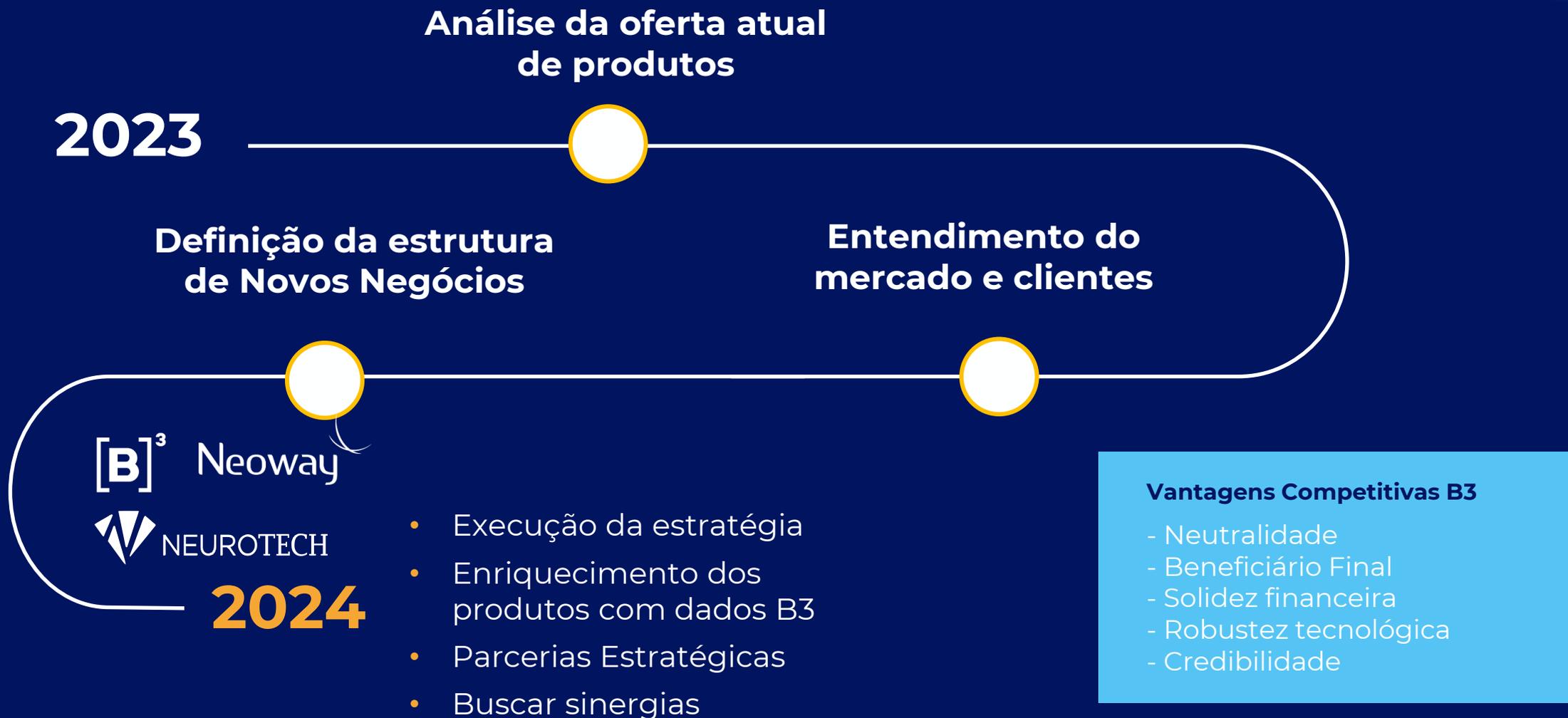
[B]³

Diversificação

DADOS & ANALYTICS

DADOS & ANALYTICS

Estudo e entendimento da demanda de mercado, discussão estratégica de integração e atuação conjunta dos três negócios e definição do *go to market*



4 verticais onde concentraremos nossos esforços



Capital Markets

- Market Data
- Índices
- Analytics



Loss Prevention

- Antifraude
- KYC/PLD
- Atuação birô fraude



Sales & Marketing

- Dados verticalizados de alto valor agregado
- *Leads* comerciais
- Indicadores financeiros



Crédito

- Novas fontes aos processos de crédito
- Expansão das soluções B3 em crédito
- *Credit as a service*

Frentes de atuação

Agenda

- Desenvolvimento de novos produtos para mercado de capitais
- Modernização da prateleira de produtos
- Alavancagem dos dados únicos
- Lançamento de produtos setoriais

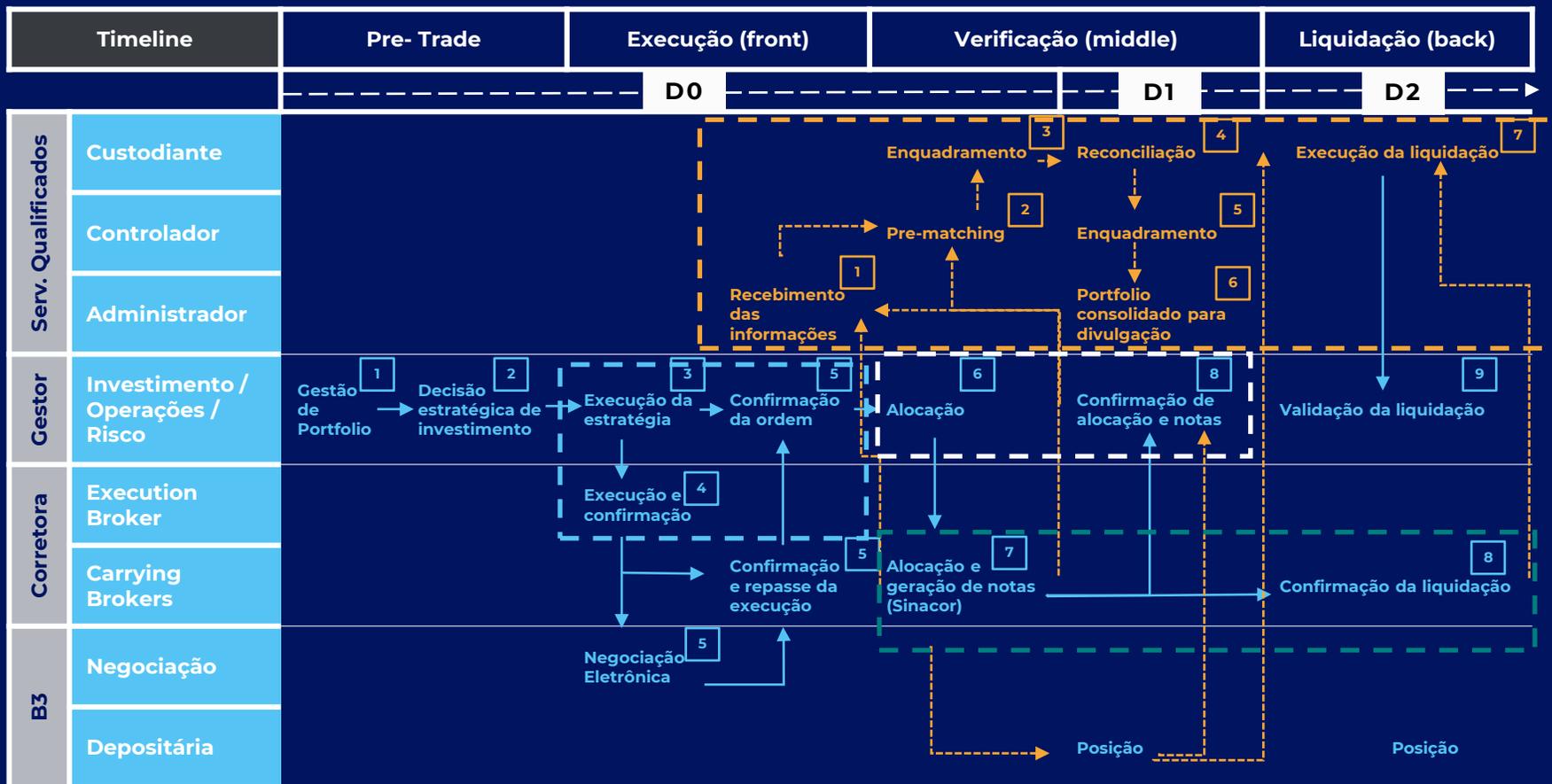
[B]³

Diversificação

PLATAFORMAS DE TECNOLOGIA

[B]³ Plataformas de Tecnologia

Oportunidades de atuação em serviços de tecnologia que estejam ancorados em torno do ecossistema da B3, buscando novas fontes de receita em serviços já existentes



4 grupos de processos analisados sobre a atuação da B3 como provedora de plataformas e soluções:

Serviços Qualificados

Soluções de Front para o buy side e sell side

Soluções de middle & back para o buy side

Soluções para o sell side

[B]³

Diversificação

DIGITAL ASSETS

[B]³ Digital Assets

Oferecer serviços de infraestrutura que estejam em nosso *skill set* e ajudem a reduzir fricções no mercado de cripto

	Digitas Hub (Solução Crypto as a Service B2B2C) Solução <i>whitelabel</i> para que instituições possam oferecer criptoativos a seus clientes	Plataforma Digitas Infraestrutura institucional para ativos digitais “Plataforma como serviço” completa para tokenização, negociação, liquidação e custódia de ativos digitais, para facilitar a jornada de tokenização de instituições.	Digitas Check Proof of reserves Plataforma para garantir lastro de operações com ativos digitais realizados por mesas/fundos/ exchanges.
CLIENTES	Distribuição no varejo: corretoras, instituições de pagamentos, bancos digitais	Instituições	Áreas de compliance e auditoria

Exchange
institucional

2024

Custódia de
ativos digitais

The logo consists of a white capital letter 'B' enclosed in white square brackets, with a superscript '3' to the upper right of the closing bracket. The logo is positioned in the upper left quadrant of the image.

[B]³

The title 'Cultura & ESG' is written in a bold, white, sans-serif font. It is centered horizontally and positioned in the middle of the image, overlapping a large blue circular graphic on the left and a background of blue and green digital lights on the right.

Cultura & ESG

Cultura e ESG – Realizações 2023

Avanços importantes em posicionamento, pessoas e diversidade e nas práticas ESG

MARKETING E COMUNICAÇÃO	PESSOAS	ESG
ESTRATÉGIA “FURAR A BOLHA”	CONSISTÊNCIA E DESENVOLVIMENTO (LOOPING POSITIVO)	ESG COMO ECOSISTEMA
IPO TERRA	Turnover de pessoas: 13,5% (redução de 3,6 p.p. vs. 2022)	B3 SOCIAL <ul style="list-style-type: none"> • 56% da B3 • R\$60 MM doações
CANAIS DE COMUNICAÇÃO <ul style="list-style-type: none"> • Bora Investir • Hub de Educação 	30% de mulheres em cargos de liderança	ISE B3 - 2023 <ul style="list-style-type: none"> • 96 EMPRESAS ELEGÍVEIS (+15% vs. 22)
APROXIMAÇÃO COM PFs VIA REDES SOCIAIS	26% de negros no quadro de funcionários	INDUÇÃO DE MERCADO <ul style="list-style-type: none"> • ANEXO ESG • DE&I no FRE
PODCASTS <ul style="list-style-type: none"> • STEAL THE LOOK • B3 CONVIDA • O que tem na sua carteira? 	GPTW <ul style="list-style-type: none"> • 3ª melhor entre IFs • Melhor para se trabalhar (PCDs e étnico-racial) 	PRODUTOS ESG <ul style="list-style-type: none"> • Lançamento IDIVERSA B3 • ESG Workspace • Parceria ACX

Cultura e ESG – Foco para o Futuro

A B3 está focada em amplificar sua marca empregadora e em tangibilizar seu propósito, ao passo que continua executando seus três pilares estratégicos de ESG: praticar, induzir e rentabilizar

MARKETING E COMUNICAÇÃO	PESSOAS	ESG
ESTRATÉGIA “FURAR A BOLHA”	CONSISTÊNCIA E DESENVOLVIMENTO (LOOPING POSITIVO)	ESG COMO ECOSSISTEMA
PR	MARCA EMPREGADORA – DESEMBAÇAR O VIDRO	B3 SOCIAL
LÍDER COMUNICADOR	ENGAJAMENTO E EXPERIÊNCIA DAS NOSSAS PESSOAS	SER REFERÊNCIA NAS PRÁTICAS
COMUNICAÇÃO DIGITAL	LÍDER DO FUTURO	INDUZIR O MERCADO A MUDAR PRÁTICAS
ALWAYS ON	D&I	FINANÇAS SUSTENTÁVEIS

[B]³

Financeiro

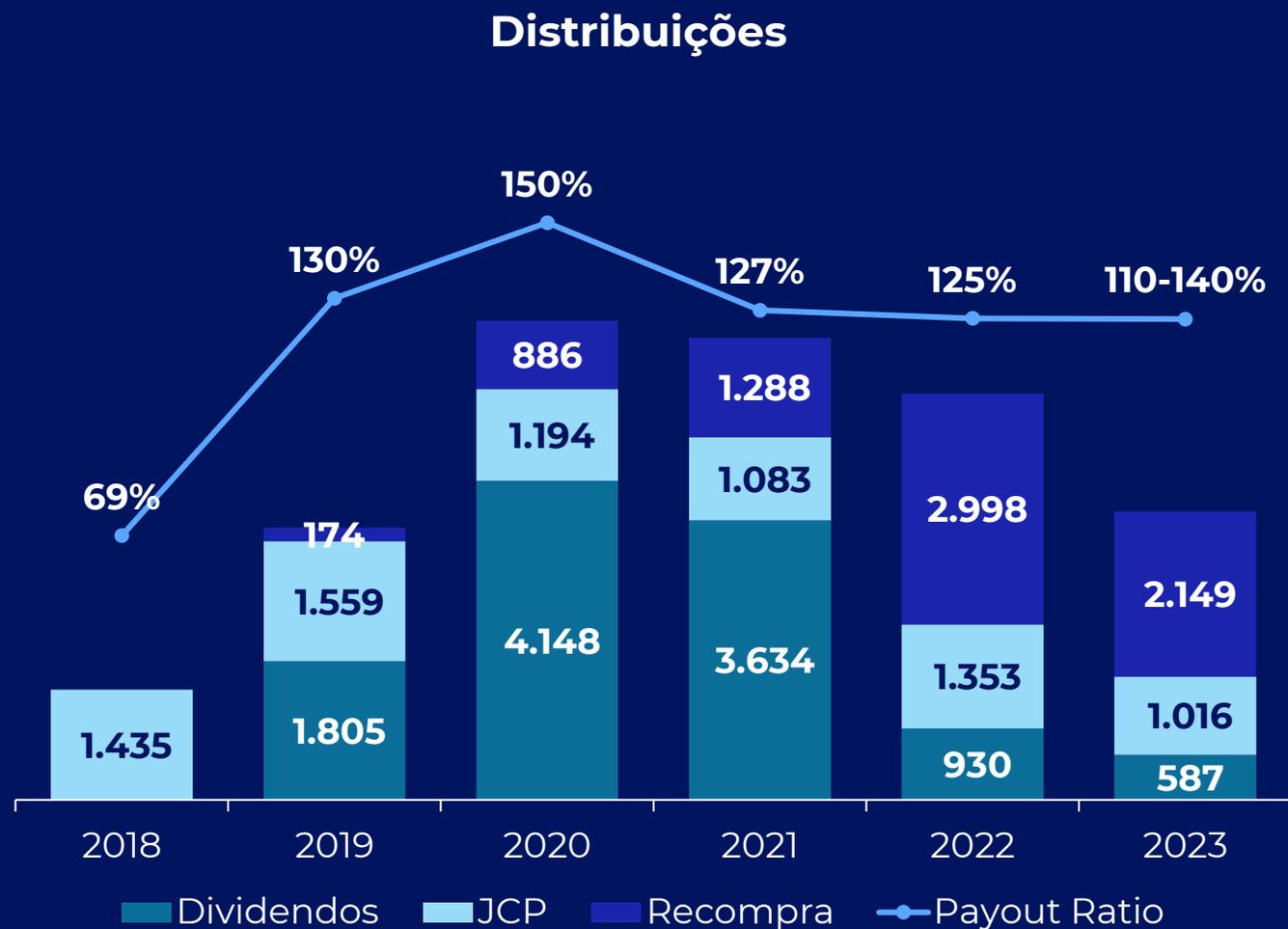
Projeções

A disciplina na gestão de despesas e a busca por eficiência continuarão sendo priorizadas pela B3

RS MM	2023	2024e	Var. %
Despesas Ajustadas	2.065 – 2.235	2.140 – 2.320	3,6% – 3,8%
Despesas Atreladas ao Faturamento	240 – 320	260 – 340	8,3% – 6,3%
Investimentos	200 – 290	200 – 280	0,0% – (3,4%)
Depreciação e Amortização	1.040 – 1.100	570 – 630	(45,2%) – (42,7%)
Distribuição do Lucro Líquido	110% – 140%	90% – 120%	(20 p.p) – (20 p.p.)
Alavancagem Financeira	Até 2,3x	Até 2,0x	-0,3x

Distribuições

A B3 mantém a estratégia de distribuir todo o caixa excedente para seus acionistas, alternando os mecanismos de distribuição de acordo com o cenário



+R\$ 26 bilhões distribuídos aos acionistas desde 2018

~9% do capital recomprado no mesmo período

