



Muito mais  
do que a  
Bolsa do Brasil

**B3 DAY**

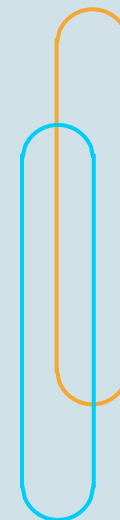
2024

# Agenda

## B3 DAY 2024



- **Estratégia**
- **Modelo de Negócios e Avenidas de Crescimento**
  - Dados
  - Jornada de Crédito
  - Renda Fixa
  - Pessoa Física
- **Posicionamento Competitivo**
- **Tecnologia**
- **Pessoas, Cultura e ESG**
- **Robustez Financeira**



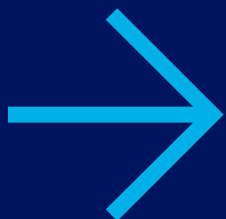
B3 DAY 2024

# Estratégia

## Estratégia

# Evolução da B3 é resultado do sucesso de nossa estratégia de longo prazo

Estratégia concentrada em maximizar o valor de nossos negócios principais e catalisar a diversificação – atuação em drivers internos reduz exposição à efeitos negativos do cenário externo



## FORTALECER E MAXIMIZAR NOSSO **CORE BUSINESS**

- Excelência operacional
- Proximidade com clientes e desenvolvimento de produtos
- Alinhamento com dinâmica regulatória e disrupções tecnológicas

## **DIVERSIFICAR** EM ATIVIDADES QUE POTENCIALIZEM NOSSAS CARACTERÍSTICAS ÚNICAS

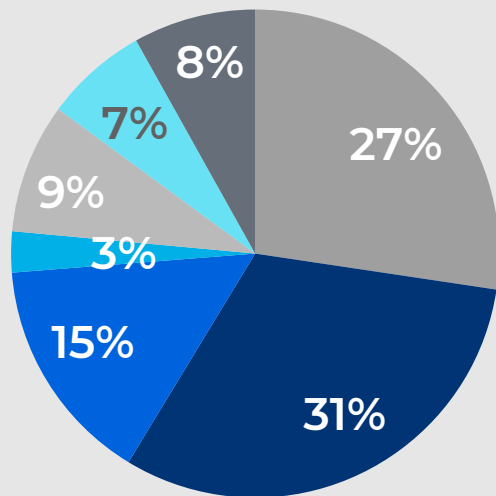
- Ambidestria e inovação
- Expertise como infraestrutura de mercado
- Dados únicos e exclusivos
- Presença tecnológica nos clientes

## Estratégia

# Execução eficiente refletida em crescimento e diversificação

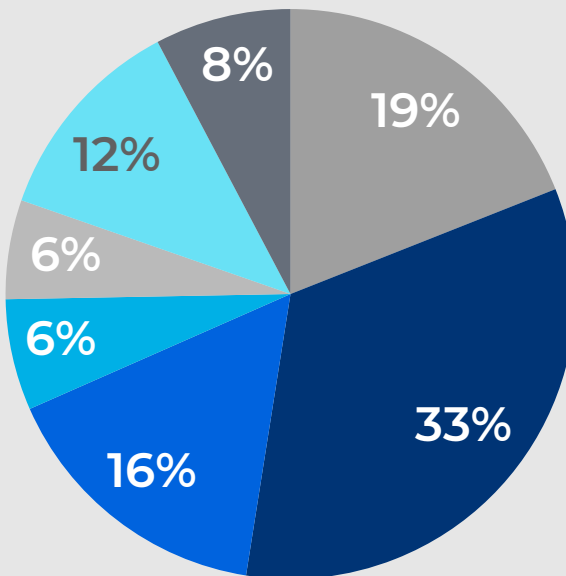
Disciplina na execução e exercícios constantes de alinhamento com tendências de mercado impulsionaram o fortalecimento do core business e a diversificação nas adjacências.

Receita 2019



R\$6,6 Bi

Receita LTM 24



R\$10,4 Bi



■ Mercado à Vista	
■ UIF	
■ Derivativos	
■ Balcão	
■ Dados	
■ Tecnologia	
■ Outros	

### Delta

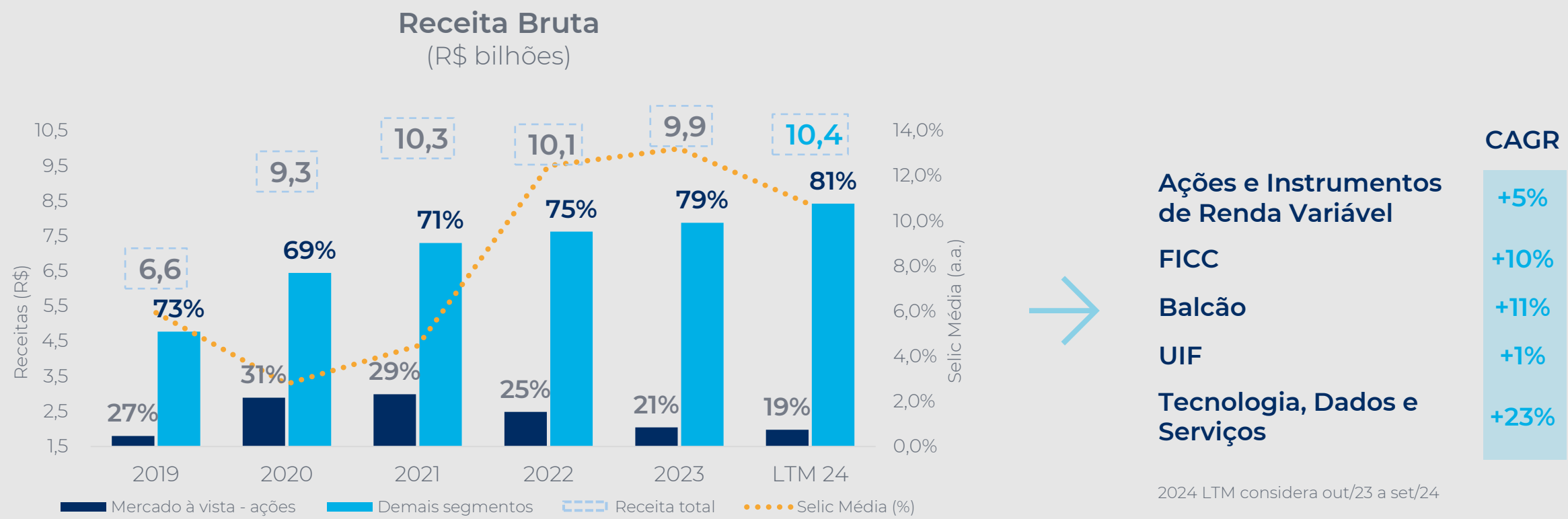
-8 p.p.	
-3 p.p.	↓
+2 p.p.	↑
+1 p.p.	
+4 p.p.	
+5 p.p.	
0 p.p.	

2024 LTM considera out/23 a set/24.

Estratégia

# Modelo de negócio robusto em todos os ciclos

Modelo diversificado de negócios da B3 se traduz em crescimento acelerado das receitas em cenários de juros mais baixos e comportamento resiliente em cenários adversos ao mercado de ações.

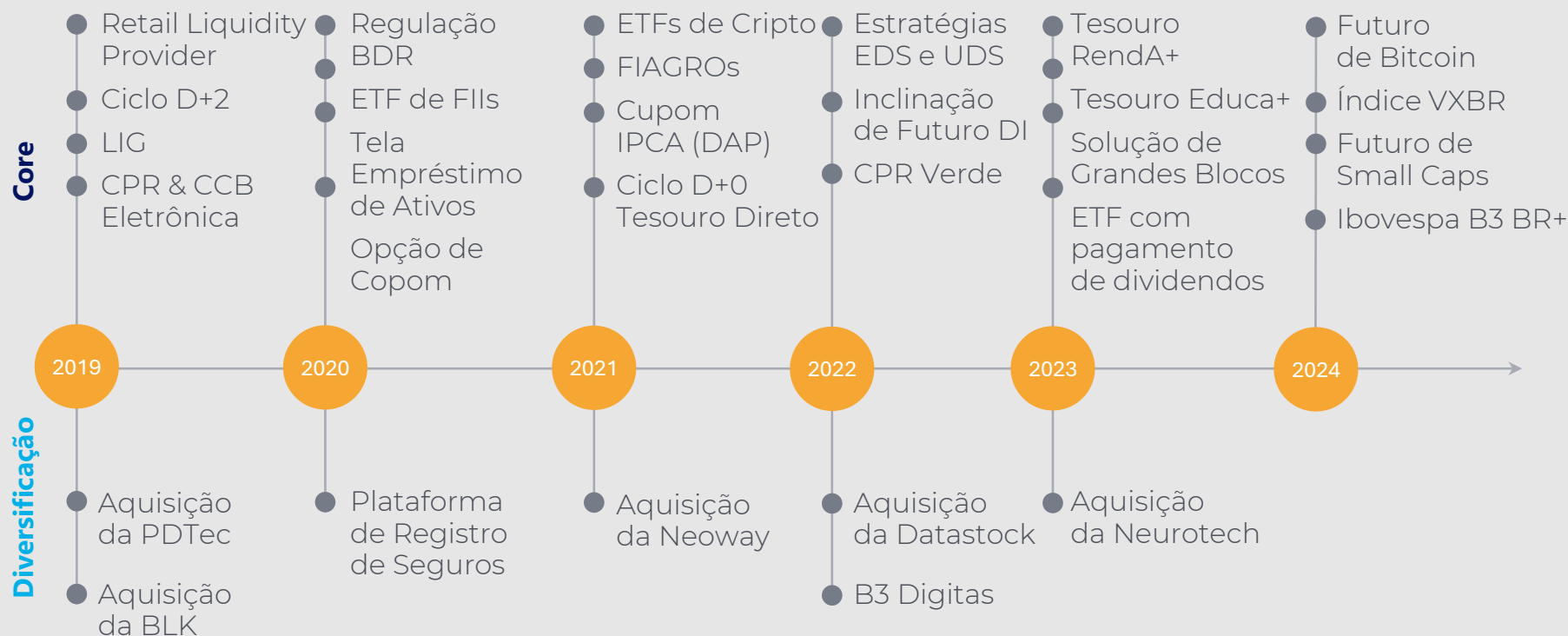


Receita dos demais segmentos inclui: derivativos de ações e índices, depositária, empréstimo de ações, listagem e soluções para emissores, FICC, Balcão, UIF e Tecnologia, Dados e Serviços.

## Estratégia

# Produtos e clientes como principais catalisadores da nossa estratégia

A agenda contínua de desenvolvimento de produtos alinhado às necessidades dos clientes é fundamental para o nosso crescimento



**+450**

projetos e melhorias ao longo de 5 anos

Receita de novas Iniciativas no Core

**R\$2,1B**

2024 LTM

Receita de novas Iniciativas nas Adjacências

**R\$0,8B**

2024 LTM

## Estratégia

# B3, muito mais que ADTV

Evolução da B3 evidencia uma tese de investimento robusta, com resiliência em ciclos desafiadores e preparada para potencializar os retornos em cenários favoráveis

1.

### Modelo de Negócios Resiliente e Diversificado

Eficiência na execução da estratégia de crescimento, sucesso na diversificação no core business e nas adjacências

2.

### Posicionamento Competitivo Singular

Verticalização, foco no cliente e desenvolvimento de produtos

3.

### Tecnologia de ponta

Solidez operacional, inovação, capacidade de adaptação às tendências de mercado

4.

### Cultura consolidada e time de alta performance

Propósito como catalisador da cultura em constante evolução, diversidade, ESG e incentivos alinhados ao crescimento de longo prazo

5.

### Solidez Financeira

Alta geração de caixa, histórico consistente de distribuições aos acionistas



B3 DAY 2024

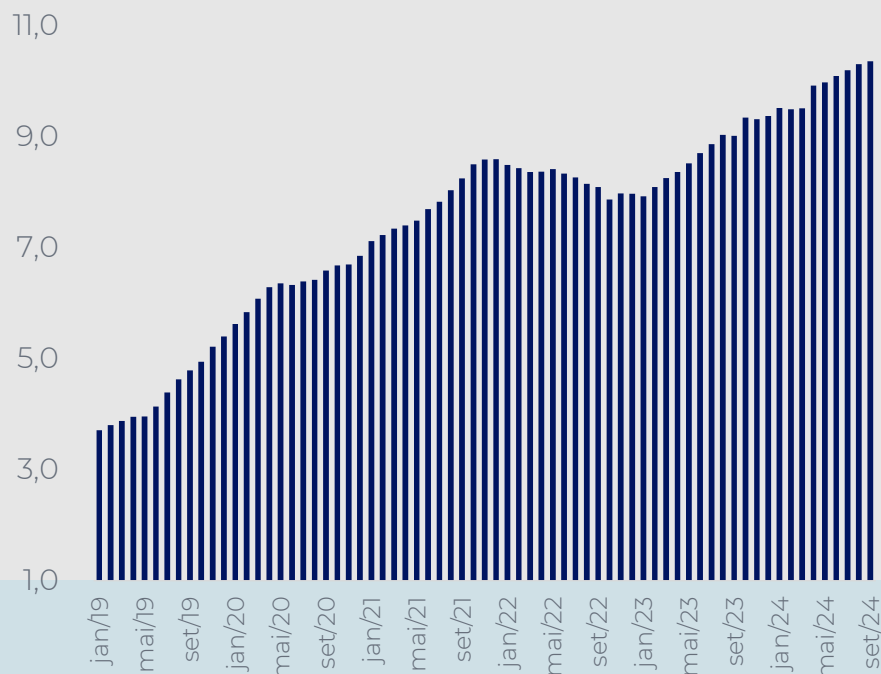
# 1 Modelo de Negócios e Avenidas de Crescimento

## 1. Modelo de Negócios e Avenidas de Crescimento

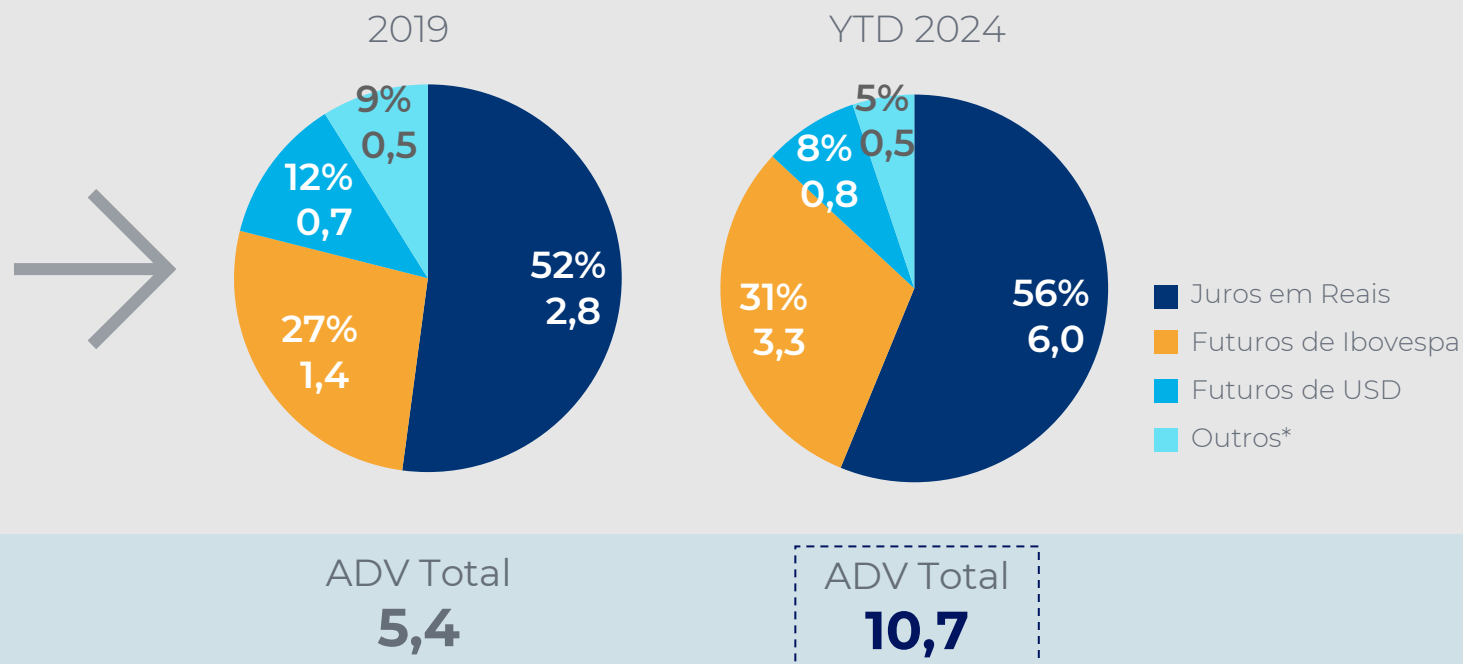
# Mercado de Derivativos

Crescimento constante de volumes em linha com a sofisticação do mercado brasileiro, refletindo os investimentos da B3 em (i) desenvolvimento de produtos e funcionalidades e (ii) em liquidez

**ADV Média 12M – FICC + Índices**  
(milhões de contratos)



**Breakdown – ADV**  
(% do total; milhões de contratos)



YTD 2024 considera jan/24 a set/24. \*Outros incluem Juros em USD, Commodities e Criptoativos.

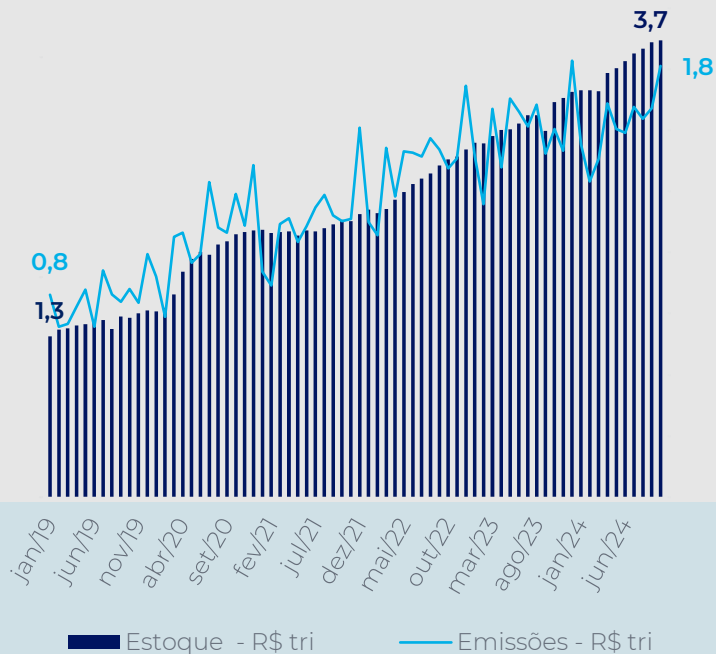
## 1. Modelo de Negócios e Avenidas de Crescimento

# Mercado de Balcão

Segmento se beneficia de juros mais altos, dada à exposição ao mercado de renda fixa, e com dinâmica temporal diferente de outros segmentos cíclicos – os efeitos do cenário macro são vistos em prazos mais longos e com menor volatilidade

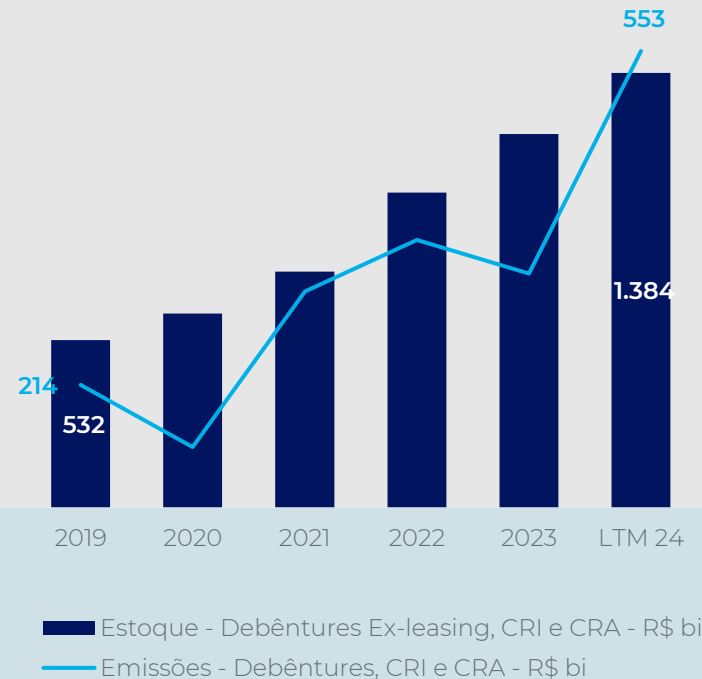
### Instrumentos de Captação Bancária

Emissões vs. Estoque



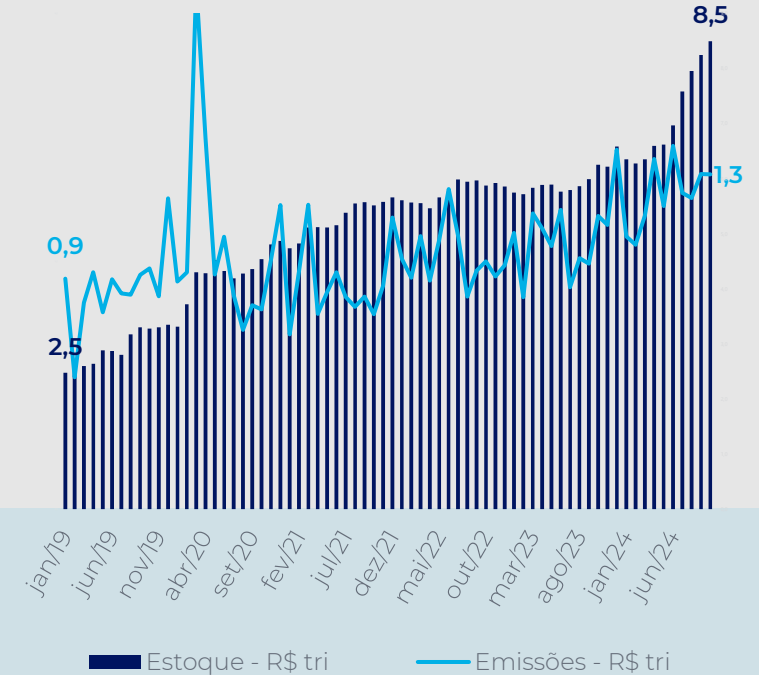
### Mercado de Capitais

Emissões vs. Estoque



### Derivativos de Balcão

Emissões vs. Estoque

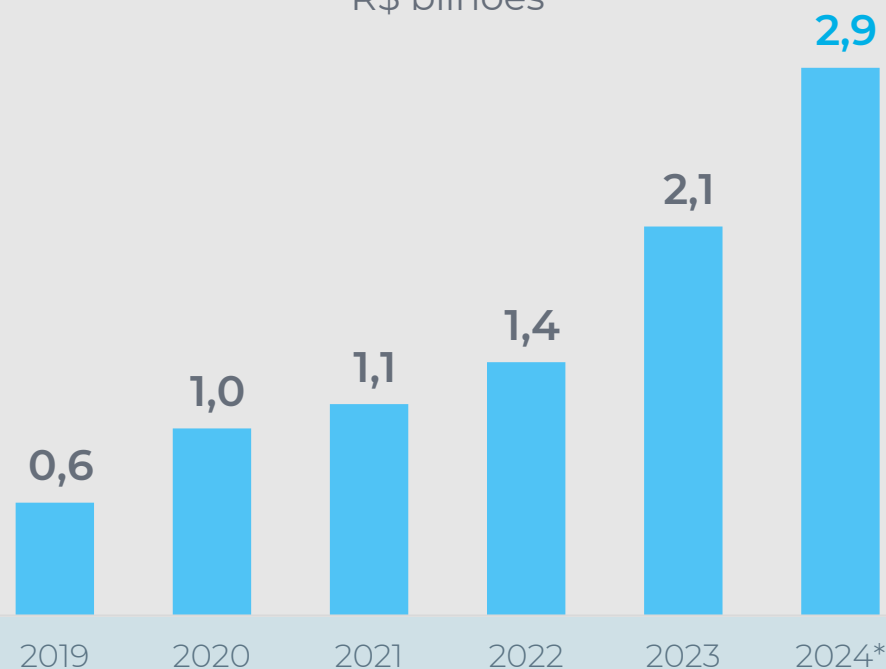


## 1. Modelo de Negócios e Avenidas de Crescimento

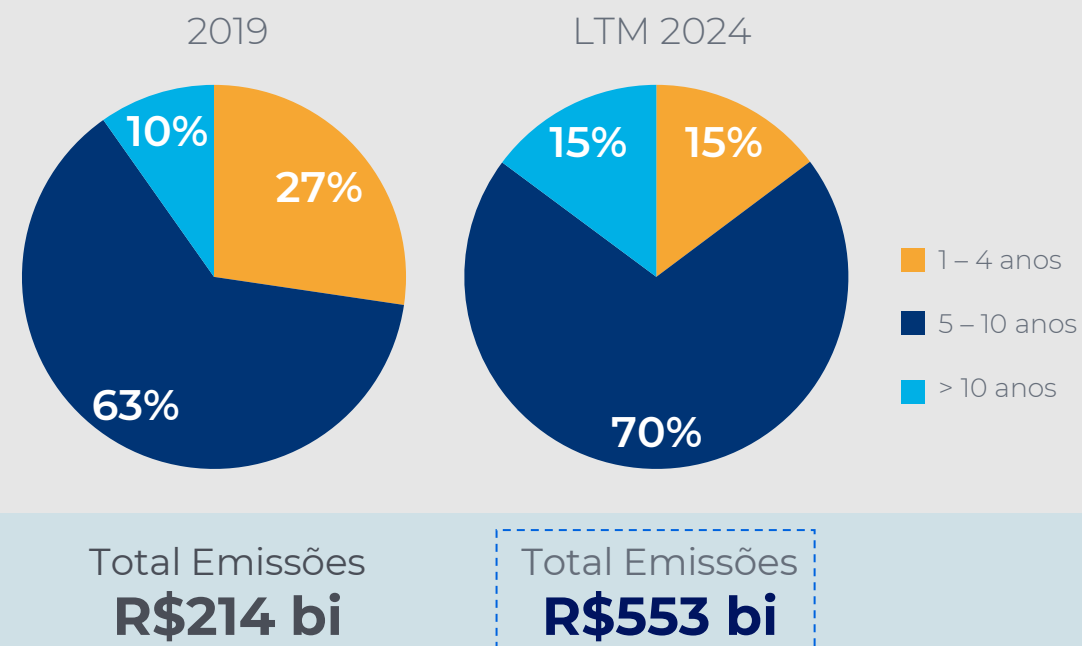
# Balcão – Dívida Corporativa

Cenário mais favorável ao mercado de dívida corporativa, evidenciado por um maior volume negociado no secundário e alongamento dos prazos das emissões

ADTV – Debêntures  
R\$ bilhões



Prazos das Emissões – Debêntures, CRI e CRA  
(% do total)



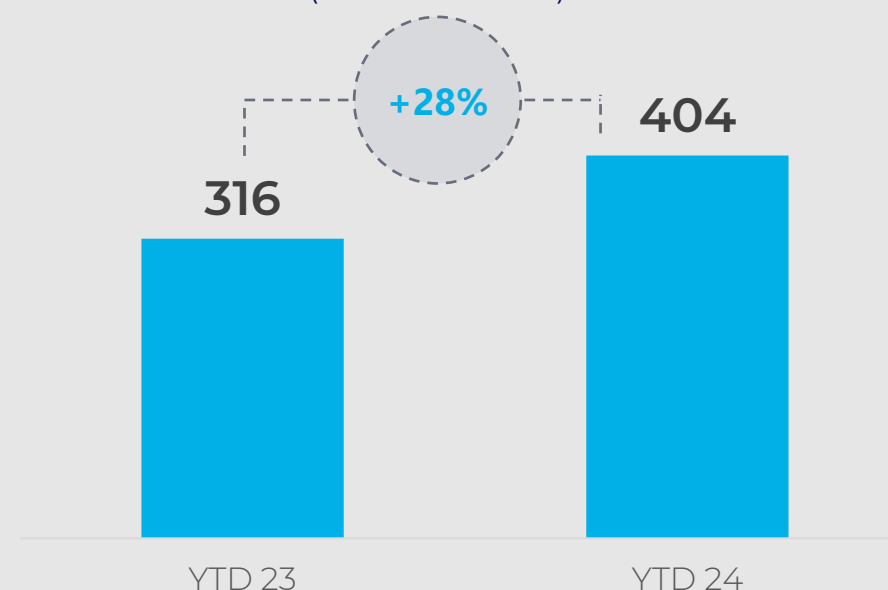
## 1. Modelo de Negócios e Avenidas de Crescimento

# Dados & Analytics

Principal frente de diversificação dos negócios da B3, o crescimento do segmento foi acelerado com aquisições nos últimos anos e, após revisão dos negócios, apresentou sólido desempenho em 2024



### Receita Analytics (R\$ milhões)



### DESTAQUES 2024

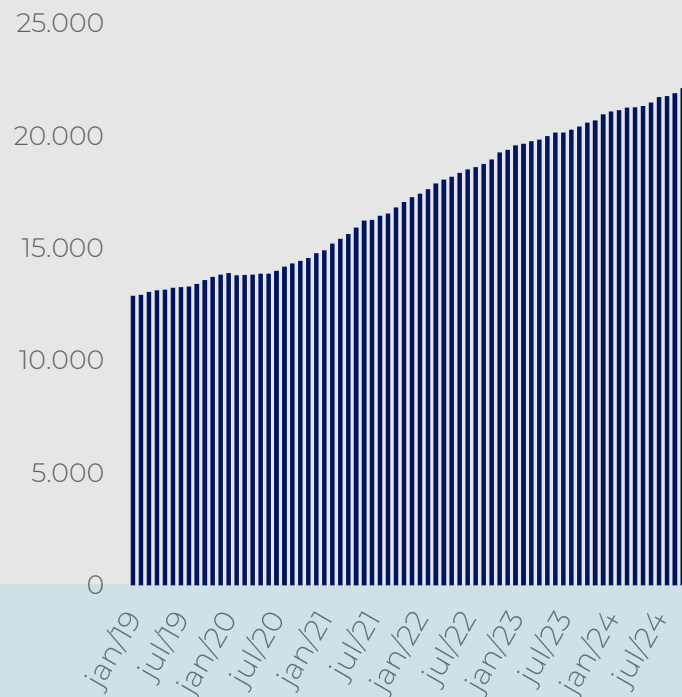
- Lançamento de +12 produtos em sinergia com B3
- Expansão de scores para além do auto (ex: property)
- Ampliação do TAM das soluções enriquecendo com dados de bureaus e parceiros
- Reorganização gerencial dos produtos administrados por Neoway/Neurotech

## 1. Modelo de Negócios e Avenidas de Crescimento

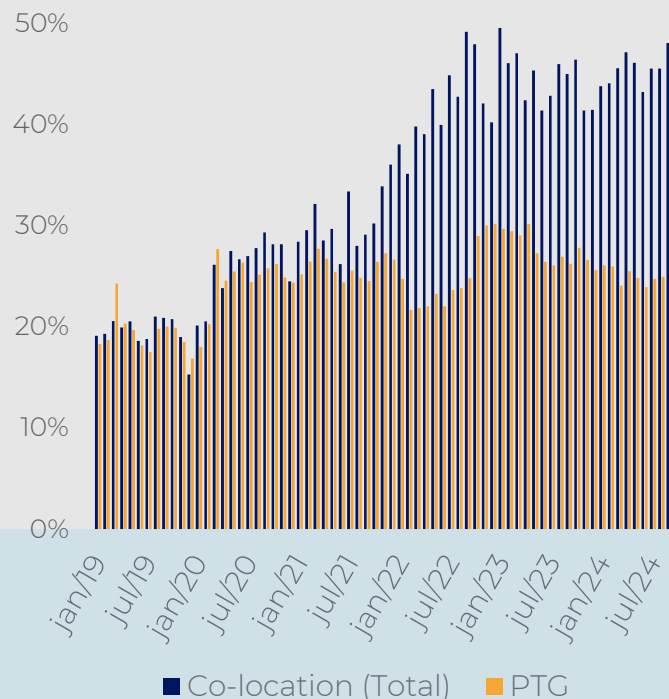
# Tecnologia e Acesso

Importante ferramenta de suporte aos participantes do mercado, as plataformas e ferramentas de tecnologia da B3 apresentam crescimento constante, que acompanha a indústria de fundos e ampliação dos serviços

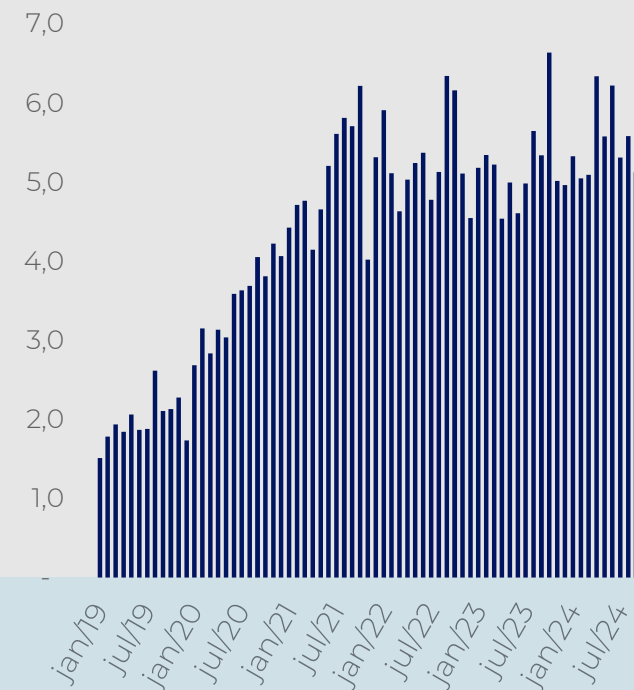
# Participantes do sistema de Balcão



Participação no ADTV Total



ADV no Co-location<sup>1</sup>  
(milhões de contratos)



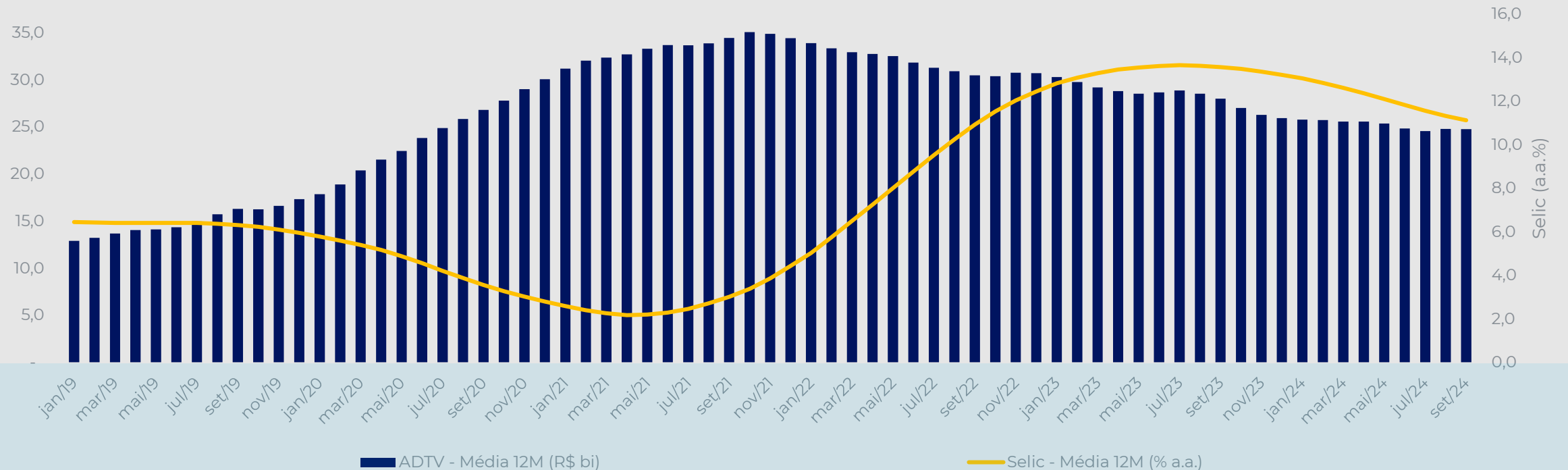
<sup>1</sup>Considera derivativos de índices e FICC.

## 1. Modelo de Negócios e Avenidas de Crescimento

# Mercado de Ações

Mesmo com o recente aumento dos juros locais, os volumes não retornaram aos patamares antigos, sustentados pela agenda de lançamento de produtos e evolução estrutural do mercado

ADTV vs. Ciclos de Juros



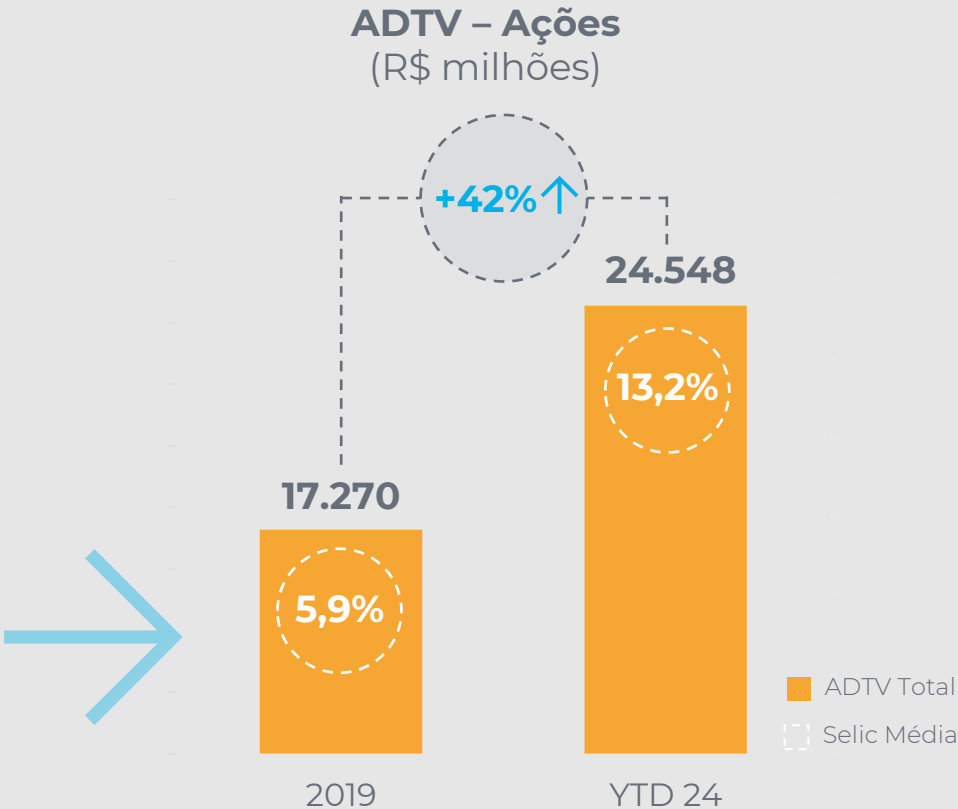
1. Modelo de Negócios e Avenidas de Crescimento

# Evolução estrutural do mercado e B3

O contínuo lançamento de produtos, aumento da base investidora e funcionalidades nos coloca em posição de capturar o potencial crescimento de volumes no futuro

KPIs	2019	YTD 2024	%
# BDRs	467	1.074	+130%
# ETFs	24	94	+292%
# FIIs	180	509	+183%
# de investidores	1,7 milhão	6,0 milhões	+257%
# de fundos locais	19,3 mil	31,5 mil	+63%
Co-location	62 clientes	161 clientes	+160%

ADTV (R\$ milhões)	2019	YTD 2024	%
BDRs	26	554	+2.054%
ETFs	822	2.058	+150%
FIIs	130	301	+132%





**B3 DAY** 2024

Avenidas de Crescimento  
**Dados | Mercado de Capitais**

## 1. Avenidas de Crescimento | Dados | Mercado de Capitais

# Evolução estrutural do mercado e B3

Estratégia para mercado de capitais visa maximizar a criação de valor para os clientes a partir dos dados únicos e exclusivos que B3 possui

Posicionamento B3

### Mercado de Capitais

#### ● Real Time & Trading Data

- Novos serviços e produtos
- Segmentação de clientes
- Reposicionamento
- Tarifação

#### ● Índices

- Reposicionamento
- Tarifação
- Expansão

#### ● Analytics

- Segmentação com produtos e ofertas direcionados
- Classes de ativos cobertas, inclusive ex-B3
- Plataforma completa de entrega

## 1. Avenidas de Crescimento | Dados | Mercado de Capitais

# Dados – Mercado de Capitais

4 frentes prioritárias com o alinhamento ideal entre demandas de mercado e potencial comercial explorando os dados de mercados de capitais proprietários da B3

### 1 Market Data Histórico

- Uso em rankings intraday, back testing, análise liquidez
- Início com RV, e ampliar outras classes de ativos

### 2 Renda Fixa

- “Golden source” do mercado de RF
- B3 com *ability to win* para consolidar dados

### 3 Apreçamento

- Demanda por dados que apoiem price discovery para emissões, e maior transparência e independência no MTM
- Fonte para plataformas de middle e de back office

### 4 Surveillance

- Alavancagem de dados únicos B3 para observância de compliance transacional

**B3 DAY** 2024

Avenidas de Crescimento  
**Dados | Outras Frentes**

## 1. Avenidas de Crescimento

# Dados – Outras Frentes

Oferecer serviços com dados e inteligência, aprimorando a assertividade das análises.



**B3 DAY** 2024

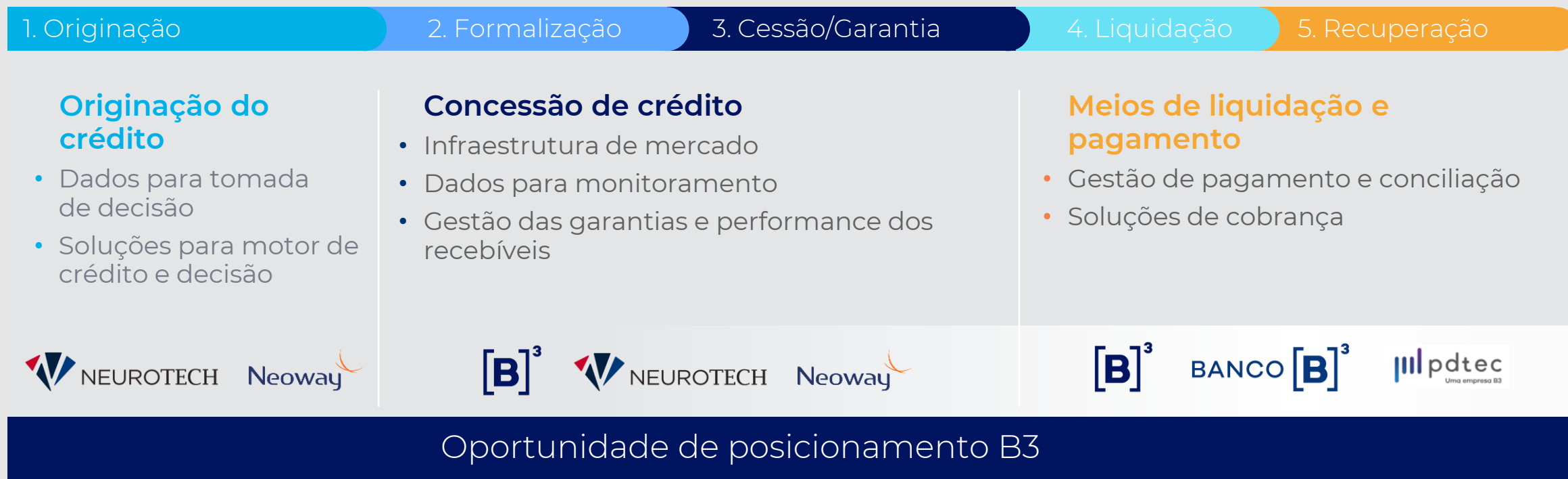
Avenidas de Crescimento  
**Jornada de Crédito**

## 1. Avenidas de Crescimento | Jornada de Crédito

# Agenda de estímulo à oferta de crédito gera novas oportunidades para a B3

Ambição de B3 se posicionar como plataforma de crédito – oferecendo produtos e serviços ao longo da jornada do cliente.

## Fluxo de crédito



## 1. Avenidas de Crescimento | Jornada de Crédito

# Duplicatas

Mercado de duplicatas complexo e pulverizado.  
Estratégia de posicionamento com principais *stakeholders*,  
com oferta de serviços B3 única e integrada ao longo da jornada.

## OBJETIVOS



### Empresas (Sacadores / Sacados)

Ganhar capilaridade via conexão com ERPs para  
alcançar grandes e médias empresas



### Bancos

Ser a principal solução de duplicatas e CCB para  
Bancos Incumbentes e Duplicateiros



### FIDCs

Conquistar market share, via conexão com  
grandes gestores e parcerias estratégicas



**Viabilizadores: Intermediários**  
(Plataformas, ERPs, IFs cobrança)

## Diferenciação por valor agregado focado em produtos de dados

• Originação de Clientes

**Neoway**

• Análise de portfolio pré desconto  
• Monitoramento de portfolio  
• Rating

**NEUROTECH**

• Cobrança

**pdtec**  
Uma empresa B3



**B3 DAY** 2024

Avenidas de Crescimento  
**Renda Fixa**

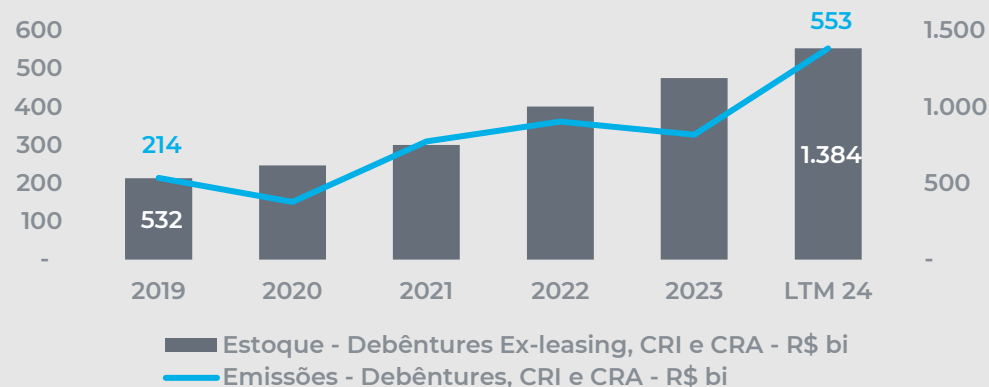
## 1. Avenidas de Crescimento | Renda Fixa

# Crédito Privado – Oportunidade de curto prazo em mercado de forte crescimento

Ciclo de juros favorável, e mercado ainda pouco digitalizado e com demanda por automatização. Produto contra-cíclico, com grande oportunidade de diversificação de receitas

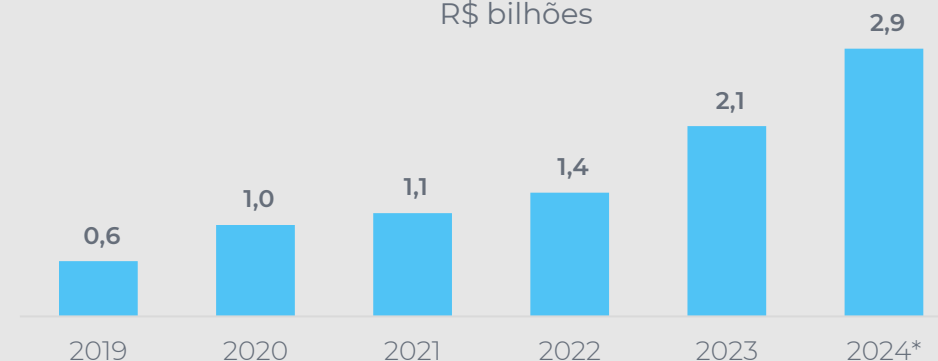
### Mercado de Capitais

Emissões vs Estoque



### ADTV – Debêntures

R\$ bilhões



Fonte: ANBIMA. \*Números até ago/24.

### Primário

**Análise da Oferta**

Crescimento das ofertas e volumetrias

**Distribuição / Liquidação**

Segmento de securitização inovando em estruturas e produtos

**Depositária / Registradora**

Qualidade do serviço e atendimento

### Secundário

**Negociação Secundária**

Eletronificação e centralização  
Market Data

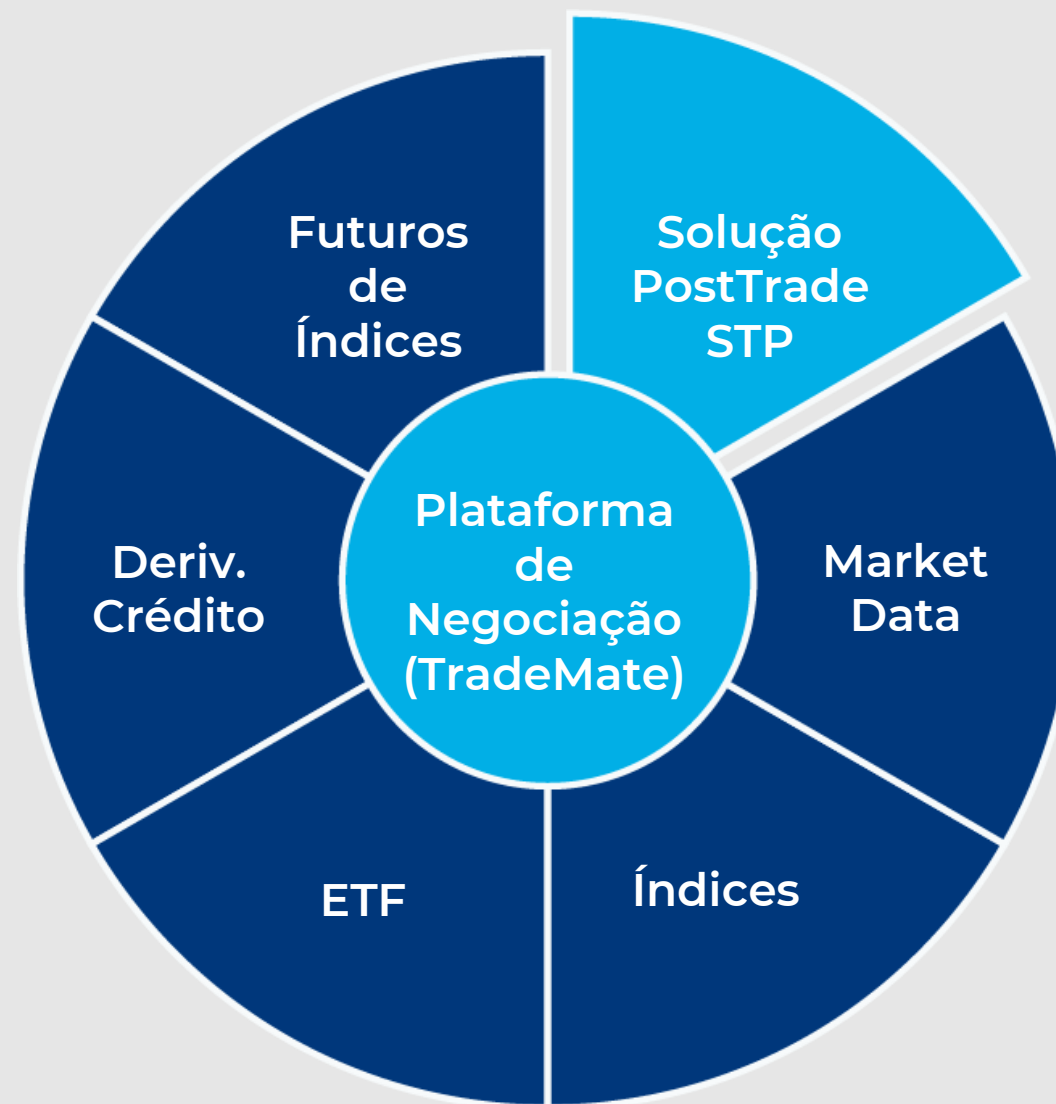
**Pós Negociação**

Integração do Middle & Back

## 1. Avenidas de Crescimento | Renda Fixa

# Desenvolvimento de um ecossistema completo de produtos

Digitalização e automatização do mercado  
gera oportunidades de curto e médio Prazo  
para novos produtos de alto valor agregado



**B3 DAY** 2024

Avenidas de Crescimento  
**Pessoa Física**

## 1. Avenidas de Crescimento | Pessoa Física

# Pessoa Física

Crescimento acelerado de investidores de varejo à medida que investimentos estão mais acessíveis e de conhecimento do público

**90,8 MM**

PFs na B3  
(# de CPFs)

+ Acessibilidade  
+ Conhecimento

> Diversificação

Crescimento de

**14%** YoY



**90 MM**

CDB - Registro

**5,2 MM**

Ações

**2,8 MM**

Tesouro Direto

**482 Mil**

Futuros

**823 Mil**

Crédito Privado\*

## 1. Avenidas de Crescimento | Pessoa Física

# Pessoa Física

Reposicionamento estratégico do segmento de varejo considerando diferentes perfis e alinhado com movimentos de mercado e tendências do comportamento da pessoa física

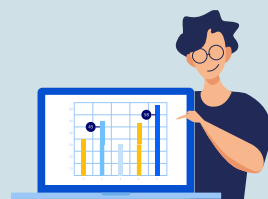
### Categorização: Perfis de investidores PF



**Digital**  
**90MM**  
de investidores

Comitentes Raspa-conta, Conta Remunerada e Tesouro Direto

Ampliar o acesso ao Tesouro Direto



**Sofisticado**  
**2,1MM**  
de investidores

Private, Alta Renda e Altos Volumes

Area do Investidor  
Informações consolidadas com serviços de alto valor agregado (Transf. Custodia, IR > Revar)  
Área do Consultor



**Trader**  
**350 mil**  
investidores

Day Trader ou Swing Trader

Emular experiência de gamificação ofertando produtos regulados  
Ampliar oferta de produtos



**Não Residente**  
Potencial  
**250 mil**  
investidores

Varejo Internacional

Viabilizar o acesso direto  
Simplificar *onboarding* de clientes  
Parceria com a CVM para automação de cadastro

B3 DAY 2024

# 2 Posicionamento Competitivo

## 2. Posicionamento Competitivo

# Cliente no centro das iniciativas estratégicas da B3



## Drivers Estratégicos

- Mapeamento completo da **jornada de clientes** nas diferentes linhas de negócio
- **Priorização** e **alocação** dos investimentos baseado nas **demandas dos clientes** e **oportunidade para B3**
- **Mensuração e evolução** contínua no **encantamento/fidelização** dos clientes

A melhor forma de competir é estar sempre próximo dos nossos clientes, atento às necessidades e especificidades de cada segmento, para gerar valor tanto para eles quanto para a B3

### Cliente

- Buy Side
- HFT
- Intermediários Institucionais
- PF
- Bancos Múltiplos
- Bancos de Investimentos
- Emissores
- Custodiantes e Administradores

### Iniciativas

- Alavancar o desenvolvimento e modernização do mercado de renda fixa
- Plataformas para Middle e Backoffice
- Serviços para fundos listados e res. CVM 175
- Serviço de co-location
- Melhoria contínua, eficiência operacional e tecnológica
- Soluções de D&A e Índices
- Novos produtos e serviços, risco e incentivos
- Jornada de Crédito (veículos e duplicatas)



## 2. Posicionamento Competitivo

# Ambiente Regulatório

Agenda regulatória da CVM para 2025 voltada para a democratização do mercado de capitais

### Normas a serem editadas

- **Regime FÁCIL** – Facilitação do acesso a Capital e de incentivo a Listagens FÁCIL (Consulta pública SDM 01/24)
- **Emissão e stripping de debêntures** – Lei 14.711/2023 (Consulta Pública SDM 02/24)
- **Modernização da norma de FIP** (Consulta Pública SDM prevista para 2024)
- **Rito dos PAS**: ajustes à Resolução CVM 45 (Consulta Pública SDM prevista para 2024)

### Estudos de AIR/ARR

- **Internalização de ordens** (Resolução CVM 135) – conclusão do estudo pós-Tomada Pública de Subsídios – AIR
- **Transparência ASG** (Resolução CVM 59) - ARR

### Projetos – Agenda Open Capital Markets

- **Portabilidade de investimentos** no Open Finance
- Laboratórios experimentais **CVM no LAB**
- Testes envolvendo **valores mobiliários no DREX**

### Temas para consulta pública

- **Suitability**: ampliação de produtos de varejo, revisão do conceito de investidor qualificado e adoção de medidas provenientes da Avaliação de Resultados Regulatório sobre o tema
- **Influenciadores digitais e modernização da regra de analistas** (Consulta Pública SDM 04/23)
- **Crowdfunding** – reforma para incorporação de valores mobiliários emitidos por companhias securitizadoras
- **Revisão das Resoluções CVM 135 e 31 com foco em mercados menores e tokenização**
- **Registro e informações de INR + PLD/FTP**
- **Regime informacional FIF – ARR**
- **Agências de rating**: alinhamento à norma europeia
- **Divulgação de fatos relevantes e comunicações ao mercado**: ajustes à Resolução CVM 44
- **Ajustes pontuais na Resolução CVM 160**
- **Ações em tesouraria**: revisão da definição de ações em tesouraria e previsão de intervalo mínimo entre sucessivas recompras
- **FII**: quórum qualificado para assembleias + regime informacional, encargos e outros



## 2. Posicionamento Competitivo

# One-stop shop em produtos de balcão

Registro e custódia de quase 60 produtos na infraestrutura de Balcão, além de outros serviços

# de Produtos / Ofertantes	B3	Peer 1	Peer 2	Peer 3	Peer 4
Instrumento de captação bancária	25	7		5	
Títulos de crédito	8				
Títulos corporativo / privado	4		2		1
Títulos públicos	7				
Derivativos	12	3		1	
Registro ASG	1				
Recebíveis	2		2	1	
<b>TOTAL</b>	<b>59</b>	10	4	6	1

➔ **Market Share  
~95%**

### + Serviços de:

- Negociação
- Liquidação financeira / Agente de pagamento
- Módulo de Gestão de Colateral
- Aceleração de Contratos
- Gravame de Ativos
- Produtos de Balcão com Garantia

## 2. Posicionamento Competitivo

# Infraestrutura verticalizada e integrada

*Clearing* de ações e derivativos integrada, compensação, liquidação e depositária no nível do beneficiário final oferecem mais oportunidades para os clientes



## 2. Posicionamento Competitivo

# Competição em Bolsa – Lições aprendidas

Foco em proximidade ao cliente e lançamento contínuo de produtos e soluções ao mercado

Estratégia da B3 é pautada em não deixar lacunas de entrada para um concorrente



- **Lançamento de produtos constante**, atendendo às demandas do mercado



- Tarifação adequada e **incentivo à liquidez** reduz custo para o cliente



- **Eficiência operacional:** sistemas confiáveis e tecnologia de ponta



- Atendimento personalizado acompanha toda a **jornada do cliente**



**Lições  
aprendidas  
de outros  
mercados**

**Case ASX**



**Lacuna de produtos e soluções ao mercado**

- Produtos – modalidades de negociação oferecidas pelo novo entrante

**Case BMV**



**Promoção da competição pelo regulador**

- Incentivo do governo para competição
- Mudança regulatória
- Regras de *best-execution*

B3 DAY 2024

# 3 Tecnologia

### 3. Tecnologia


# Robustez, Modernização e Inovação

Transformando e evoluindo as plataformas da B3 sem comprometer nossa reconhecida robustez operacional

## Modernizamos e Inovamos para atender o mercado e estar à frente da concorrência...

1. Protocolo binário e Nova Rede – Negociação
2. Latência: ~550 para ~350 microssegundos
3. Nova Depositária
4. Clearing de Cambio na Nuvem
5. Inteligência Artificial = Eficiência, Qualidade e Celeridade

## ... preservando nossa robustez operacional

Disponibilidade	Capacidade	Cyber Segurança
2020 <b>99,966%</b>	Listados <b>+226%</b> 2020 - 2024	Crescimento de Investimento <b>+110.7%</b> 2020 - 2024
2024 <b>99,971%</b>	Balcão <b>+72%</b> 2020 - 2024	
	Depositária <b>+45%</b> 2020 - 2024	

### 3. Tecnologia

# Estratégia de Plataformas e Serviços tecnológicos

Posicionamento no ecossistema e oportunidades de acelerar a performance dos nossos clientes

## OPORTUNIDADES E OFERTAS

## POSICIONAMENTO



**Sell Side: Middle & Back**



Modernização tecnológica e evolução da plataforma acelerando as jornadas dos clientes



**Buy Side**



Plataforma modular front-to-back: Melhor experiência para os clientes e eficiência nas operações



**Serviços Qualificados**  
Tecnologia (Soluções e serviços)



Tecnologia (soluções e serviços) - Maior oferta de produtos e serviços em atenção às necessidades dos clientes



**Data Center & Colocation**



Ampliação de oferta de COLOCATION e serviços de DATA CENTER

B3 DAY 2024

# 4 Pessoas, Cultura e ESG



## 4. Pessoas, Cultura e ESG

# Pessoas & Cultura

A B3 têm uma **cultura forte** potencializada pela liderança que desenvolve times de **alta performance** alinhados à estratégia da companhia e **orientados para co-criação**, gerando mais valor aos clientes e a B3

### 1. Propósito

Conduzir o desenvolvimento econômico sustentável para a sociedade prosperar

### 2. Ambição

Ser a plataforma que mais **acelera a performance** dos clientes

### 3. Valores

- Proximidade e satisfação dos Clientes
- Ambiente para as pessoas se desenvolverem
- Abertura e colaboração
- Atitude correta para hoje, amanhã e sempre
- Solidez e credibilidade operacional

### 4. Estratégia de Pessoas

- Desenvolvimento de liderança forte e de alta performance
- Formação dos times
- Cultura de alta performance – valor para cliente e valor para B3
- Ambidestria cultural

## Na Prática

**25%**



Evolução na percepção das pessoas de um GPTW  
**69 (2017) x 86 (2024)**

- Turnover acumulado **abaixo de 20% nos últimos 6 anos**
- **Turnover involuntário ~10%aa** > maior oxigenação da empresa, maior atração e retenção de talentos

## Alta Liderança

**81%**

Líderes\* com ações da B3SA3

**82%**

Adesão ao programa de ILP Matching

Mix de Remuneração Nominal

**20%**  
fixo

**30%**  
remuneração de curto prazo

**50%**  
de remuneração de longo prazo

**75%**



da remuneração **variável de curto prazo** do executivo pode ser usado na compra de ações para participação no programa **ILP Matching B3**



**Efeito Prático de 60 a 75%** de remuneração total atrelada a ação

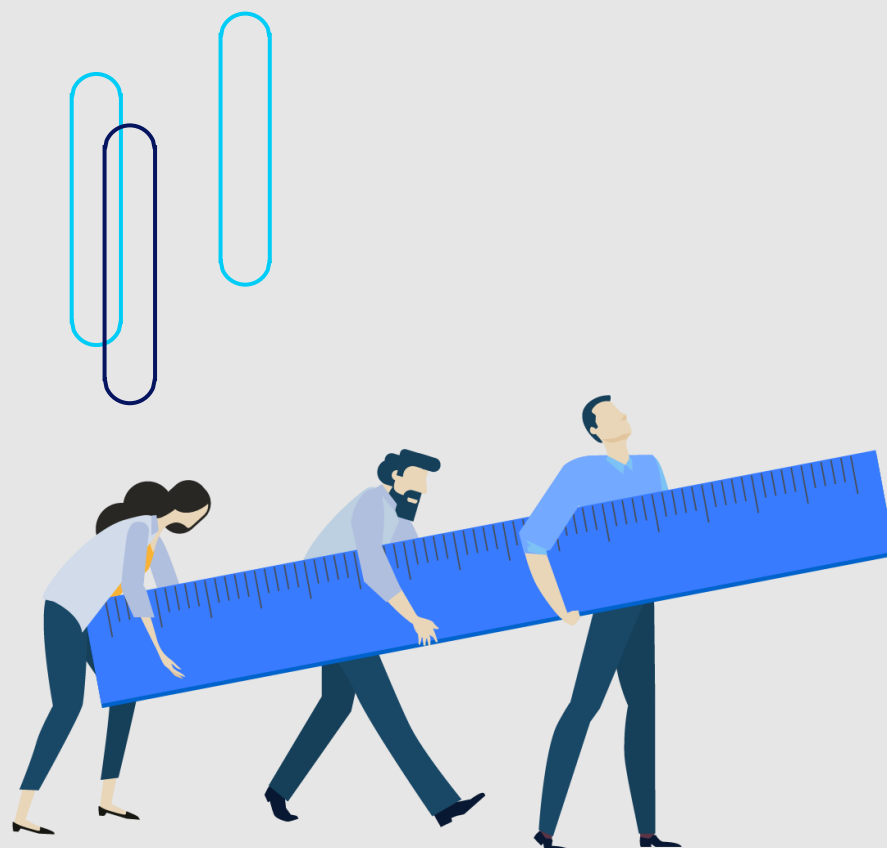
\* Líderes: Considerando Gerentes/Especialistas e acima.

\*\* Considera dados de janeiro a novembro de 2024.

## 4. Pessoas, Cultura e ESG

# Reconhecimentos

Evolução consistente dos viabilizadores culturais, estratégia de engajamento e posicionamento de Marca Empregadora



2018



2020



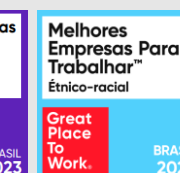
2021



2022



2023



2024



#### 4. Pessoas, Cultura e ESG

# Vanguarda na atuação das práticas ESG e indutora de mercado

Melhoria consistente na performance da B3 em índices e ratings ESG



Indicadores de destaque



### Ambiental

**Somos carbono neutro** desde 2011

**Meta de redução de 100%** das emissões de escopo 2 até 2030 (ano-base 2021)

**98% da energia consumida** vem de fontes renováveis

**Inventário de emissões GEE** desde 2009

**Certificação ISO 14.001** desde 2022

**B3 ações verdes**

**Nova metodologia do ICO2**  
nova carteira com 88% de menos emissões

**R\$128 bi - estoque de títulos temáticos** registrados na B3 (+64,5% yoy)



### Social

**Diversidade**

- 36% de mulheres** no CA em 2024
- 32,3%<sup>1</sup> de mulheres** em cargos de liderança (YoY +3,4p.p.)
- 26%<sup>1</sup> de pretos e pardos** (YoY +0,4p.p.)

**B3 Social**

- 5º ano** de filantropia estratégica
- 18,8 milhões** de beneficiários diretos e indiretos nos 26 estados + DF
- 77% da carteira** orientada a mudança de políticas públicas



### Governança

**100%** de membros independentes no CA

**Remuneração** vinculada a métricas ESG

**A temática ESG** faz parte das abordagens de risco da companhia e da cadeia de valor

**Evolução das regras** do Novo Mercado

**Conexões de valor** agenda ESG com cias listadas

<sup>1</sup>dados de outubro/24

B3 DAY 2024

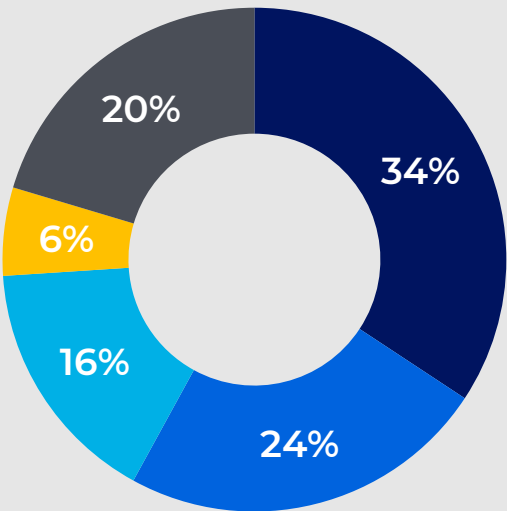
# 5 Robustez Financeira

## 5. Robustez Financeira

# Nova segmentação de receita

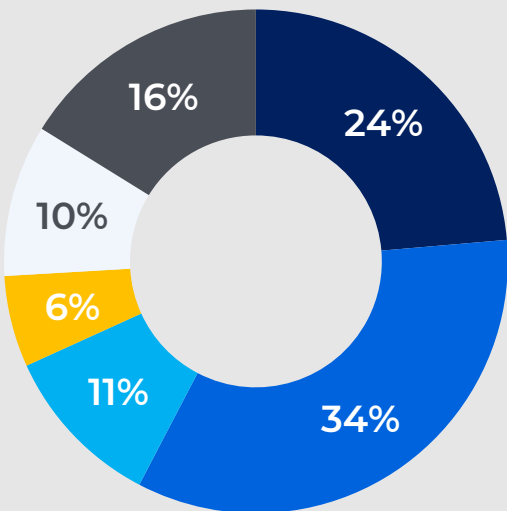
Evolução da visão das receitas alinhada à estratégia de longo prazo da Companhia

**ATUAL**



- Ações e instrumentos de renda variável
- Juros, Moedas e Mercadorias
- Balcão
- Infraestrutura para Financiamento
- Tecnologia, Dados e Serviços

**NOVA**



- À vista + Empréstimo
- Derivativos
- Renda Fixa e Crédito
- Soluções para Mercado de Capitais
- Soluções Analíticas de Dados
- Tecnologia e Serviços

	Receita 2024 LTM	% Receita Total
<b>Receita Total*</b>	<b>10.399</b>	<b>100%</b>
<b>Mercados</b>	<b>7.092</b>	<b>68%</b>
Derivativos	3.538	34%
À Vista	2.225	21%
Renda Fixa e Crédito	1.097	11%
Empréstimo de Ativos	233	2%
<b>Soluções para Mercado de Capitais</b>	<b>610</b>	<b>6%</b>
Dados para Mercado de Capitais	291	3%
Depositária para Mercado à Vista	183	2%
Listagem e Soluções para Emissores	137	1%
<b>Soluções Analíticas de Dados</b>	<b>1.014</b>	<b>10%</b>
Veículos e Imobiliário	563	5%
Plataformas e Analytics	452	4%
<b>Tecnologia e Serviços</b>	<b>1.682</b>	<b>16%</b>
Tecnologia	1.129	11%
Serviços de Apoio ao Mercado	420	4%
Outros	132	1%

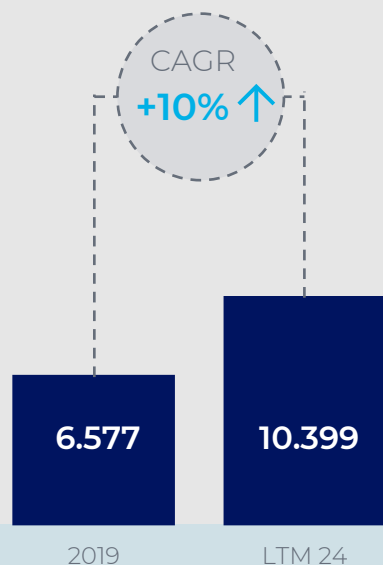
\*A receita total inclui reversão de provisões e recuperação de despesas

## 5. Robustez Financeira

# Robustez

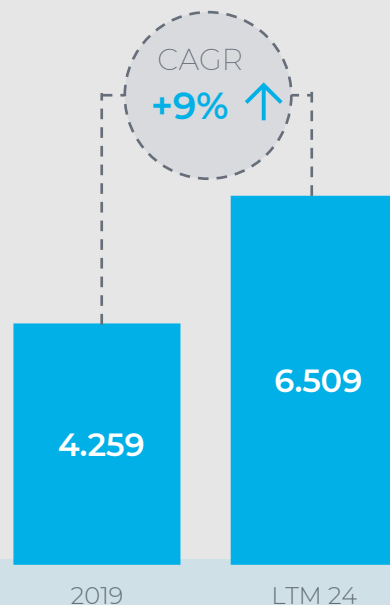
Companhia está em um outro patamar de receitas e geração de caixa

### Receita Total



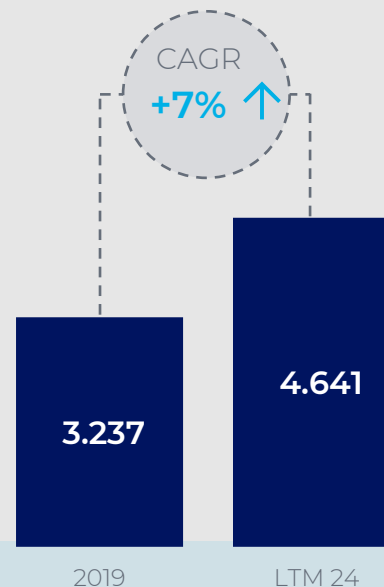
Crescimento de receita mesmo com cenário adverso em *cash equities*

### EBITDA Recorrente



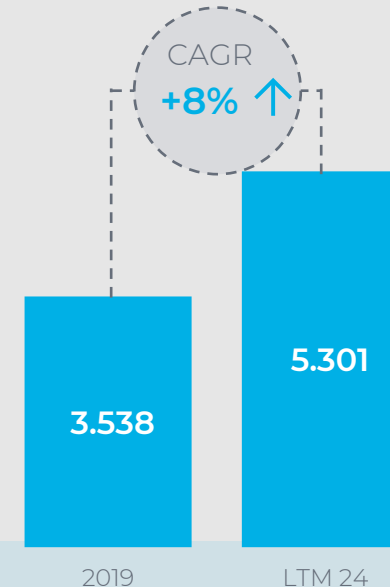
Forte potencial de geração de caixa

### Lucro Líquido Recorrente



Capacidade de gerar lucros consistentes

### Dividendos, JCP e Recompras



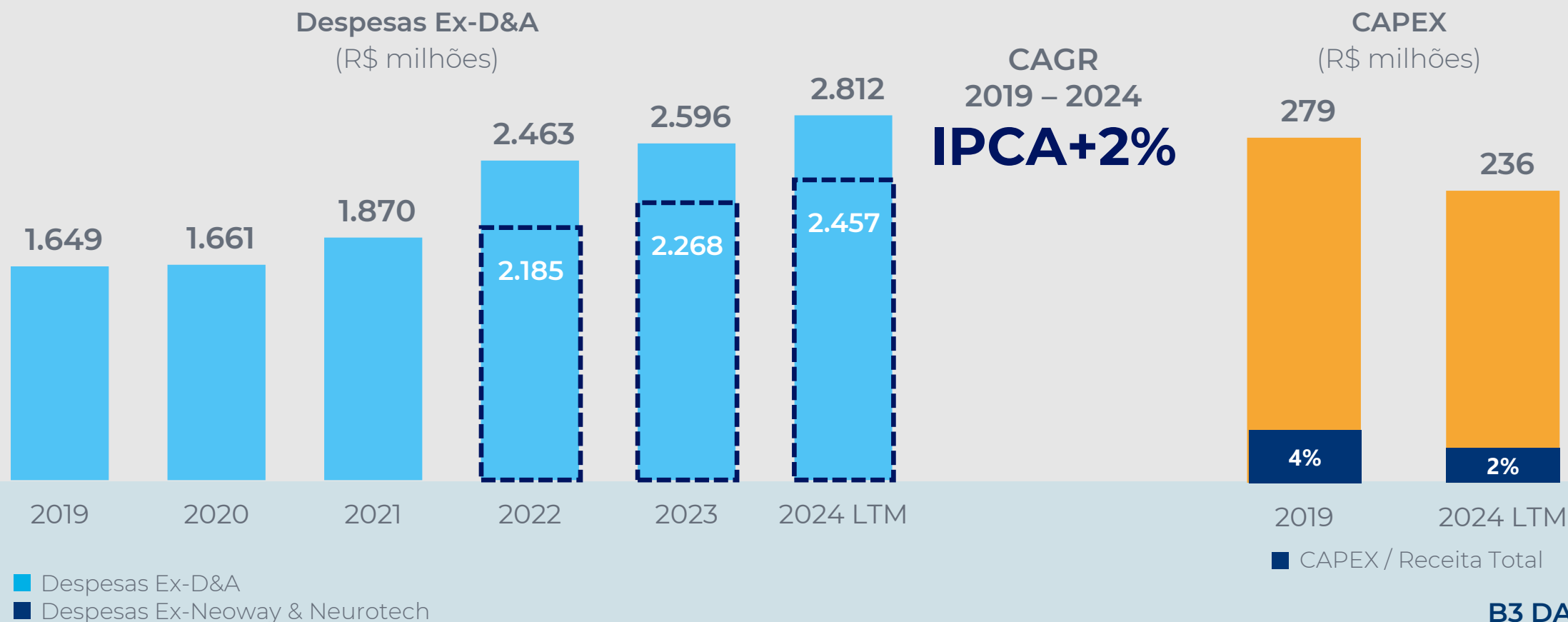
Elevado nível de *payout* aos acionistas

\*A receita total inclui reversão de provisões e recuperação de despesas

## 5. Robustez Financeira

# Gestão de despesas e investimentos

Crescimento das despesas reflete a migração parcial de CAPEX para OPEX, em linha com a agenda de desenvolvimento de produtos e diversificação de receitas da Companhia



## 5. Robustez Financeira

# Retorno aos acionistas

Estratégia de retornar maior parte da geração de caixa da Companhia

**~R\$30 bi**

distribuídos aos acionistas desde 2019

**12%**

do capital social da Companhia **cancelado** desde 2019

**13%**

do capital social da Companhia **recomprado** desde 2019

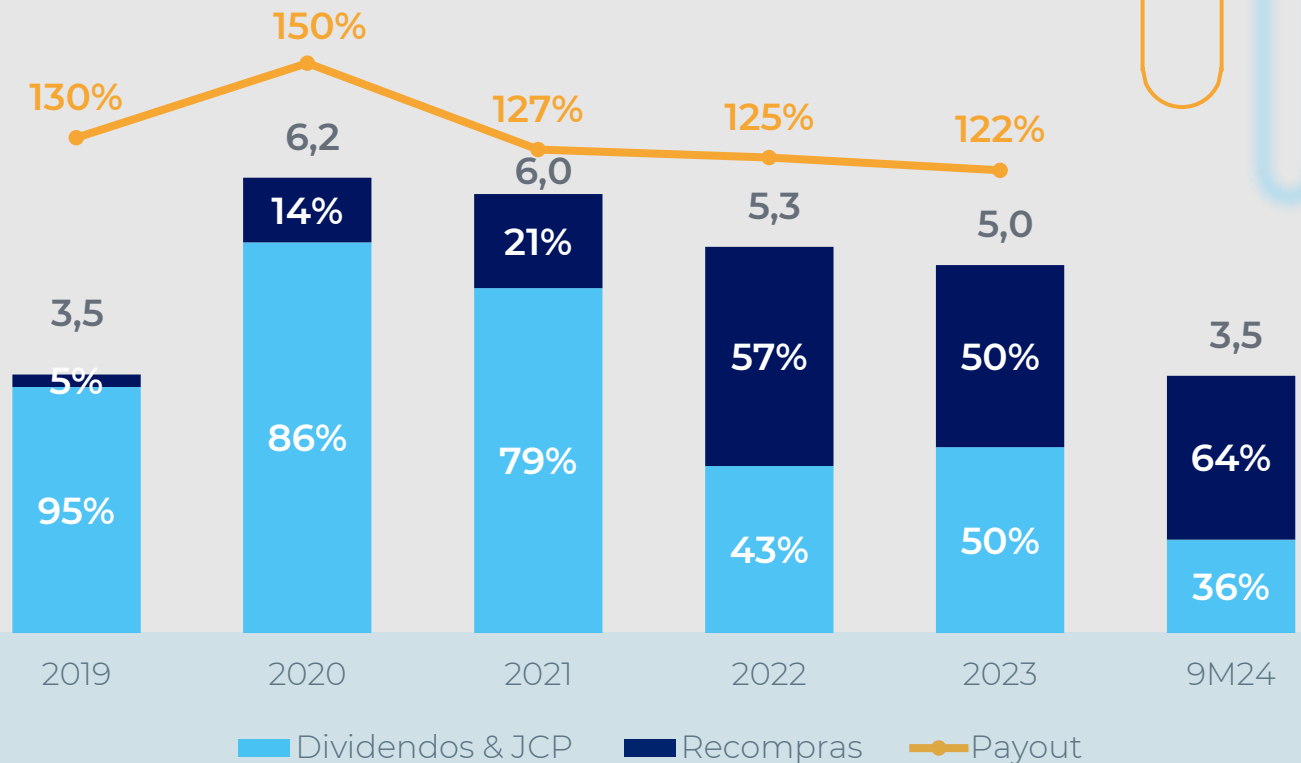
**8%**

de **return yield** considerando JCP, dividendos e recompras

**22%**

ROE – LTM 24

**Retorno aos Acionistas**  
(R\$ bilhões e % do lucro líquido)





## 5. Robustez Financeira

# Projeções

A Companhia permanece focada na gestão de despesas, balanceando retorno e desenvolvimento de projetos



R\$ milhões	2024	2025
<b>Despesas Ajustadas<sup>1</sup></b>	2.140 – 2.320	2.260 – 2.450
<b>Investimentos</b>	200 – 280	240 – 330
<b>Despesas atreladas ao faturamento</b>	260 – 340	340 – 440
<b>Depreciação e Amortização</b>	570 – 630	340 – 400
<b>Distribuição do Lucro Líquido<sup>2</sup></b>	90% – 120%	90% – 110%
<b>Alavancagem Financeira</b> (Dívida Bruta / EBITDA recorrente dos últimos 12 meses)	até 2,3x	até 2,1x

<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; (iv) despesas atreladas ao faturamento; e (v) despesas com M&A.

<sup>2</sup> Inclui juros sobre capital próprio, dividendos e recompra de ações ou outros instrumentos aplicáveis. Essa projeção está sujeita ao desempenho dos negócios, atingimento dos objetivos de alavancagem financeira e deliberação do Conselho de Administração.



Muito mais do que  
a Bolsa do Brasil