



Press Release

Resultados do
2º trimestre de 2020
06/08/2020

Sumário

1. Destaques do período	5
2. Sumário de Resultados.....	7
3. Receita Bruta.....	10
3.1 Operação Bancassurance.....	11
3.1.1 Vida	13
3.1.2 Prestamista	14
3.1.3 Habitacional.....	15
3.1.4 Patrimoniais.....	16
3.1.5 Demais Produtos.....	17
3.2 Wiz BPO	18
3.2.1 Backoffice CSH.....	19
3.2.2 Backoffice Outras Operações.....	20
3.2.3 Operação Cliente e GED - Gestão Eletrônica de Documentos	20
3.3 Wiz Parceiros	21
3.3.1 Indicação e <i>Success Fee</i>	22
3.3.2 Seguros Quebra de Garantia e Prestamista	23
3.4 Wiz Corporate.....	24
3.5 Wiz B2U.....	26
3.6 Wiz Conseg.....	27
4. Custos, Despesas e Outros.....	28
4.1 Custos.....	28
4.2 Despesas.....	31
4.3 Outras Receitas/Despesas	32
4.4 Indicadores de despesas	32
5. EBITDA e Lucro Líquido.....	33
5.1 EBITDA.....	33
5.2 Equivalência Patrimonial.....	33
5.2.1 Inter Seguros.....	33
5.3 Lucro líquido	35
6. Fluxo de Caixa	37
7. Anexos.....	39
7.1 Demonstração de Resultados.....	39
7.2 Balanço Patrimonial.....	40
8. Glossário.....	42

Mensagem da Administração

Olá. Usualmente reservamos esse espaço para reconhecer os avanços e resultados da nossa companhia, mas, nesse trimestre, quero não apenas falar dos nossos negócios, mas também de algo muito especial para a Wiz: o nosso time. A forma como essa equipe, composta por mais de 2.400 pessoas, enfrentou um dos trimestres mais desafiadores da nossa história, otimizando custos, dedicando-se a reinventar nossas abordagens e protegendo o ativo mais importante do nosso conglomerado - as pessoas -, mostra o quão especial é a nossa companhia.

Como alguns dos destaques de toda a dedicação e comprometimento do time Wiz neste período delicado, podemos ressaltar a agilidade na migração de toda a operação para o home office no período de cinco dias úteis. Mantivemos uma rotina intensa de comunicação, alinhando nosso time em cada ação tomada em relação à pandemia de Covid-19, com uma política de transparência e cuidado, posicionando periodicamente sobre as medidas tomadas, atualizando o número de casos confirmados e buscando zelar pela segurança e bem-estar dos Wizzers.

Operacionalmente, nesse trimestre, destaco a força da Wiz Parceiros, que acelerou seu canal comercial e contribuiu para a manutenção da saúde financeira dos nossos parceiros CAIXA e Caixa Seguradora nas vendas do produto de Consórcio fora do ambiente bancário, dado o momento em que as agências precisaram focar em outros produtos e atividades. No período, a Wiz Parceiros atingiu novo recorde de produção, com a venda de R\$1,1 bilhão em cartas de consórcio.

Ainda nesse período, mesmo atuando em home office, a Wiz BPO realizou cinco vezes mais vitórias, dado os desastres ambientais acontecidos no sul do país. Em um momento que os brasileiros precisaram contar com a proteção da CAIXA e da Caixa Seguradora, a Wiz BPO garantiu agilidade na prestação do serviço. Realizamos mais de 20 mil regulações de sinistros e 120 mil atendimentos a partir de 83 call centers espalhados nas casas dos nossos colaboradores.

Reconhecemos o esforço da companhia nas iniciativas de adequação dos custos que, apesar de não perenes, garantem e mostram a flexibilidade e a velocidade que a gestão da Wiz tem de otimizar a sua estrutura de custos para uma realidade de menor receita. Tudo isso viabilizou que a companhia mantivesse sua margem EBITDA alvo em um padrão que consideramos saudável, acima de 50%.

Por fim, após um período de desaceleração dos projetos de adição de novas Unidades de Negócio ao grupo Wiz, em função do início da pandemia, identificamos um reequilíbrio do cenário em nosso país e voltamos a nos engajar no processo de diversificação dos negócios e crescimento inorgânico da companhia, olhando oportunidades no mercado. Diante disso, é com grande orgulho e animação que

Teleconferência de Resultados

Com tradução simultânea para o inglês
Data: Sexta-feira, 07/08/2020



Horário: 11h (Brasília) • 10h (US ET)
Telefone: +55 (11) 2188-0155
Código: Wiz



Time: 11:00h (Brasília) • 10:00h (US ET)
Phone: +1 (646) 843-6054
Code: Wiz

divulgamos a realização de mais uma importante parceria estratégica, com o Banco BMG, para a venda de seguros em canais B2B2C indiretos. Com essa transação, adicionamos um dos mais importantes bancos brasileiros ao rol de operações com a presença Wiz, onde visualizamos expressivos ganhos futuros, assim como realizado em outras operações de *bancassurance* que atuamos. Entendemos que esse é nosso core de atuação e onde podemos agregar valor, além de manter sinergia com todas as estruturas já existentes na companhia, totalmente alinhado com a visão de crescimento do nosso conglomerado.

Seguimos focados e trabalhando diariamente na construção da Wiz de hoje e do futuro, obstinados na visão de construir a maior e melhor gestora de canais de distribuição de produtos financeiros e de seguros do país.

Heverton Peixoto
CEO

1. Destaques do período

Os principais destaques do trimestre foram:

- ▶ **Aquisição de 40% da CMG Corretora de Seguros:** anunciamos, nesta data, uma transação com o Banco BMG para aquisição de 40% do capital da CMG Corretora de Seguros – corretora do grupo BMG. A Wiz se une a uma das maiores plataformas de financiamento ao consumo, para construir uma operação de referência na venda de seguros em canais de comercialização de crédito pessoal. Reconhecida por sua expertise em rentabilizar os mais diversos canais de distribuição por meio da venda de seguros, a Wiz buscará alavancar os resultados dos seguros atualmente comercializados, além de agregar novos produtos e tecnologia para incremento do resultado da corretora nos canais do Banco BMG. Avaliada em R\$224,4 milhões (100% do *equity*), a Wiz realizará o pagamento de aproximadamente R\$89,8 milhões pela participação de 40% na Companhia, sendo parte desse montante (R\$44,8 milhões) um pagamento fixo e os demais condicionados à entrega de resultados, limitado às regras de pagamento da transação. O acordo prevê 20 anos de outorga para exclusividade de venda de seguros e outros produtos financeiros nos diferentes canais do Banco BMG.
- ▶ **Parceria com a fintech UConecte:** Estabelecemos, ao final do mês de junho, uma parceria com a fintech uConecte, uma plataforma digital baseada em inteligência artificial para a comercialização de empréstimo pessoal, empréstimo consignado e crédito consignado. Por meio dessa parceria, estreamos no mercado de consignado público e crédito pessoal, incluindo tais produtos ao WizCred, um portfólio de produtos que será distribuído pela Wiz Parceiros, nossa Unidade de Negócio que já atua com consórcios e *home equity*. Ampliamos, assim, o portfólio de produtos disponibilizados pela Wiz à sua rede de mais de 300 parceiros, com aproximadamente 8.000 pontos de vendas em todas as regiões do país. A operação terá alta capilaridade e robusto diferencial tecnológico, trazendo a experiência no mercado de tecnologia financeira especializada em crédito consignado e empréstimos da uConecte para a nossa operação.
- ▶ **Impacto Covid-19 nas operações:** nesse trimestre, demos continuidade às iniciativas de mitigação dos impactos gerados pela pandemia de COVID-19 em nossas operações e ambientes de atuação, adaptando modelos de negócios e de gestão ao novo cenário econômico e social. Enfrentamos, especialmente nos meses de abril e maio, uma redução no volume de vendas novas em nossas Unidades em função deste cenário de crise e incerteza, impactando o resultado do trimestre. No entanto, observamos uma recuperação a partir do mês de junho e estamos otimistas e trabalhando ativamente para a retomada gradual de nossas operações no segundo semestre desse ano. Destacamos a resiliência do nosso modelo de negócios, fruto do perfil de recorrência de receitas – nosso estoque de receitas – e da crescente diversificação de nossas fontes de faturamento. Nesse sentido, destacamos o desempenho das unidades Wiz Parceiros, que atingiu volume recorde de vendas de cartas de consórcios no trimestre (R\$1,1 bilhão), e da Wiz BPO, que segue incorporando novos clientes e apresentou crescimento em seu

faturamento em relação ao mesmo período do ano passado. Em conjunto, esses fatores amenizaram o impacto da crise em nossos resultados, sustentando a saúde financeira da Companhia no período.

- ▶ **Premiação Melhores Empresas para Trabalhar – 2020:** compomos, pelo 5º ano consecutivo, o ranking das 50 melhores empresas para se trabalhar no Centro-Oeste, a premiação é organizada pela empresa de consultoria global Great Place to Work (GPTW). Nesse ano, alcançamos, pela primeira vez, a 2ª colocação entre as melhores empresas de grande porte da região. O resultado demonstra a consistência da nossa cultura, que valoriza a diversidade e o crescimento de nossos colaboradores. Além disso, a Wiz participou da 4ª edição brasileira do GPTW Mulher, onde o objetivo é reconhecer as empresas com as melhores práticas do mercado de incentivo a liderança feminina. Participamos pela primeira vez do ranking e com muito orgulho conseguimos a 28ª posição entre as 35 Melhores Empresas de Porte Grande para a Mulher Trabalhar de 2020.
- ▶ **Efeito não recorrente em resultado:** nesse trimestre, o resultado da Companhia foi impactado por uma baixa gerada com o teste de impairment do ágio registrado com a aquisição da GR1D Finance, impactando o lucro líquido contábil do período, conforme será detalhado ao longo desse documento. Apresentamos, na página 8 deste release, o resultado ajustado.

2. Sumário de Resultados

Resultado Consolidado (R\$ MM)	2T20	2T19	Δ%	1S20	1S19	Δ%
Receita Bruta	169,4	184,6	-8,3%	360,0	357,9	0,6%
Receita Líquida	149,5	164,9	-9,3%	319,2	319,3	0,0%
Custos e Despesas	(63,8)	(74,2)	-14,1%	(142,3)	(142,9)	-0,4%
Outras Receitas/Despesas	(4,5)	(0,5)	n.a.	(7,8)	12,2	n.a.
EBITDA	81,2	90,2	-9,9%	169,1	188,6	-10,3%
Margem EBITDA	54,3%	54,7%	-0,4p.p.	53,0%	59,1%	-6,1p.p.
Lucro Líquido	34,0	54,0	-37,0%	85,0	110,7	-23,2%
Margem Líquida	22,7%	32,8%	-10,0p.p.	26,6%	34,7%	-8,0p.p.

No 2T20, nossa **Receita Bruta** apresentou retração de 8,3% em relação ao mesmo período de 2019. Esse desempenho foi impactado pelo cenário de redução no volume de negócios observado no trimestre, em função da pandemia de Covid-19, afetando especialmente as Unidades Operação Bancassurance – com destaque para os produtos Vida, Prestamista e Previdência – e Wiz Corporate, que apresentaram, respectivamente, resultados 10,0% (ou R\$13 milhões) e 14,5% (ou R\$1,8 milhão) inferiores ao 2T19. Já as unidades Wiz BPO e Wiz Parceiros alcançaram uma receita superior ao mesmo período do ano anterior, compensando parcialmente esses números. Ao longo das seções deste release, daremos detalhes dos impactos causados pela pandemia Covid-19 em nossos resultados.

O **EBITDA** registrou uma redução de 9,9% (ou R\$9,0 milhões) no 2T20, quando comparado ao 2T19, impactado, principalmente, pela redução nos níveis de receita e pelo aumento de gastos na linha de “Outras Receitas e Despesas”, efeito de despesas não recorrentes ocorridas no trimestre.

O **Lucro Líquido** no 2T20 apresentou retração de 37,0% em relação ao 2T19, com queda de 10,0 p.p. em margem líquida no mesmo período comparativo. Esse resultado decorre, especialmente, dos efeitos mencionados no EBITDA, bem como da contabilização de R\$12,1 milhões decorrente do teste de *impairment* do ágio registrado com a aquisição da GR1D Finance. Detalharemos ao longo desse release os pontos mencionados acima.

Receita Bruta

-8,3%

2T19: R\$184,6 MM
2T20: R\$169,4 MM

EBITDA

-9,9%

2T19: R\$90,2 MM
2T20: R\$81,2 MM

Lucro Líquido

-37,0%

2T19: R\$54,0 MM
2T20: R\$34,0 MM

EBITDA ajustado (R\$ MM)	2T20	2T19	Δ%	1S20	1S19	Δ%
EBITDA	81,2	90,2	-9,9%	169,1	188,6	-10,3%
Distrato Operação Wiz Saúde	-	-	-	-	(13,6)	-
Recuperação Tributária	(5,1)	-	-	(10,0)	-	-
EBITDA ajustado	76,1	90,2	-15,6%	159,1	174,9	-9,1%
Margem EBITDA Ajustada	50,9%	54,7%	-3,8p.p.	49,8%	54,8%	-4,9p.p.

Neste trimestre, realizamos um ajuste no valor de R\$5,1 milhões referente a recuperação tributária não recorrente, bem como de custos advocatícios relacionados a esse processo. No comparativo anual da visão acumulada, além do ajuste de recuperação tributária no 1S20, ajustamos, no 1S19, um efeito não recorrente devido ao recebimento de R\$15,0 milhões em valores brutos – ou R\$13,6 milhões ajustado a valores líquidos de PIS/COFINS – em “Outras Receitas e Despesas”, referente ao “Distrato da Operação Wiz Saúde”. Esse recebimento é o valor remanescente previsto na celebração do distrato ao contrato de distribuição e atuação exclusiva entre a subsidiária da Companhia, Wiz Saúde, e a Caixa Seguradora, conforme acordado durante as negociações referentes às novas condições de atuação da Companhia no ambiente CAIXA.

Lucro Líquido ajustado (R\$ MM)	2T20	2T19	Δ%	1S20	1S19	Δ%
Lucro Líquido	34,0	54,0	-37,0%	85,0	110,7	-23,2%
AVP Aquisições	2,7	1,3	-	5,8	2,5	-
Amortização Intangíveis Aquisições	3,7	3,6	-	7,4	7,3	-
Atualização Monetária <i>Earn-out</i> Aquisições	1,1	0,3	-	2,2	0,3	-
<i>Impairment</i> ágio/ <i>Earn-out</i> Aquisições	12,1	-	-	12,7	4,0	-
Ganho/Perda de Capital Aquisições	0,4	-	-	0,4	-	-
Distrato Contratual	-	-	-	-	(10,4)	-
Recuperação Tributária	(3,4)	-	-	(6,6)	-	-
Lucro Líquido ajustado	50,8	59,2	-14,3%	107,0	114,4	-6,5%
Margem Líquida ajustada	33,9%	35,9%	-2,0p.p.	33,5%	35,8%	-2,3p.p.

No Lucro Líquido do 2T20, foram realizados os seguintes ajustes de efeitos não recorrentes em resultado:

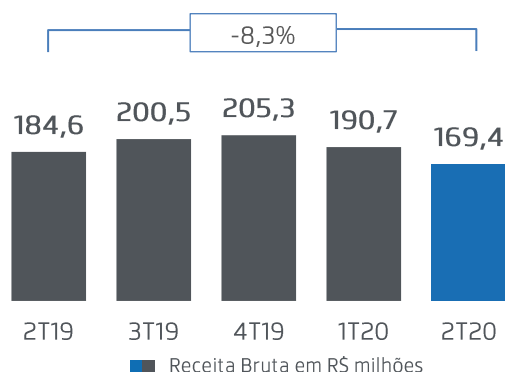
- ▶ **AVP Aquisições:** efeitos do Ajuste a Valor Presente (AVP) das parcelas futuras dos custos de aquisição da Finanseg (R\$0,5 milhão) e da Inter Seguros (R\$2,2 milhões).
- ▶ **Amortização Intangíveis Aquisições:** despesas com amortização dos ativos intangíveis reconhecidos com as aquisições da Finanseg (R\$3,5 milhões) e Inter Seguros (R\$0,2 milhão).
- ▶ **Atualização Monetária *Earn-out* Aquisições:** ajuste de R\$1,1 milhão decorre da atualização monetária das parcelas de *earn-out* a pagar do custo de aquisição da Inter Seguros.
- ▶ ***Impairment* ágio/*Earn-out* Aquisições:** ajuste de R\$12,1 milhões do efeito derivado do teste

de *impairment* para o ágio registrado com a aquisição da GR1D Finance.

- ▶ **Ganho/Perda de Capital Aquisições:** o valor de R\$0,4 milhão é decorrente do efeito líquido de perda de capital referente a aporte de capital desproporcional em empresa controlada.
- ▶ **Recuperação Tributária:** o valor de R\$3,4 milhões é referente ao efeito líquido da recuperação tributária reconhecida acima do EBITDA, conforme citado anteriormente.

3. Receita Bruta

Evolução da Receita Bruta | R\$ milhões



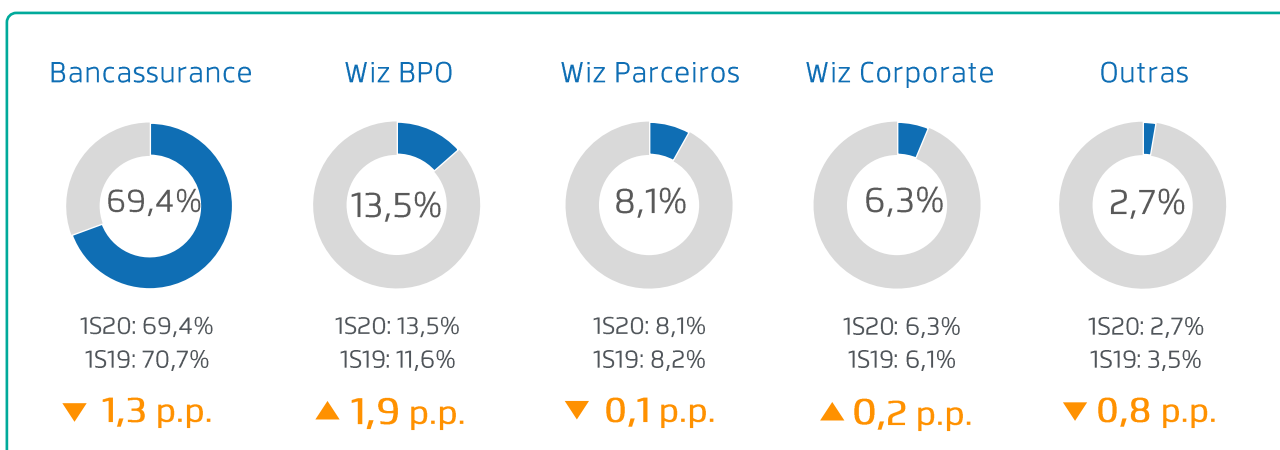
No 2T20, atingimos Receita Bruta de R\$169,4 milhões, 8,3% inferior ao realizado no 2T19. Esse desempenho decorre da retração observada na Operação Bancassurance, que encerrou o trimestre 10,0% abaixo do mesmo período do ano anterior (ou R\$13,0 milhões), bem como das unidades Wiz Corporate e Wiz B2U. A tabela abaixo contém um resumo da Receita Bruta por U.N. e suas variações. Na sequência, apresentamos a representatividade de cada uma delas na receita total da Companhia e variação anual do indicador. Ao longo dessa seção, apresentaremos mais

sobre cada uma das nossas linhas de negócio e seus destaques no período.

Receita Bruta por Unidade de Negócio (R\$ milhões)	2T20	2T19	Δ%	1S20	1S19	Δ%
Operação Bancassurance ¹	116,6	129,6	-10,0%	249,8	252,9	-1,2%
Wiz BPO	22,9	21,2	7,7%	48,6	41,4	17,5%
Wiz Parceiros	15,0	14,9	0,9%	29,3	29,4	-0,5%
Wiz Corporate	10,1	11,9	-14,5%	22,6	21,8	3,8%
Wiz B2U ¹	3,0	4,6	-35,2%	6,4	9,8	-34,6%
Wiz Conseg	1,4	0,0	n.a.	1,9	0,0	n.a.
Wiz Saúde	0,4	2,4	-84,9%	1,4	2,6	-46,0%
Receita Bruta (R\$MM)	169,4	184,6	-8,3%	360,0	357,9	0,6%

¹: até o 2T19 a receita bruta do produto "Auto" era apresentada segmentada no resultado da "Operação Bancassurance" e "Wiz B2U", sendo reclassificada integralmente para o resultado da "Wiz B2U" a partir do 3T19, após mudanças na estratégia de comercialização do produto.

Participação das Unidades de Negócio na Receita Bruta Total da Companhia (1S20) | %



3.1 OPERAÇÃO BANCASSURANCE

Nossa Unidade de Negócio Operação Bancassurance é responsável pela atuação comercial dos produtos de seguridade na rede CAIXA. Estamos presentes fisicamente nas agências do banco, com nossos Assistentes de Vendas (ASVENs), que atuam na venda direta ao cliente e no engajamento do time das agências para melhor aproveitamento de oportunidades de negócio. Nesse contexto, além de trabalhar na rentabilização da carteira de clientes, o assistente de vendas Wiz também atua em sinergia com o empregado CAIXA, na triagem e abordagem aos clientes, com base em um método bancasseguos para direcionamento da oferta de acordo com o perfil de cada cliente. Nosso acesso ao balcão da CAIXA é estabelecido pelo contrato assinado com a Caixa Seguridade em agosto de 2018, até fevereiro de 2021. O acesso após essa data será definido por processo competitivo a ser lançado pela Caixa Seguridade, conforme divulgado por eles à época.

a) Receita Operação Bancassurance por Produto

Receita Bruta (em R\$MM)	2T20	2T19	Δ%	1S20	1S19	Δ%
Vida	41,9	44,9	-6,8%	89,1	84,6	5,4%
Prestamista	31,2	41,3	-24,5%	74,6	81,1	-7,9%
Habitacional	22,8	20,6	10,6%	43,4	44,1	-1,7%
Patrimoniais	15,3	13,9	9,7%	29,2	26,7	9,7%
Previdência	3,4	4,8	-29,0%	7,9	9,2	-13,5%
Outros	2,0	4,0	-49,1%	5,5	7,3	-25,2%
Total Operação Bancassurance¹	116,6	129,6	-10,0%	249,8	252,9	-1,2%

¹: até o 2T19 a receita bruta do produto "Auto" era apresentada segmentada no resultado da "Operação Bancassurance" e "Wiz B2U", sendo reclassificada integralmente para o resultado da "Wiz B2U" a partir do 3T19, após a realização de mudanças na estratégia de comercialização do produto.

A Unidade de Negócio apresentou retração de 10,0% no 2T20, quando comparado ao 2T19, impactada pela redução no volume de negócios nos canais do banco em função da pandemia de Covid-19, especialmente nos meses de abril e maio. Nesse período, o produto Prestamista foi o mais impactado, apresentando queda de 24,5% (ou R\$10,1 milhões) versus o 2T19, seguido do produto Vida (-6,8% ou -R\$3,0 milhões) e Previdência (-29,0% ou -R\$1,4 milhão). A partir do mês de junho, a Operação apresentou importantes sinais de recuperação para algumas linhas de produto, performando em níveis similares à média dos períodos anteriores, o que contribuiu para uma melhora no desempenho do trimestre. Adiante, detalharemos os principais impactos no resultado dos produtos comercializados pela Operação Bancassurance à vista do cenário de pandemia de Covid-19.

b) Receita de Estoque da Operação Bancassurance

Um dos mais importantes diferenciais competitivos do modelo de negócios de nossa Operação Bancassurance é o perfil recorrente e resiliente das receitas geradas no canal. Grande parte dos seguros vendidos geram recorrência de recebimento, pelo perfil de pagamento mensal das apólices - essa dinâmica gera a criação de um estoque de receitas, com durações de médio a longo prazo. Os seguros de Vida e Habitacional são os produtos

que possuem prazos maiores de duração, enquanto os produtos Patrimoniais (Residencial e MR Empresarial) possuem vigências menores, porém com altas taxas de renovação - isso se traduz na criação de uma carteira de clientes recorrente ao longo do tempo. A tabela abaixo apresenta o montante de estoque de receita por produto, assim como a representatividade do indicador sobre o percentual da receita total.

Estoque de Receita da Operação (R\$ milhões) ¹	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	% Receita total	2T20 x 2T19
Vida	30,6	31,3	34,0	33,2	33,3	79,4%	8,9%
Habitacional	20,5	21,1	21,6	20,3	22,5	98,8%	9,9%
Residencial	4,4	5,0	5,2	5,0	5,0	40,3%	14,2%
MR Empresarial	1,8	1,8	1,2	1,7	1,7	62,9%	-5,5%
Receita Estoque²	57,3	59,1	62,0	60,2	62,6	56,3%	9,2%

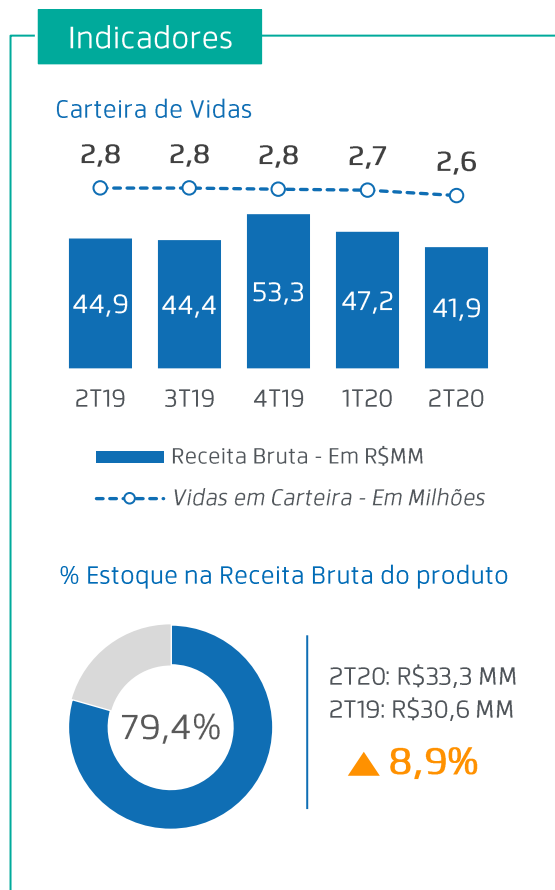
¹ O detalhamento do estoque da receita não é uma informação financeira auditada e foi estruturada com base em relatórios internos da Wiz, considerando o fluxo de comissão. Não considera as linhas de "Outros Produtos", por sua menor relevância. O racional de cálculo do estoque está descrito no glossário deste release. ² Até o 2T19 a receita bruta do produto "Auto" era apresentada segmentada no resultado da "Operação Bancassurance" e "Wiz B2U", sendo reclassificada integralmente para o resultado da "Wiz B2U" a partir do 3T19, após a realização de mudanças na estratégia de comercialização do produto.

No 2T20, 56,3% das receitas da Unidade de Negócio vieram do estoque gerado pelas vendas realizadas em trimestres anteriores. Esse valor gera resiliência nos níveis de receita e caixa da Companhia, especialmente em períodos em que o volume de vendas novas é afetado por fatores adversos, como o cenário observado nesse trimestre de redução no volume de negócios em função da pandemia de Covid-19.

3.1.1 Vida

Nossa Receita Bruta apresentou uma redução 6,8% nesse trimestre, quando comparada ao 2T19, chegando ao patamar de R\$41,9 milhões. Esse desempenho foi influenciado pelas receitas de vendas novas, que apresentaram redução de 40,3% no 2T20, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, efeito da redução de 39,3% na produtividade média por dia útil das vendas novas do produto Vida. Esse indicador é calculado com base no volume de receita de vendas novas em relação à quantidade de dias úteis em cada período. A performance de vendas nesse trimestre foi impactada pela redução nas atividades em função da pandemia de Covid-19, sendo parcialmente compensada por um aumento no tíquete médio dos produtos.

O resultado do Vida nesse trimestre foi parcialmente compensado pela performance do estoque de receitas, que apresentou crescimento de 8,9% quando comparado ao mesmo período do ano anterior. O empilhamento de seguros vendidos na modalidade de pagamento mensal, bem como o aumento no tíquete médio de algumas modalidades de produtos em carteira, impulsionaram esse resultado.



Indicador	2T20	2T19	Δ%	1S20	1S19	Δ%
Vidas em carteira ¹ (MM)	2,6	2,8	-6,9%	2,6	2,8	-6,9%
Receita Bruta (R\$MM)	41,9	44,9	-6,8%	89,1	84,6	5,4%

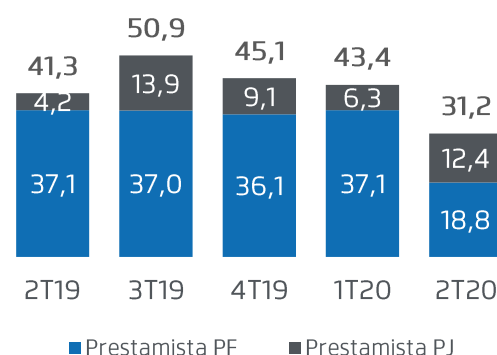
¹. Não considera o produto Amparo (bilhete de assistência funeral) vendido na rede de lotéricas e demais bilhetes. Carteira histórica do produto ajustada dos reprocessamentos identificados no 2T20.

3.1.2 Prestamista

A Receita Bruta do produto Prestamista apresentou retração de 24,5% no 2T20, em relação ao mesmo período do ano anterior. Nesse trimestre, o produto Prestamista Pessoa Física foi o principal impactado, com redução de 49,4% quando comparado ao 2T19, sensibilizado pela diminuição de 48,6% na produtividade média de vendas novas por dia útil, devido ao cenário de redução no fluxo das agências e originação de negócios em função da pandemia do Covid-19.

O produto Prestamista Pessoa Jurídica compensou parcialmente esse desempenho, atingindo um crescimento de 192,4% em relação ao realizado no 2T19. A performance desse produto foi impulsionada pelo aumento no volume de crédito PJ concedido pela CAIXA no período e pelo aumento na penetração do produto. Com isso, observamos um crescimento de 197,1% na produtividade média de vendas novas por dia útil no 2T20 em relação ao 2T19, alterando o mix de produtos PF e PJ em relação ao histórico.

Receita Bruta - Em R\$ MM



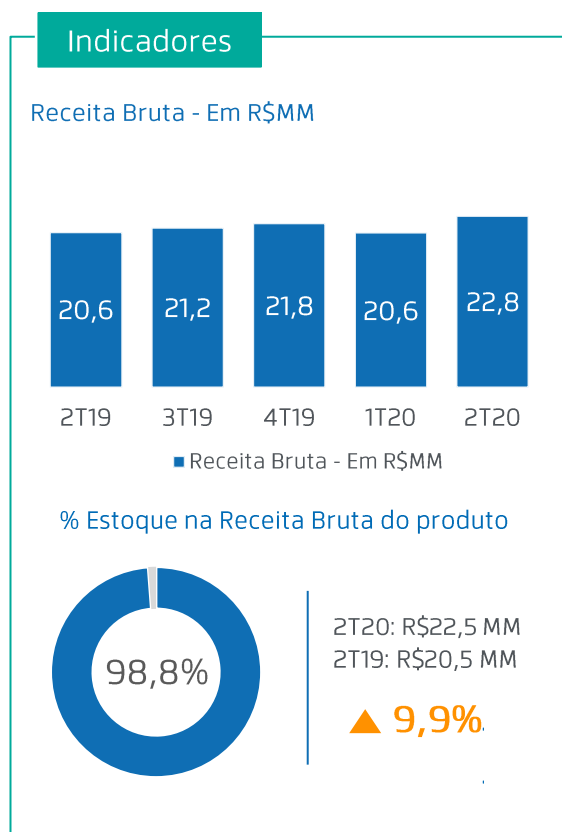
100%

Receita Bruta do
produto em
Vendas Novas

O quadro a seguir demonstra a composição da receita por tipo de produto:

Indicador	2T20	2T19	Δ%	1S20	1S19	Δ%
Prestamista PF	18,8	37,1	-49,4%	55,9	71,2	-21,5%
Prestamista PJ	12,4	4,2	192,4%	18,8	9,9	89,9%
Receita Bruta (R\$MM)	31,2	41,3	-24,5%	74,6	81,1	-7,9%

3.1.3 Habitacional



A receita do produto apresentou crescimento de 10,6% no 2T20, quando comparada ao 2T19. O resultado desse trimestre é explicado pelo crescimento do estoque de receita, que atingiu o patamar de R\$22,5 milhões, resultado 9,9% superior ao 2T19. Além disso, observamos um crescimento de 124% na receita de vendas novas em relação ao 2T19, impulsionado pelo aumento na concessão de crédito habitacional no período.

O quadro abaixo demonstra a composição da receita por modalidade de comissão e tipo de produto:

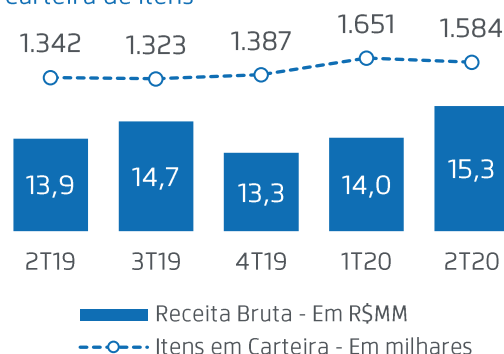
Indicador	2T20	2T19	Δ%	1S20	1S19	Δ%
SBPE/FGTS	15,9	15,1	5,0%	30,7	29,6	3,6%
MCMV	3,6	2,8	27,8%	7,0	6,6	6,9%
LAR + ¹	2,4	1,9	26,4%	4,3	3,8	13,2%
Outros ²	0,9	0,7	17,3%	1,4	1,5	-4,3%
Corretagem (R\$MM)	22,8	20,6	10,6%	43,4	41,5	4,7%
Agenciamento (R\$MM)	-	0,0	n.a.	-	2,6	n.a.
Receita Bruta (R\$MM)	22,8	20,6	10,6%	43,4	44,1	-1,7%

¹Produto que possui as coberturas mínimas obrigatórias do seguro Habitacional – MIP/DFI – além de coberturas adicionais tradicionais do produto Residencial – DFC, roubo ou furtos, danos elétricos, assistências, etc. O *funding* do produto Lar+ é tanto do SBPE (dentro e fora do SFH), quanto do FGTS (MCMV e fora MCMV). Logo, o tíquete médio do produto é variável. ² Considera receita de produtos habitacionais em run-off.

3.1.4 Patrimoniais

No 2T20, a Receita Bruta dos produtos Patrimoniais apresentou crescimento de 9,7% em relação ao mesmo período do ano anterior. O seguro Residencial foi o responsável por esse desempenho, com alta de 24,1% na mesma comparação, influenciado principalmente pelas receitas de vendas novas do produto, que apresentaram um crescimento de 30,2% devido a: (i) redução no parcelamento médio do produto, com aumento da participação de produtos vendidos na modalidade de pagamento à vista no mês de junho; (ii) aumento do tíquete médio dos produtos e (iii) crescimento na quantidade de vendas novas observadas no mês de Junho, impulsionada pelo aumento no volume de concessão de crédito habitacional nesse período e pelo incentivo de vendas à rede comercial CAIXA. Esses fatores consolidados resultaram em um aumento de 34,0% na produtividade média de receita por dia útil em relação ao 2T19.

Carteira de Itens¹



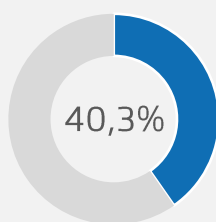
Além disso, o produto foi impactado pela performance do estoque de receitas, que apresentou crescimento de 14,2% no 2T20, quando comparado ao mesmo período em 2019. Esse desempenho é reflexo (i) da alta performance de vendas nos últimos períodos, ocasionando um crescimento de 24,6% na quantidade de itens em carteira, (ii) bem como da alteração no mix de produtos, dado o foco na venda de produtos com tíquete médio superior.

Indicadores



Residencial

% Estoque na Receita Bruta do produto



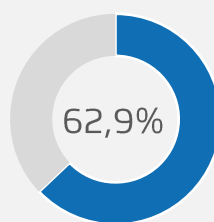
2T20: R\$5,0 MM
2T19: R\$4,4 MM

▲ 14,2%



Multirrisco Empresarial

% Estoque na Receita Bruta do produto



2T20: R\$1,7 MM
2T19: R\$1,8 MM

▼ 5,5%

O seguro Multirrisco Empresarial apresentou queda de 28,2% no 2T20, quando comparado ao 2T19, atingindo receita bruta de R\$2,8 milhões. Esse desempenho foi impactado pela redução nos níveis de venda nova no período, impactando tanto a receita de vendas novas (- 49,0% vs 2T19), quanto o desempenho do estoque de receitas (-5,5% vs 2T19), uma vez que o volume vendido não foi suficiente para compensar a redução no tíquete médio da carteira.

Indicador	2T20	2T19	Δ%	1S20	1S19	Δ%
Residencial (mil) ¹	1.456	1.212	20,2%	1.481	1.172	26,4%
MR Empresarial (mil) ¹	128	131	-1,9%	136	128	6,2%
Itens em carteira (mil)	1.584	1.342	18,0%	1.618	1.300	24,4%
Residencial (R\$MM)	12,5	10,1	24,1%	23,1	19,4	19,3%
MR Empresarial (R\$MM)	2,8	3,8	-28,2%	6,1	7,3	-16,0%
Receita Bruta (R\$MM)	15,3	13,9	9,7%	29,2	26,7	9,7%

¹ Carteira histórica dos produtos ajustada dos reprocessamentos identificados no 2T20.

3.1.5 Demais Produtos

A receita do bloco de Demais Produtos apresentou redução de 38,2% no 2T20, quando comparada ao apresentado no 2T19. Nesse trimestre, observamos retração em todas as linhas dos demais produtos, com destaque para Previdência, que teve uma queda de 29,0% (ou R\$1,4 milhão), Consórcios, com queda de 60,0% (ou R\$1,3 milhão) e Capitalização, com queda de 88,1% (ou R\$0,6 milhão). Esses produtos foram impactados, especialmente nos meses de abril e maio, pela redução no volume de negócios nos canais do banco em função da pandemia de Covid-19. O produto Previdência, no entanto, já apresentou importantes sinais de recuperação a partir do mês de Junho, performando em níveis similares à média dos períodos anteriores.

Indicador	2T20	2T19	Δ%	1S20	1S19	Δ%
Previdência	3,4	4,8	-29,0%	7,9	9,2	-13,5%
Outros	2,0	4,0	-49,1%	5,5	7,3	-25,2%
Receita bruta¹	5,4	8,8	-38,2%	13,4	16,5	-18,7%

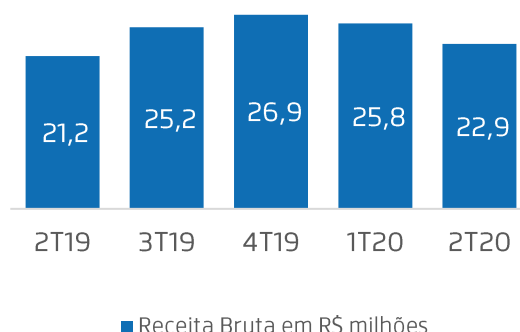
¹: até o 2T19 a receita bruta do produto "Auto" era apresentada segmentada no resultado da "Operação Bancassurance" e "Wiz B2U", sendo reclassificada integralmente para o resultado da "Wiz B2U" a partir do 3T19, após a realização de mudanças na estratégia de comercialização do produto.

3.2 WIZ BPO

Nossa Unidade de Negócio Wiz BPO é responsável pela gestão de operações em pós-venda para produtos financeiros e de seguros. A UN possui em seu portfólio contratos de prestação de serviços de backoffice, bem como atividades de gestão de documentos e terceirização de mão-de-obra especializada, constituindo uma operação com mais de 700 colaboradores.

No 2T20, a Wiz BPO atingiu R\$22,9 milhões de Receita Bruta, sendo responsável por 13,5% do resultado da Wiz. A operação é dividida em (i) Backoffice CSH: receita da operação de pós-vendas aos clientes da Caixa Seguros Holding (CSH) para os produtos Previdência, Vida, Prestamista, Habitacional, Capitalização e Consórcios, bem como operações de cobrança pós entrega do produto Consórcio e regulação do Seguro Quebra de Garantia e, ainda, atividades de backoffice para a Previsul; (ii) Backoffice Outras Operações: receita pelas atividades de pós-venda em seguros e crédito a clientes fora do grupo CSH – atualmente estão na carteira as seguradoras Argo, Berkley, Tokio Marine e Newe; (iii) Operação Cliente – terceirização de mão-de-obra especializada; (iv) GED: operação de Gestão Eletrônica de Documentos – indexação, digitalização, tipificação, arquivamento, entre outros – é remunerada por documento processado e presta serviços para a Caixa Seguradora e outras empresas em mar aberto; (v) Ouvidoria: operações de Ouvidoria para a Caixa Seguradora e Previsul; e (vi) Outros: Backoffice e pós-venda do produto de *home equity* Wimo – para esta operação, realizamos a conferência documental, análise de crédito, contrato, vistoria (em tempos de pandemia 100% de nossas vistorias estão sendo realizadas de maneira remota), formalização, pagamento e cobrança. Compõem essa linha também a prestação de serviços de vistorias para seguradoras, como a Too Seguros. A seguir, detalharemos os resultados das operações no período. Dada a natureza dos serviços prestados pela Unidade Wiz BPO, não foram percebidos impactos relevantes no resultado em decorrência da pandemia de Covid-19.

Evolução Receita Bruta da Unidade em R\$ milhões



100%

Receita Bruta da Wiz BPO em Vendas Novas

Indicador (R\$ MM)	2T20	2T19	Δ%	1S20	1S19	Δ%
Backoffice CSH ¹	13,3	12,8	3,6%	28,5	25,2	13,3%
Backoffice Outras Operações ¹	1,6	0,0	n.a.	3,3	0,1	n.a.
Operação Cliente	3,9	4,0	-2,6%	8,0	7,8	1,7%
GED	2,9	3,1	-7,9%	6,6	6,0	10,0%
Ouvidoria	1,0	1,3	-21,9%	2,0	2,3	-11,9%
Outros	0,2	0,0	n.a.	0,2	0,0	n.a.
Receita Bruta¹	22,9	21,2	7,7%	48,6	41,4	17,5%

¹: até o 4T19, apresentávamos de forma segregada a receita bruta da sub-linha "Backoffice Consórcios", sendo reclassificada integralmente para o resultado da sub-linha "Backoffice CSH" a partir do 1T20. Além disso, alguns serviços de "Backoffice Outras Operações" também foram reclassificados para "Backoffice CSH". Os dados dessas linhas são reapresentados de forma retroativa a partir do 1T20.

3.2.1 Backoffice CSH

A operação de Backoffice CSH apresentou crescimento de 3,6% no comparativo ao 1T20, agregando R\$0,5 milhão em Receita Bruta no 2T20.

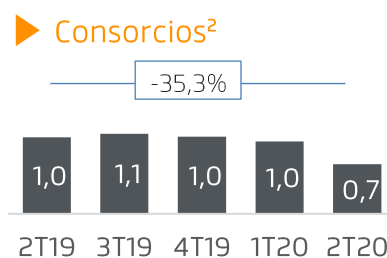
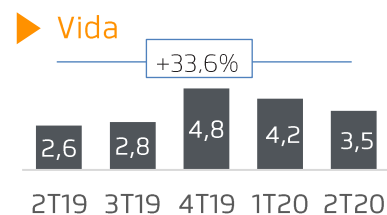
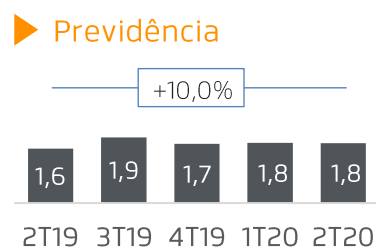
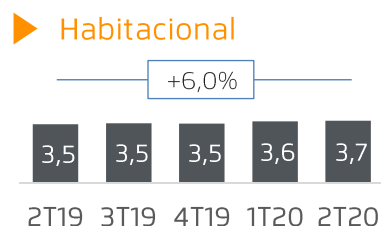
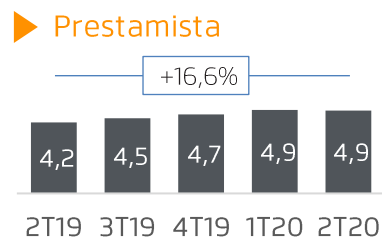
No 2T20, destacamos o desempenho do produto Vida, que apresentou uma receita de R\$4,1 milhões, 14,5% superior ao realizado no 2T19. O crescimento foi impulsionado pela mudança na remuneração do produto, a partir do terceiro trimestre de 2019 e pelo alto crescimento observado na quantidade média de contratos faturados, que atingiu o patamar de 3,5 milhões no 2T20, um aumento de 33,6% em relação ao mesmo trimestre do ano passado.

A receita do produto Prestamista também possui grande destaque, apresentou crescimento de 19,4% em Receita Bruta, quando comparado ao mesmo trimestre do ano de 2019, efeito do aumento de 16,6% na quantidade média de contratos ativos na base em relação ao 2T19 devido ao crescimento nas vendas do seguro Prestamista na Rede CAIXA.

O produto Consórcios atingiu Receita Bruta de R\$2,4 milhões no 2T20, 14,2% abaixo do realizado no 2T19. Houve queda de 35,3% na quantidade de processos realizados nesse trimestre em relação ao mesmo período de 2019, efeito da redução nas solicitações de entrega de bens contemplados nas cartas de consórcios Auto e Imobiliário.

Indicadores

Quantidade de Contratos¹ (em milhões)



¹. Média mensal da quantidade de contratos faturados. ². Média mensal da quantidade de processos faturados no trimestre.

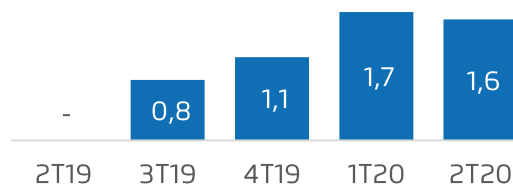
Receita Bruta (R\$ MM)	2T20	2T19	Δ%	1S20	1S19	Δ%
Vida	4,1	3,6	14,5%	9,1	6,4	41,2%
Consórcios	2,4	2,8	-14,2%	5,7	6,0	-5,6%
Previdência	2,5	2,2	11,6%	5,0	4,4	13,3%
Prestamista	1,9	1,6	19,4%	3,8	3,1	20,9%
Habitacional	1,4	1,3	8,5%	2,8	2,6	7,0%
Outros	1,0	1,3	-24,8%	2,2	2,6	-15,0%
Backoffice CSH	13,3	12,8	3,6%	28,5	25,2	13,3%

3.2.2 Backoffice Outras Operações

A atividade de Backoffice Outras Operações adicionou R\$1,6 milhão em Receita Bruta no 2T20. O aumento considerável da receita nesta linha é explicado pela entrada das seguradoras Argo e Berkley na carteira de clientes a partir do 3T19, com a prestação de serviços de regulação de sinistros e pós-venda, majoritariamente para o produto RCPM. Além disso, no 1T20, passamos a prestar serviços de regulação de sinistros agro da seguradora Newe. No 2T20, tivemos a entrada da seguradora Too Seguros prestando serviços de regulação de sinistros.

Indicadores

Evolução Receita Bruta em R\$ milhões



Indicador	2T20	2T19	Δ%	1S20	1S19	Δ%
Sinistros regulados (mil) ¹	0,7	0,0	n.a.	0,8	0,0	n.a.
Receita Bruta (R\$MM) ²	1,6	0,0	n.a.	3,3	0,1	n.a.

¹. Quantidade média de sinistros regulados no período. ². alguns serviços de "Backoffice Outras Operações" foram reclassificados para "Backoffice CSH". Os dados dessas linhas são reapresentados de forma retroativa a partir do 1T20.

3.2.3 Operação Cliente e GED - Gestão Eletrônica de Documentos

No 2T20, a Operação Cliente faturou R\$3,9 milhões, uma queda de 2,6% em relação ao ano anterior, com média de 164 profissionais alocados por mês no trimestre. Essa atividade inclui terceirização de mão-de-obra de variadas especialidades, como analistas jurídico, administrativo, entre outros.

A operação de Gestão Eletrônica de Documentos atingiu, no 2T20, Receita Bruta de R\$2,9 milhões, com média mensal de 2,0 milhões de documentos geridos no período.

Indicadores

▶ Alocação de Profissionais

164

Qtd média de headcounts alocados em clientes por mês

▶ GED

2MM

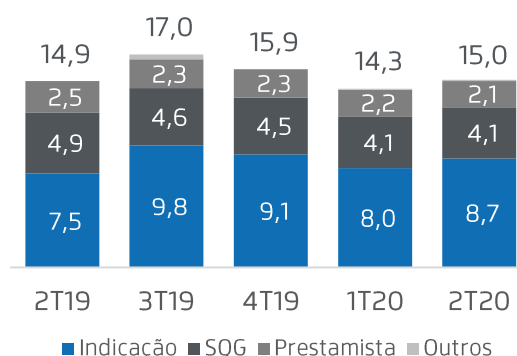
Qtd média de documentos geridos por mês no 2T20

Receita Bruta (R\$MM)	2T20	2T19	Δ%	1S20	1S19	Δ%
Operação Cliente	3,9	4,0	-2,6%	8,0	7,8	1,7%
GED	2,9	3,1	-7,9%	6,6	6,0	10,0%
Receita bruta Total	6,8	7,1	-4,9%	14,6	13,8	5,3%

3.3 WIZ PARCEIROS

Nossa Unidade de Negócio Wiz Parceiros possui como principal operação a comercialização de produtos de Consórcio Caixa Seguradora em mar aberto. A operação é baseada em um modelo de negócio B2B2C (*Business to Business to Consumer*), com foco na prospecção e ativação de parceiros especializados no produto, contando com uma esteira completa de relacionamento, que se inicia com credenciamento, treinamento e capacitação até a gestão de vendas e resultados com os parceiros por meio de uma plataforma de relacionamento integrada. Além do Consórcio, a Wiz Parceiros comercializa seguros atrelados ao produto e distribui crédito na modalidade Home Equity. Ao final de junho de 2020, a unidade negociou uma parceria com a uConecte, fintech especializada em crédito pessoal, adicionando o produto de crédito consignado ao seu portfólio e estruturando o piloto comercial desse novo produto.

Evolução Receita Bruta da Operação¹
em R\$ milhões



a) Receita Wiz Parceiros por Produto

No 2T20, a Unidade de Negócio apresentou um resultado em linha com o mesmo trimestre do ano passado, com aumento de 0,9% na Receita Bruta, quando comparado ao 2T19. A ausência de remuneração na linha de "Success Fee" no 2T20 decorre de uma mudança na regra de remuneração do produto, que será detalhada a seguir. Neste trimestre, a receita foi positivamente impactada pela linha de "Indicação", apresentando crescimento de 16,6% (ou R\$2,2 milhões) decorrente, majoritariamente, do aumento no volume de cartas comercializadas nos últimos períodos. Este resultado foi compensado pela queda de 16,1% no resultado dos produtos SQG e Prestamista. A seguir detalharemos o resultado da Unidade.

Receita Bruta (R\$MM)	2T20	2T19	Δ%	1S20	1S19	Δ%
Indicação	8,7	7,5	16,6%	16,7	11,9	40,7%
Seguro Quebra de Garantia	4,1	4,9	-16,1%	8,2	10,5	-21,6%
Seguro Prestamista - Consórcio	2,1	2,5	-16,1%	4,3	4,8	-11,3%
Success Fee ¹	0,0	0,0	n.a.	0,0	2,3	n.a.
Wimo	0,1	0,0	n.a.	0,1	0,0	n.a.
Receita Bruta Total	15,0	14,9	0,9%	29,3	29,4	-0,5%

¹: anteriormente denominada "Plataforma".

b) Receita de Estoque Wiz Parceiros

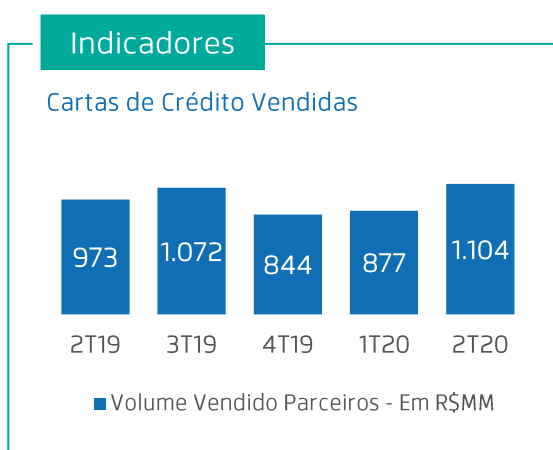
O estoque de receita da UN é composto pelo efeito do pagamento parcelado em 4 vezes das linhas de Indicação e Success Fee, além do empilhamento das parcelas recebidas dos seguros SQG (Seguro Quebra de Garantia) e Prestamista, que são pagos mensalmente pelos clientes ao longo do ciclo de vida do produto Consórcio. No 2T20, 75,0% da receita da Wiz Parceiros veio do estoque de receitas, conforme explicitado na tabela abaixo.

Estoque de Receita da Operação (R\$MM) ¹	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	% Receita total	2T20 x 2T19
Indicação	5,0	6,3	6,4	5,2	5,5	63,2%	9,7%
SQG	4,1	3,8	3,9	3,5	3,7	89,6%	-10,7%
Seguro Prestamista	2,5	2,3	2,2	2,1	2,1	98,6%	-16,2%
Success Fee ²	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	n.a.	n.a.
Receita Estoque	11,6	12,7	12,6	10,8	11,3	75,0%	-3,0%

¹ O detalhamento do estoque da receita não é uma informação financeira auditada e foi estruturada com base em relatórios internos da Wiz, considerando o fluxo de comissão. ² anteriormente denominado "Plataforma".

3.3.1 Indicação e Success Fee

No 2T20, a Wiz Parceiros atingiu o patamar de R\$1.104,2 milhões em cartas vendidas, o maior volume da série histórica para a UN, resultado 13,5% acima do realizado no mesmo período de 2019. Esse desempenho é reflexo do foco da unidade na expansão da rede comercial, bem como do aumento da produtividade e qualidade na venda dos parceiros, com ações de ativação, treinamento e melhorias nos sistemas internos de suporte à operação, proporcionando maior facilidade e eficiência para os parceiros realizarem a venda.



Indicador	2T20	2T19	Δ%	1S20	1S19	Δ%
Volume de Cartas Vendidas (R\$ MM)	1.104,2	972,5	13,5%	1.981,1	1.571,9	26,0%
Receita Bruta Indicação (R\$ MM)	8,7	7,5	16,6%	16,7	11,9	40,7%
Receita Bruta Success Fee (R\$ MM) ¹	0,0	0,0	n.a.	0,0	2,3	n.a.

¹ Anteriormente denominada "Plataforma".

A receita de Indicação apresentou crescimento de 16,6% no 2T20 em relação ao mesmo período do ano passado. Esse desempenho é reflexo (i) do aumento no volume de cartas de consórcios vendidas nos últimos dois trimestres, que impactam o comissionamento dessa linha e (ii) da majoração na alíquota de comissão do produto, que passou a ser de 1,25% sobre o valor de face das cartas de consórcios, pagos à Wiz em 4 parcelas, versus remuneração de 1,0% vigente no 2T19 - essa mudança foi prevista nas negociações contratuais ocorridas em agosto de 2018 e anunciadas à época pela Companhia.

Ainda como reflexo das negociações ocorridas em 2018, entrou em vigência no 1S19 um novo modelo de remuneração para a linha "Success Fee"¹, que passa a ser de 0% a 1,5% sobre o valor de face das cartas de consórcio vendidas, pagas à Wiz em 4 parcelas, condicionada a: (i) % de atingimento de metas de vendas acordadas entre as partes e (ii) % de permanência mínima até o 13º mês da carteira vendida. No 4T18, essa linha remunerava com uma alíquota de 0% a 0,65%, condicionada ao atingimento de metas de vendas. Nesse trimestre, apesar

da progressiva melhora na combinação dos indicadores, a Unidade não atingiu o patamar mínimo, o que acarretou o não recebimento dessa remuneração. A Unidade de Negócios segue engajada na execução de sua estratégia para atingimento das condicionantes e consequente retomada da remuneração nos próximos períodos.

3.3.2 Seguros Quebra de Garantia e Prestamista

Os seguros SQG (Seguro Quebra de Garantia) e Prestamista possuem um perfil de longa recorrência, sendo majoritariamente fluxo de pagamento sobre produtos vendidos ao longo dos períodos anteriores (conforme evidenciado na seção 3.3b) – ambos são comissionados mensalmente ao longo do período de permanência dos consorciados.

No 2T20, o produto SQG apresentou retração de 16,1% em relação ao 2T19, impactado, principalmente, por um rateio da receita do produto entre as Unidades Wiz Parceiros e Wiz BPO, iniciado em julho de 2019. Esse movimento deveu-se à migração das atividades de pós-venda do seguro entre estas unidades. Com a absorção das atividades, a Wiz BPO passou a ser remunerada em 15% ou R\$0,7 MM da receita do Seguro Quebra de Garantia. Ajustado esse efeito, em uma visão pró-forma, o produto apresentaria queda de 1,3% em relação ao mesmo período do ano anterior, impactado pela redução no tíquete médio do seguro.

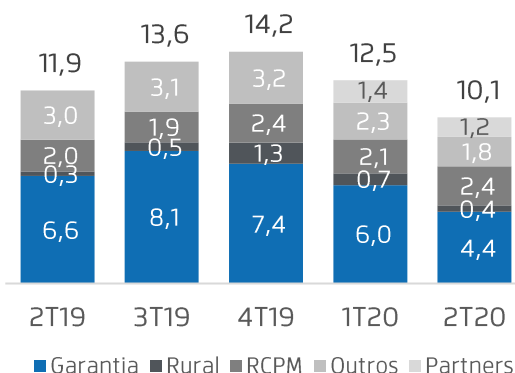
O Seguro Prestamista apresentou retração de 16,1%, impactado pela queda de 16,2% no estoque de receitas do produto, no 2T20, em relação ao 2T19.

Receita Bruta (R\$ MM)	2T20	2T19	Δ%	1S20	1S19	Δ%
Seguro Quebra de Garantia	4,1	4,9	-16,1%	8,2	10,5	-21,6%
Seguro Prestamista	2,1	2,5	-16,1%	4,3	4,8	-11,3%

3.4 WIZ CORPORATE

Nossa Unidade de Negócio Wiz Corporate é a corretora de seguros com foco nos produtos para Pessoa Jurídica, no segmento B2B. A UN atua de forma especializada, oferecendo seguros personalizados, com equipe técnica-comercial própria, atuante em todo o território nacional. As vendas são originadas tanto fora do ambiente da CAIXA quanto por meio de indicações feitas nas superintendências do banco. São comercializados variados produtos, de diversas seguradoras.

Evolução Receita Bruta da Unidade
em R\$ milhões

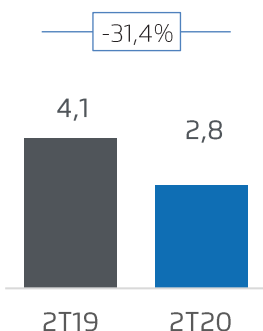


No 2T20, a Wiz Corporate obteve Receita Bruta de R\$10,1 milhões, 14,5% abaixo do apresentado no 2T19. Esse resultado foi impactado, especialmente, pelo desempenho do bloco de produtos Garantia, que apresentou queda de 33,1% (ou R\$2,2 milhões), em comparação ao mesmo período do ano anterior, em consequência da redução do crédito concedido pela Caixa para o programa Minha Casa Minha Vida e a redução das taxas sobre a importância segurada dos Seguros Garantia Término de Obras e Pós Entrega.

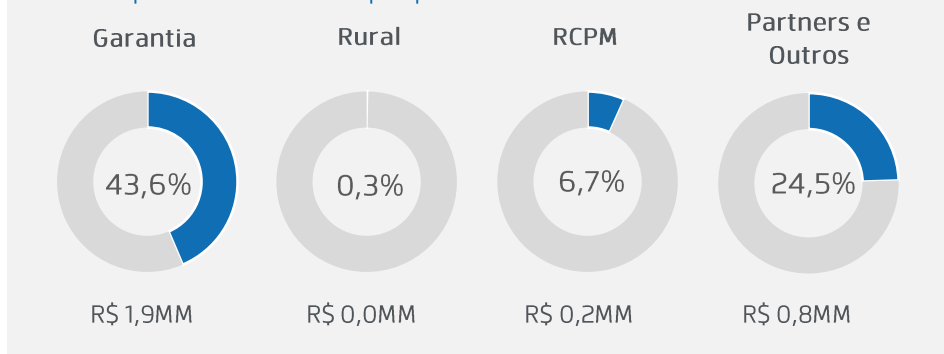
Conforme apresentado na tabela abaixo, os blocos de produtos RCPM e Rural compensaram parcialmente este resultado. O primeiro, em função da majoração da taxa sobre a importância segurada por parte das seguradoras, e, o segundo, devido a retenção de subsídios por parte do governo durante o primeiro semestre de 2019 (dado o início do novo governo), afetando a base de comparação, além da mudança do modelo de atuação da equipe de vendas, evoluindo de um modelo reativo para um modelo consultivo.

Indicadores

Estoque de Receita do Canal¹
em R\$ milhões



% Estoque de Receita Bruta por produto no 2T20



Uma importante vertical de negócios da Unidade Wiz Corporate é a Wiz Corporate Partners, constituída no ano de 2020, para atuação específica junto a clientes *large accounts*. A subsidiária está segmentada em 7 macro setores, para prospecção e venda de seguros corporativos: Logístico, Infraestrutura & Energia, Agro & Alimentos e Bebidas, Químico & Fármacos & Hospitais, Recursos Naturais, Serviços & Instituições Financeiras e Cyber & Varejo.

Receita Bruta (R\$ MM)	2T20	2T19	Δ%	1S20	1S19	Δ%
Garantia	4,4	6,6	-33,1%	10,5	12,4	-15,8%
Rural	0,4	0,3	41,9%	1,1	0,5	115,1%
RCPM	2,4	2,0	21,3%	4,4	3,5	27,1%
Outros	1,8	3,0	-40,7%	4,0	5,3	-24,5%
Wiz Corporate CAIXA	9,0	11,9	-24,3%	20,1	21,8	-7,9%
Wiz Corporate Partners	1,2	–	n.a.	2,5	–	n.a.
Receita bruta Total	10,1	11,9	-14,5%	22,6	21,8	3,8%

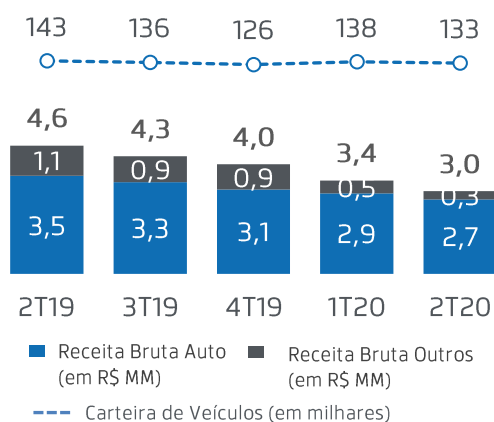
¹ O detalhamento do estoque da receita não é uma informação financeira auditada e foi estruturada com base em relatórios internos da Wiz, considerando o fluxo de comissão.

No 2T20, a Partners obteve R\$1,2 milhão em Receita Bruta, atingindo um total de R\$2,5 milhões de receita em seu primeiro semestre de operação. O resultado do 2T20 foi devido, especialmente, ao desempenho do produto Garantia, que alcançou R\$0,9 milhão de receita bruta no período. Destacamos, neste trimestre, o aumento da receita do produto Patrimonial de 796,3% (ou R\$0,2 milhão) em comparação ao 1T20, consequência do maior foco dado pela Partners para a comercialização de produtos de seguro renováveis no segundo trimestre de 2020.

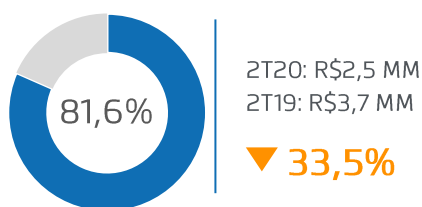
3.5 WIZ B2U

Indicadores

Carteira de Veículos e Receita Bruta



% Estoque da Receita Bruta do canal²



Nossa Unidade de Negócio Wiz B2U é responsável pela atuação complementar às demais UNs da Wiz, fazendo interação remota para comercialização de seguros que demandam multicanalidade. Essa operação é focada em iniciativas de *call center* e digitais, aproveitando oportunidades de vendas não concretizadas anteriormente e para os momentos de renovação, *cross sell*, *upsell* e recuperação. A Unidade de Negócio tem como pilares o uso de iniciativas digitais e tecnológicas, buscando eficiência e escalabilidade.

A Companhia realizou, a partir do 3T19, uma mudança na estratégia de vendas do produto Auto, passando a direcionar a comercialização do produto via unidade Wiz B2U e orientando a força de vendas da Operação na Rede CAIXA para um maior foco nos produtos de bancassurance. Desse modo, a partir do 3T19, a receita do produto Auto passou a ser integralmente alocada na Wiz B2U. Para efeitos de comparação pró-forma,

realizamos o ajuste da receita do produto nos últimos períodos para essa Unidade.

Nesse trimestre, a Unidade de Negócio apresentou uma retração de 35,2% em sua receita total, impactada majoritariamente pela queda de 24,9% no estoque de receita do produto Auto, o principal produto comercializado pela unidade. Esse desempenho é reflexo da queda do número de veículos em carteira ao longo dos últimos trimestres.

Receita Bruta (R\$ MM)	2T20	2T19	Δ%	1S20	1S19	Δ%
Auto ¹	2,7	3,5	-25,2%	5,6	7,5	-25,4%
Residencial	0,0	0,1	-72,7%	0,1	0,4	-81,5%
Multirrisco Empresarial	0,1	0,5	-85,7%	0,2	1,1	-82,8%
Vida	0,2	0,3	-35,9%	0,5	0,6	-24,4%
Consórcio	0,0	0,1	-71,0%	0,1	0,1	-54,8%
Total Wiz B2U	3,0	4,6	-35,2%	6,4	9,8	-34,6%

¹Até o 2T19 a receita bruta do produto "Auto" era apresentada segmentada no resultado da "Operação Bancassurance" e "Wiz B2U", sendo reclassificada integralmente para o resultado da "Wiz B2U" a partir do 3T19, após a realização de mudanças na estratégia de comercialização do produto. ² O detalhamento do estoque da receita não é uma informação financeira auditada e foi estruturada com base em relatórios internos da Wiz, considerando o fluxo de comissão.

3.6 WIZ CONSEG

Dando continuidade à estratégia de diversificação dos nossos canais de atuação, neste trimestre consolidamos a operação de uma nova Unidade de Negócio no grupo, a Wiz Conseg, que tem como foco a distribuição de seguros e produtos financeiros no segmento Auto, por meio da atuação especializada no canal de concessionárias de automóveis. Essa unidade nasce com o propósito de ser a maior e melhor empresa de distribuição de seguros e produtos financeiros nesse segmento, contando com modelo de atuação presencial, remoto e digital, capaz de atuar em qualquer rede de concessionárias do Brasil.

A Wiz Conseg surge atuando com exclusividade em um dos maiores grupos distribuidores de veículos multimarcas do país e maior revendedor de seminovos do Sul do Brasil, o Grupo Barigui, tendo acesso a uma rede de mais de 60 concessionárias de veículos em 16 cidades da região sul do país. Ao final do 2T20, essa operação atingiu 13,0 mil veículos segurados em carteira. Na visão pró-forma, a operação apresentou uma redução de 26,6% no prêmio do 2T20, quando comparado ao 2T19, impactado pela redução nas vendas novas do período, reflexo do fechamento das concessionárias no mês de abril, com retomada gradual a partir de maio, em resposta à pandemia do Covid-19.

Receita Bruta (em R\$MM)	2T20	2T19	Δ%	1S20	1S19	Δ%
Auto	1,2	0,0	n.a.	1,7	0,0	n.a.
Outros	0,1	0,0	n.a.	0,2	0,0	n.a.
Total Wiz Conseg	1,4	0,0	n.a.	1,9	0,0	n.a.

4. Custos, Despesas e Outros

Indicador (R\$ milhões)	2T20	2T19	Δ%	1S20	1S19	Δ%
Operação Bancassurance	(11,8)	(24,8)	-52,6%	(31,8)	(46,0)	-30,8%
Wiz BPO	(13,2)	(14,2)	-7,0%	(27,5)	(26,8)	2,4%
Wiz Parceiros	(2,9)	(2,4)	19,8%	(5,8)	(5,3)	9,7%
Wiz Corporate	(5,4)	(4,5)	20,1%	(10,0)	(9,6)	5,0%
Wiz B2U	(2,9)	(2,9)	0,5%	(5,2)	(5,1)	2,3%
Wiz Saúde	(0,7)	(0,5)	34,2%	(1,0)	(0,8)	27,3%
Wiz Conseg	(0,5)	-	n.a.	(0,7)	-	n.a.
GR1D	(1,7)	-	n.a.	(3,5)	-	n.a.
Custos	(39,2)	(49,5)	-20,7%	(85,7)	(93,5)	-8,4%
Despesas Gerais e Adm.	(24,5)	(24,8)	-1,0%	(56,6)	(49,4)	14,7%
Custos e Despesas¹	(63,8)	(74,2)	-14,1%	(142,3)	(142,9)	-0,4%
Outras Receitas/Despesas	(4,5)	(0,5)	n.a.	(7,8)	12,2	n.a.

¹ Totalizador das linhas "Custos" e "Despesas Gerais e Administrativas".

No 2T20, nossos Custos e Despesas apresentaram uma queda de 14,1% (ou R\$10,5 milhões) em relação ao mesmo período do ano anterior, decorrente, principalmente, da (i) queda de 52,6% (ou R\$13,1 milhões) dos custos com a Operação Bancassurance, majoritariamente pelo efeito do afastamento dos Assistentes de Vendas ("Asvens") das agências Caixa no início de abril e (ii) da queda de 7% (ou R\$1,0 milhão) dos custos da BPO, efeito de uma realocação de contratos com fornecedores para a estrutura corporativa, cujos gastos são apresentados em "Despesas Gerais e Adm.". Esses efeitos foram parcialmente compensados por um aumento de custos nas demais Unidades de Negócio da Companhia, efeito da expansão das nossas operações e da incorporação das Unidades Wiz Conseg e GR1D ao final do ano de 2019 e início de 2020.

4.1 CUSTOS

Detalharemos os custos da Companhia abertos por nossas Unidades de Negócio ("UNs"): Operação Bancassurance, Wiz BPO, Wiz Parceiros, Wiz Corporate, Wiz B2U, Wiz Saúde, Wiz Conseg, GR1D Insurance e GR1D.

No 2T20 nossos custos apresentaram uma queda de 20,7% quando comparados ao mesmo período do ano anterior.

O quadro a seguir demonstra a composição dos nossos custos:

Custos (R\$ milhões)	2T20	2T19	Δ%	1S20	1S19	Δ%
Pessoal	(10,9)	(23,3)	-53,4%	(29,6)	(43,3)	-31,6%
Outros	(0,9)	(1,5)	-39,5%	(2,3)	(2,7)	-17,0%
Operação Bancassurance	(11,8)	(24,8)	-52,6%	(31,8)	(46,0)	-30,8%
Pessoal	(11,6)	(11,4)	1,5%	(24,4)	(22,6)	8,1%
Outros	(1,6)	(2,8)	-41,6%	(3,1)	(4,2)	-27,9%
Wiz BPO	(13,2)	(14,2)	-7,0%	(27,5)	(26,8)	2,4%
Pessoal	(2,2)	(1,6)	34,1%	(4,1)	(3,4)	21,5%
Outros	(0,7)	(0,8)	-10,0%	(1,7)	(1,9)	-11,8%
Wiz Parceiros	(2,9)	(2,4)	19,8%	(5,8)	(5,3)	9,7%
Pessoal	(4,8)	(3,7)	30,0%	(8,5)	(8,0)	5,7%
Outros	(0,7)	(0,9)	-22,2%	(1,6)	(1,5)	1,5%
Wiz Corporate	(5,4)	(4,5)	20,1%	(10,0)	(9,6)	5,0%
Pessoal	(2,5)	(2,4)	3,6%	(4,5)	(4,6)	-2,0%
Outros	(0,4)	(0,5)	-15,0%	(0,7)	(0,5)	41,1%
Wiz B2U	(2,9)	(2,9)	0,5%	(5,2)	(5,1)	2,3%
Pessoal	(0,7)	(0,4)	73,4%	(0,9)	(0,6)	48,4%
Outros	(0,0)	(0,1)	-70,1%	(0,1)	(0,2)	-37,1%
Wiz Saúde	(0,7)	(0,5)	34,2%	(1,0)	(0,8)	27,3%
Pessoal	(0,3)	-	n.a.	(0,5)	-	n.a.
Outros	(0,2)	-	n.a.	(0,2)	-	n.a.
Wiz Conseg	(0,5)	-	n.a.	(0,7)	-	n.a.
Pessoal	(0,8)	-	n.a.	(1,3)	-	n.a.
Outros	(1,0)	-	n.a.	(2,2)	-	n.a.
GR1D	(1,7)	-	n.a.	(3,5)	-	n.a.
Custos Totais	(39,2)	(49,5)	-20,7%	(85,7)	(93,5)	-8,4%

Segue abaixo o detalhamento da evolução dos custos de cada um de nossos canais:

- **Operação Bancassurance:** a redução de R\$13,1 milhões (ou 52,6%) nos custos do 2T20, quando comparado ao 2T19, foi devido principalmente à redução de 53,4% observada na linha de "Pessoal", da suspensão do contrato de trabalho dos Assistentes de Vendas ("Asvens"), colaboradores que atuam presencialmente nas agências CAIXA, a partir do mês de abril. Essa ação foi tomada pela Companhia visando a proteção à saúde de nossos colaboradores e como resposta ao cenário de redução na originação de novos negócios nos canais de venda da CAIXA, ao início do trimestre. Essa decisão foi tomada em comum acordo com nossos parceiros comerciais: Caixa Seguridade e Caixa Seguradora. Além disso, registramos uma economia nessa linha decorrente do reconhecimento de crédito tributário. O custo remanescente em "Pessoal" decorre dos gastos com a estrutura gerencial da Operação, bem como de benefícios e ajuda compensatória de custos concedidos aos ASVENS no período de afastamento, conforme esclarecido no

Comunicado ao Mercado divulgado pela empresa em 14 de abril de 2020. Em "Outros", houve uma economia de 39,5%, efeito de menores gastos na linha de Viagens e Reembolsos, devido à redução de deslocamentos do time em função da Pandemia do Covid-19.

- ▶ **Wiz BPO:** a queda de R\$1,0 milhão (ou 7,0%) no 2T20, quando comparado ao mesmo período do ano anterior foi devido, principalmente, à redução de 41,6% observada na linha "Outros", efeito da centralização de contratos de tecnologia para a Unidade Corporativa da Companhia – Marketing e Tecnologia -, apresentada nas linhas de Despesas. Esta queda foi parcialmente compensada pela anualização dos custos com aluguel de um novo espaço físico em Brasília e pelo aumento de custos na linha de Pessoal dada a expansão de 7,3% nos headcounts da operação para absorver atividades de novos clientes.
- ▶ **Wiz Parceiros:** o aumento de 19,8% no 2T20, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, é devido, especialmente, ao crescimento de 34,1% da linha de Pessoal, efeito do (i) aumento de headcounts direcionados à operação de consórcio e novas operações e (ii) da mudança da forma de apuração da remuneração variável dos colaboradores.
- ▶ **Wiz Corporate:** o aumento de R\$0,9 milhão (ou 20,1%) no 2T20 quando comparado ao 2T19 é devido, principalmente, à incorporação da estrutura da Wiz Corporate Partners à base de custos da UN, que teve sua operação iniciada no 1T20. Esse aumento foi parcialmente compensado pela queda de 97% (ou R\$0,2 milhão) nos custos de viagens e reembolsos, dado a Pandemia do Covid-19.
- ▶ **GR1D:** a partir do quarto trimestre de 2019, passamos a consolidar o resultado da GR1D, Unidade focada no desenvolvimento de um *marketplace* de APIs para o mercado segurador e financeiro. Nesse trimestre, os custos da Unidade foram de R\$1,7 milhão, majoritariamente provenientes de custos com pessoal e infraestrutura tecnológica.

4.2 DESPESAS

No 2T20, nossas Despesas Gerais e Administrativas foram de R\$24,5 milhões, o que representa uma redução de R\$0,3 milhão (ou 1,0%) quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Já na linha de Outras Receitas e Despesas, apresentamos um incremento de R\$4,0 milhões em despesas, devido, principalmente, a despesas extraordinárias no trimestre, como será detalhado a seguir.

Indicador (R\$ milhões)	2T20	2T19	Δ%	1S20	1S19	Δ%
Pessoal	(14,4)	(14,8)	-2,4%	(34,3)	(29,9)	14,8%
Serviços de Terceiros	(2,9)	(1,7)	71,0%	(6,6)	(3,3)	102,5%
Tecnologia e Telecom	(3,1)	(3,5)	-11,0%	(6,3)	(7,1)	-11,8%
Ocupação	(0,7)	(0,7)	1,4%	(1,7)	(1,7)	-0,9%
Outros	(3,3)	(4,0)	-18,3%	(7,8)	(7,4)	4,7%
Despesas Gerais e Adm.	(24,5)	(24,8)	-1,0%	(56,6)	(49,4)	14,7%
Outras receitas/despesas	(4,5)	(0,5)	n.a.	(7,8)	12,2	n.a.

Segue abaixo um resumo das principais variações no período:

- ▶ **Pessoal:** as despesas do pacote de pessoal no 2T20 apresentaram uma redução de R\$0,4 milhão (ou 2,4%) em relação ao 2T19, devido, especialmente, ao reconhecimento de um crédito tributário. Essa economia foi parcialmente compensada pelo aumento de gastos com salários, encargos e benefícios decorrentes do aumento de headcounts na área de Marketing e Tecnologia, ao longo dos últimos 12 meses, para suportar as novas Unidades de Negócio e a estratégia de expansão e diversificação das operações da Companhia.
- ▶ **Serviços de Terceiros:** aumento de R\$1,2 milhão (ou 71,0%) no 2T20 em Serviços de Terceiros, quando comparado ao mesmo período de 2019, devido, essencialmente, à realocação de contratos de fornecedores, anteriormente gerenciados pelas Unidades de Negócio, para a área de Marketing e Tecnologia.
- ▶ **Tecnologia e Telecom:** a redução de R\$0,4 milhão (ou -11,0%) no 2T20, quando comparado ao mesmo período de 2019, decorre, essencialmente, da redução de gastos com infraestrutura tecnológica e renegociação de contratos de licenças de softwares e infraestrutura de dados.
- ▶ **Outros:** diminuição de R\$0,7 milhão (ou 18,3%) no 2T20, quando comparado ao 2T19, decorre, principalmente, da redução de 96,6% com os custos de Viagens e Reembolsos dado a Pandemia do Covid-19 e de economias com a troca de fornecedor de serviços de telefonia de call center.

4.3 OUTRAS RECEITAS/DESPESAS

Conforme apresentado no quadro da seção anterior, a linha Outras Receitas/Despesas totalizou um resultado negativo de R\$4,5 milhões no 2T20, redução de R\$4,0 milhões frente ao 2T19. Essa variação é devida (i) a uma piora no resultado da intermediação de pagamentos no comparativo com o mesmo trimestre do ano passado, (ii) ao pagamento de *success fee* a advogados em projetos de recuperação de tributária e (iii) a despesas extraordinárias com *advisors* na condução de projetos estratégicos da Companhia.

4.4 INDICADORES DE DESPESAS

O gasto com pessoal constitui o principal componente dos nossos Custos e Despesas, representando, no 2T20, 76,0% deste total.

No 2T20, incorporamos 69 novos funcionários ao quadro da Companhia em relação ao 2T19, resultado (i) do aumento de colaboradores na área de Marketing e Tecnologia, em função da expansão do negócio da Companhia, com a criação de novas unidades e projetos, (ii) da expansão das operações de pós-venda e esteira de crédito na Wiz BPO, (iii) do aumento de HCs da Unidade de Negócios Wiz B2U para dar suporte às operações absorvidas da Wiz Conseg e (iv) da estruturação da Wiz Conseg.

Qtd. de colaboradores	2T20 ¹	2T19 ¹	Δ%	1S20 ²	1S19 ²	Δ%
Op. Bancassurance	993	1.110	-10,5%	1.014	1.089	-6,9%
Wiz BPO	747	696	7,3%	745	667	11,6%
Wiz Parceiros	55	38	44,7%	53	37	43,2%
Wiz Corporate	90	117	-23,1%	90	123	-26,9%
Wiz B2U	124	104	19,2%	101	94	8,0%
Wiz Conseg	19	-	n.a.	31	-	n.a.
Wiz Saúde	17	16	6,3%	15	15	0,0%
GR1D	9	-	n.a.	9	-	n.a.
Unidades de Negócio	2.054	2.081	-1,3%	2.055	2.024	1,6%
Corporativo	340	244	39,3%	332	242	37,3%
Headcount total	2.394	2.325	3,0%	2.387	2.265	5,4%

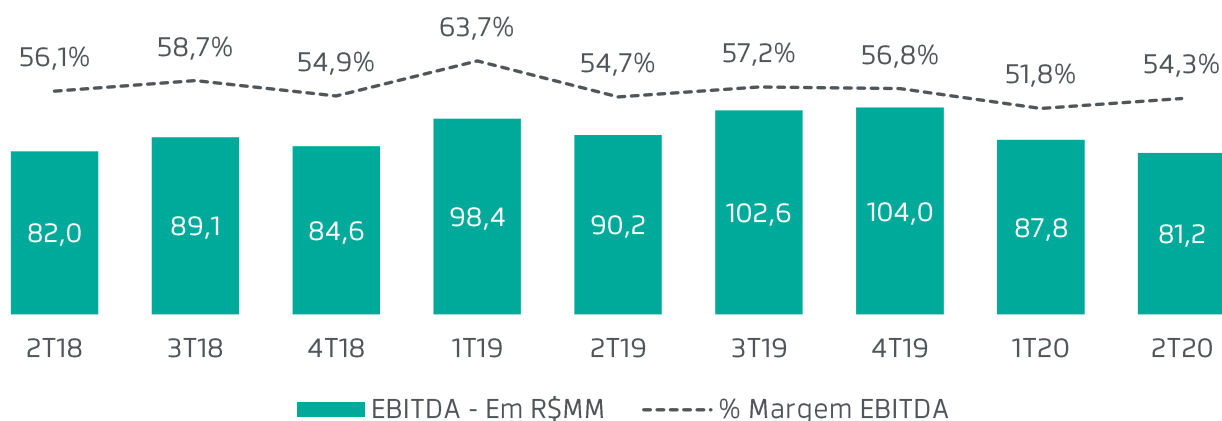
¹ posição final do trimestre.

² posição média do semestre.

5. EBITDA e Lucro Líquido

5.1 EBITDA

Encerramos o 2T20 com um EBITDA de R\$81,2 milhões, um resultado 9,9% (ou R\$9,0 milhões) inferior ao mesmo período do ano anterior. Essa redução foi devida, especialmente, à redução apresentada em nossa Receita Líquida, bem como pelos efeitos observados na linha de Outras Receitas e Despesas, conforme detalhado nas seções anteriores deste release. A Margem EBITDA no 2T20 foi de 54,3%, uma redução de 0,4p.p. no comparativo ao 2T19.

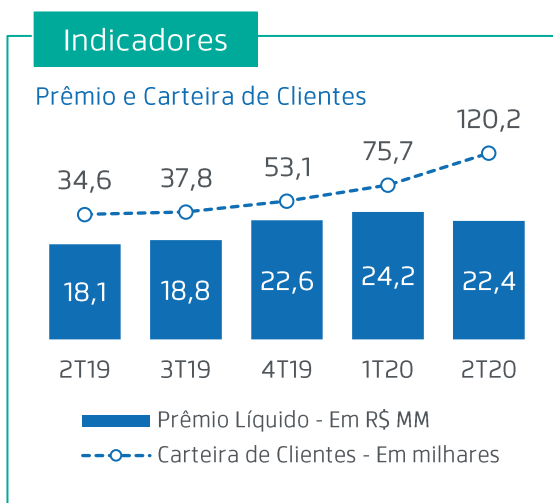


5.2 EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL

5.2.1 Inter Seguros

A Wiz possui 40% de participação no capital da Inter Seguros, empresa responsável pela comercialização de seguros do Banco Inter, oferecendo suporte ao negócio imobiliário e corporativo, além dos demais ramos de seguros comercializados por meio do aplicativo *mobile* e *internet banking*. A Inter Seguros possui outorga de exploração exclusiva do balcão do Banco Inter por 50 anos, a partir de junho/2019.

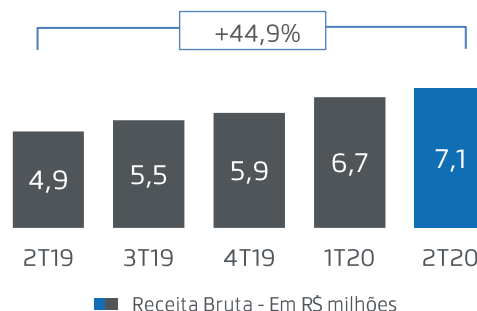
Após um ano da parceria entre Wiz e Banco Inter, observamos que a nova estratégia da companhia trouxe resultados expressivos em todas as frentes do negócio. Nesse período, a operação acelerou a esteira de desenvolvimento de produtos, lançando 9 novos produtos, garantindo a plataforma digital de seguros mais completa do mercado. Além disso, a implantação do novo modelo de oferta no conceito *appassurance* -



oferta contextualizada de produtos, com base em análise de perfil e/ou comportamento de clientes, seja dentro ou fora do aplicativo bancário – representou ganhos não só na quantidade de vendas, como na experiência do cliente, que passou a ter, de maneira gamificada, acesso ao seu nível de proteção a partir da compra de produtos de seguros.

Nesse trimestre, destaque para o contínuo e acentuado crescimento da carteira de clientes, que alcançou a marca de 120,2 mil clientes segurados, um crescimento de mais de 247% sobre o mesmo período do ano passado. Esse desempenho, bem como o crescimento de 24,3% no prêmio líquido, refletem o amadurecimento da estratégia de vendas dos produtos digitais e o aumento na representatividade desses produtos na carteira da Inter Seguros, diversificando as fontes de receita.

Evolução da Receita Bruta
(em R\$ milhões)



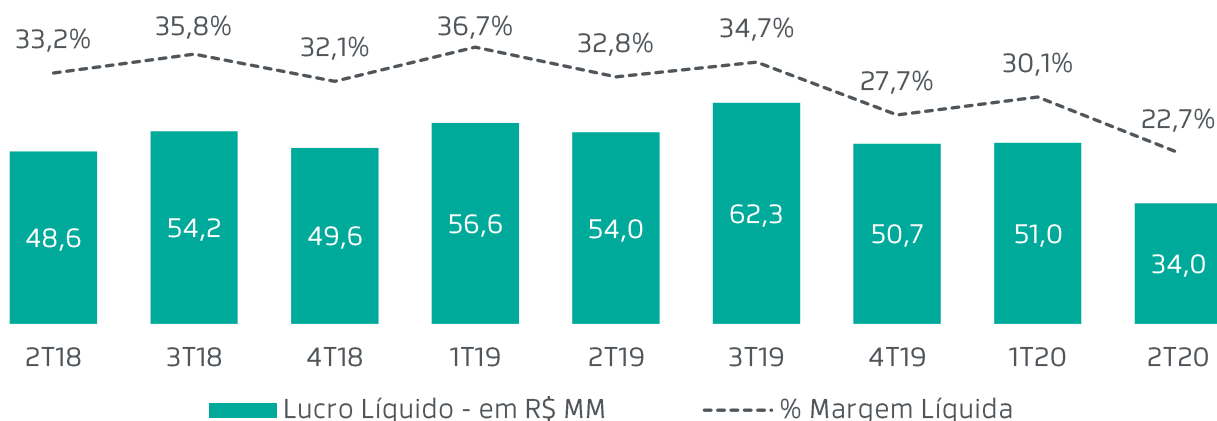
Resultado Consolidado (R\$ MM)	2T20	2T19	Δ%	1S20	1S19	Δ%
Receita Bruta	7,1	4,9	44,9%	13,8	9,6	43,9%
Receita Líquida	6,7	4,6	45,0%	13,0	9,0	44,1%
EBITDA	5,2	3,3	59,1%	9,9	6,4	53,5%
Margem EBITDA	77,3%	70,4%	6,9p.p.	76,3%	71,7%	4,7p.p.
Lucro Líquido	4,4	2,7	62,2%	8,3	5,3	55,6%
Margem Líquida	65,1%	58,2%	6,9p.p.	64,2%	59,4%	4,8p.p.
Lucro Líquido Ajustado	4,4	2,7	62,2%	8,3	5,2	58,6%
Margem Líquida Ajustada	65,1%	58,2%	6,9p.p.	64,2%	59,7%	4,5p.p.
Equivalência Patrimonial (40%) ¹	1,7	1,1	62,2%	3,3	2,1	55,6%

¹ Resultado Pró-forma de Equivalência Patrimonial. A Wiz passou a constituir o MEP da Inter Seguros a partir do 3T19.

- **Receita Bruta:** Nesse trimestre, a Inter Seguros atingiu um crescimento de 44,9% (ou R\$2,2 milhões) em Receita Bruta, quando comparada ao 2T19, com destaque para o desempenho dos produtos digitais, especialmente o produto Crédito Protegido nas operações de crédito consignado. Além disso, o produto Habitacional, que representa aproximadamente 43% da receita de serviços, apresentou um crescimento de 17,0%, adicionando R\$0,5 milhão ao resultado, no mesmo período comparativo.
- **Lucro Líquido e Equivalência:** No 2T20, a Inter Seguros atingiu um lucro líquido de R\$4,4 milhões, apresentando crescimento de 62,2% (ou R\$1,7 milhão) em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado é decorrente do crescimento apresentado em receita, que por sua vez compensa os investimentos que estão sendo realizados em pessoal. A Wiz, portanto, registrou no 2T20 equivalência patrimonial de R\$1,7 milhão, um resultado 62,2% superior à visão pró-forma do 2T19.

5.3 LUCRO LÍQUIDO

Nesse trimestre, nosso Lucro Líquido retraiu R\$20,0 milhões, ou 37,0% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado decorre, especialmente, dos efeitos mencionados no EBITDA, bem como da contabilização de efeitos decorrentes do teste de *impairment* realizado para o ágio registrado com a aquisição da GR1D Finance. A seguir, detalharemos esse e os demais impactos no lucro líquido do trimestre.



Segue abaixo um resumo das principais variações no período:

Indicador (R\$ milhões)	2T20	2T19	Δ%	1S20	1S19	Δ%
EBITDA	81,2	90,2	-9,9%	169,1	188,6	-10,3%
<i>Earn-Out e Impairment</i>	(12,9)	-	n.a.	(13,4)	(4,0)	235,4%
Depreciação e Amortização	(9,2)	(7,9)	16,3%	(18,6)	(16,0)	16,4%
MEP	1,7	(0,4)	n.a.	3,3	(0,6)	n.a.
Resultado financeiro	(4,1)	(0,6)	n.a.	(8,4)	(0,7)	n.a.
IR e CSLL	(22,7)	(27,2)	-16,5%	(47,0)	(56,7)	-17,1%
Lucro Líquido, contábil	34,0	54,0	-37,0%	85,0	110,7	-23,2%
Margem Líquida	22,7%	32,8%	-10,0p.p.	52,8%	69,4%	-8,0p.p.
Part. não controladores	(0,8)	1,6	n.a.	0,7	5,1	-86,8%
Lucro Líquido atribuível a controladores	34,8	52,5	-33,7%	84,4	105,5	-20,1%

Seguem abaixo os destaques do período:

- ***Earn-Out e Impairment***: nesse trimestre, o resultado negativo de R\$12,9 milhões é efeito (i) da contabilização de R\$12,1 milhões decorrente do teste de *impairment* realizado para o ágio registrado com a aquisição da GR1D Finance e (ii) do registro de perdas de capital de investimentos em empresas controladas, no valor de R\$0,8 milhão.
- **Depreciação e Amortização**: o aumento de R\$1,3 milhão apresentado no 2T20 em relação ao mesmo período do ano anterior é devido, majoritariamente, (i) à depreciação

dos contratos de aluguel de imóveis firmados ou renovados a partir de janeiro de 2019, no valor de R\$0,4 milhão, anteriormente alocado nas linhas de “Custos e Despesas”; (ii) a amortização dos ativos intangíveis da GR1D Finance, no valor de R\$0,2 milhão e (iii) à amortização de ativos intangíveis referentes a projetos de tecnologia, no valor de R\$0,8 milhão.

- ▶ **MEP – Método de Equivalência Patrimonial:** no 2T20, registramos o valor de R\$1,7 milhão referente à participação da Companhia no resultado da Inter Seguros. Já no 2T19, o valor negativo de R\$0,4 milhão é referente à participação no resultado da investida GR1D Insurance.
- ▶ **Resultado financeiro:** no 2T20, apresentamos um resultado financeiro R\$3,4 milhões inferior ao mesmo período do ano anterior. Essa variação decorre, especialmente, da maior despesa financeira no período, impactada pelo aumento nas despesas referentes ao Ajuste a Valor Presente (AVP) do custo de aquisição da Inter Seguros, no valor de R\$1,9 milhão e de juros correntes das parcelas futuras a serem realizadas na aquisição da Inter Seguros, no valor de R\$1,2 milhão.
- ▶ **IR e CSLL:** no 2T20 nossos gastos com IR/CSLL apresentaram uma redução de R\$4,5 milhões (ou 16,5%) em relação ao 2T19, devido especialmente ao menor resultado operacional do período. Nossa alíquota efetiva do 2T20 foi de 40,1%, 7,4 p.p. acima do realizado no 2T19, devido a efeito gerado com o teste de *impairment* realizado para o ágio registrado com a aquisição da GR1D Finance – efeito não dedutível para fins de apuração de IR/CSLL.

6. Fluxo de Caixa

Encerramos o 2T20 com saldo de caixa ajustado de R\$100,6 milhões. A partir desse trimestre, demonstramos o Saldo de Caixa ajustado de efeitos contábeis ocorridos na linha de "Caixa e Equivalentes de Caixa" do Balanço Patrimonial, conforme será detalhado a seguir. Nossa geração de caixa operacional de R\$53,9 milhões representa, basicamente, o nosso lucro líquido apurado no 2T20.

Indicador (R\$ milhões)	2T20	1T20	4T19	3T19	2T19
Lucro líquido	46,2	51,0	50,7	62,3	54,0
Depreciação e amortização	9,2	9,3	10,3	8,5	7,9
Capital de giro	(0,3)	6,6	25,7	(19,8)	(5,4)
Capex	(1,2)	(2,6)	(6,4)	(1,9)	(0,5)
Geração de caixa operacional	53,9	64,4	80,3	49,1	56,1
Investimentos	(3,6)	(3,4)	(30,8)	3,2	(61,5)
Dividendos	(55,0)	(1,5)	(127,1)	-	(56,0)
Outros	21,0	0,0	17,2	-	-
Fluxo de caixa	16,3	59,6	(60,4)	52,3	(61,3)
Saldo inicial	105,3	45,8	106,2	53,9	115,2
Fluxo de caixa	16,3	59,6	(60,4)	52,3	(61,3)
Saldo final	121,7	105,3	45,8	106,2	53,9
Saldo Final Ajustado	100,6	105,3	45,8	106,2	53,9

As principais variações que impactaram o fluxo de caixa do período foram:

- ▶ **CAPEX:** o fluxo de R\$1,2 milhão em CAPEX decorre, especialmente, da aquisição de equipamentos de processamento de dados, para fazer frente às necessidades decorrentes do trabalho remoto.
- ▶ **Investimentos:** o fluxo em Investimentos no 2T20 decorre do desembolso de R\$7,4 milhões referente a parte do valor da terceira parcela de earn-out prevista na aquisição da Finanseg, sendo parcialmente compensados por efeitos positivos gerados no fluxo de caixa decorrentes da contabilização do Ajuste a Valor Presente (AVP) e Atualização Monetária das aquisições realizadas pela Companhia, no valor de R\$3,9 milhões.
- ▶ **Dividendos:** no trimestre foram pagos R\$55,0 milhões, sendo: (i) R\$53,5 milhões referentes à primeira parcela dos dividendos provenientes do lucro líquido de 2019, conforme aprovado em Assembleia Geral realizada em 23 de março de 2020 e (ii) R\$1,6 milhão a acionistas não controladores de nossas empresas controladas.

- ▶ **Outros:** a partir desse trimestre, a Companhia passou a consolidar o saldo do Fundo de Investimento Ouro Preto na conta de "Caixa e Equivalentes de Caixa" do Balanço Patrimonial, refletindo a posição de fechamento do fundo em 30 de junho de 2020. A partir da diferença entre o saldo das aplicações financeiras realizadas pela Companhia no fundo e o saldo total do fundo, foi constituído um passivo financeiro no valor de R\$21,0 milhões, apresentado na linha de "Outros Passivos" do Balanço. Esse valor compõe a variação na linha "Outros" do Fluxo de Caixa, conforme tabela acima.
- ▶ **Saldo Final Ajustado:** representa a posição de caixa da Companhia ao final do trimestre, líquida do saldo de caixa gerado com a consolidação do Fundo de Investimento Ouro Preto, conforme detalhado na linha "Outros".

7. Anexos

7.1 DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Operações continuadas	Controladora		Consolidado	
	30/06/2020	30/06/2019	30/06/2020	30/06/2019
Receita líquida da prestação de serviços	226.191	232.618	319.201	319.289
Custo dos serviços prestados	(38.309)	(51.398)	(85.678)	(93.544)
Lucro bruto	187.882	181.220	233.523	225.745
Despesas administrativas	(40.763)	(38.382)	(56.638)	(49.382)
Depreciação, amortização e <i>impairment</i>	(28.736)	(14.994)	(30.716)	(19.961)
Outras despesas	(9.705)	(1.487)	(10.118)	(1.589)
Outras receitas	896	210	966	13.798
Participação nos lucros de controladas	23.771	23.233	3.326	(567)
Lucro operacional antes do resultado financeiro	133.346	149.800	140.373	168.035
Receitas financeiras	934	2.247	1.383	2.980
Despesas financeiras	(9.447)	(3.522)	(9.756)	(3.707)
Resultado financeiro, líquido	(8.513)	(1.275)	(8.373)	(727)
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	124.833	148.525	132.000	167.308
Imposto de renda e contribuição social correntes	(38.186)	(42.653)	(45.227)	(56.296)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(2.296)	(357)	(1.742)	(357)
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	84.351	105.515	85.031	110.655
Quantidade de ações ao final do exercício - em unidades	159.907.282	159.907.282		
LUCRO LÍQUIDO POR AÇÃO - EM REAIS	0,52751	0,65986		
Atribuível a:				
Acionistas da Companhia			84.351	105.515
Participação dos não controladores			680	5.140
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO			85.031	110.655

7.2 BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO	Controladora		Consolidado	
	30/06/2020	31/12/2019	30/06/2020	31/12/2019
Circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	33.301	17.823	92.235	44.102
Aplicações financeiras	28.389	1.395	29.433	1.658
Contas a receber	40.535	45.118	58.561	59.726
Créditos Tributários	8.760	1.956	10.466	4.253
Outros ativos	26.075	25.724	29.663	24.736
Total do ativo circulante	137.060	92.016	220.358	134.475
Não circulante				
Contas a Receber	-	-	159	103
Arrendamentos	4.264	4.653	4.544	4.759
Imposto de renda e contribuição social diferidos	8.633	10.929	9.187	10.929
Outros ativos	28.430	23.981	23.006	21.947
Investimentos	392.607	390.880	118.326	115.525
Imobilizado	12.186	12.314	15.897	16.287
Intangível	14.144	16.586	265.339	282.271
Total do ativo não circulante	460.264	459.343	436.458	451.819
TOTAL DO ATIVO	597.324	551.359	656.816	586.297

PASSIVO	Controladora		Consolidado	
	30/06/2020	31/12/2019	30/06/2020	31/12/2019
Circulante				
Contas a pagar	6.501	3.440	10.309	4.600
Empréstimos	-	-	110	105
Obrigações sociais	16.766	22.578	29.217	33.060
Obrigações tributárias	45.004	19.496	51.886	29.637
Dividendos a Pagar	53.479	106.949	57.619	112.771
Intermediação de pagamentos	28.026	37.763	28.026	37.763
Contas a pagar de aquisições	49.380	36.054	49.380	36.054
Arrendamentos	1.447	1.349	1.758	1.483
Outros Passivos	651	3.216	21.036	54
Total do circulante	201.254	230.845	249.341	255.528
Não circulante				
Contas a pagar de aquisições	106.786	117.105	106.786	117.105
Empréstimos	-	-	-	59
Provisão para contingências	9.975	9.185	10.130	9.410
Arrendamento	3.502	3.791	3.502	3.791
Outros passivos	4.398	3.376	4.612	3.525
Total do não circulante	124.661	133.457	125.030	133.890
Total do passivo	325.915	364.302	374.371	389.418
PATRIMÔNIO LÍQUIDO				
Capital social	40.000	40.000	40.000	40.000
Reservas de capital	33.453	33.453	33.453	33.453
Reservas de lucros	113.604	6.657	113.604	6.657
Dividendo adicional proposto	-	106.947	-	106.947
Lucros Acumulados	84.351	-	84.351	-
Atribuído aos acionistas controladores	271.409	187.058	271.409	187.057
Participação dos acionistas não controladores	-	-	11.036	9.822
Total do patrimônio líquido	271.409	187.058	282.445	196.879
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	597.324	551.359	658.816	586.297

8. Glossário

Operação Bancassurance: operação de comercialização de produtos de seguros, consórcio, capitalização e previdência da Caixa Seguradora na rede de distribuição CAIXA. Estamos presentes fisicamente nas agências do banco, com nossos Assistentes de Vendas (ASVENs), que atuam baseados em 3 pilares: venda, mobilização e comunicação.

Wiz BPO: Nossa Unidade de Negócio Wiz BPO é responsável pela gestão de operações em pós-venda para produtos financeiros e de seguros. A UN possui em seu portfólio contratos de prestação de serviços de backoffice, bem como atividades de gestão de documentos e terceirização de mão-de-obra especializada para a Caixa Seguradora e demais clientes de mar aberto.

Wiz Parceiros: Nossa Unidade de Negócio Wiz Parceiros é responsável pela comercialização de produtos de Consórcio Caixa Seguradora em mar aberto. A operação é baseada em um modelo de negócio B2B2C (Business to Business to Consumer), com foco na prospecção e ativação de parceiros especializados no produto, contando com uma esteira completa de relacionamento com os parceiros. Além do Consórcio, a Wiz Parceiros comercializa e é remunerada pelas vendas de seguros atrelados ao produto, como o Seguro Quebra de Garantia e Prestamista.

Wiz Corporate: essa UN atua de forma especializada, oferecendo seguros de riscos especiais personalizados, com equipe técnica-comercial própria, atuante em todo o território nacional. As vendas são originadas tanto fora do ambiente da CAIXA, quanto por meio de indicações feitas nas superintendências do banco. São comercializados variados produtos, de diversas seguradoras.

Wiz B2U: unidade de negócio responsável pela atuação complementar às demais UNs da Wiz, fazendo interação remota para comercialização de seguros que demandam multicanalidade. Essa operação é focada em iniciativas de call center e

digitais, aproveitando oportunidades de vendas não concretizadas anteriormente e para os momentos de renovação, cross sell, upsell e recuperação. A Unidade de Negócio tem como pilares o uso de iniciativas digitais e tecnológicas, buscando eficiência e escalabilidade.

Wiz Saúde: unidade de corretagem de produto de seguro Saúde e Odontológico no segmento empresarial. Produtos ofertados através de força de venda própria.

Wiz Conseg: Unidade que tem como foco a distribuição de seguros e produtos financeiros no segmento Auto, por meio da exploração de balcões de concessionárias de veículos, contando com modelo de atuação presencial, remoto e digital.

Produtos de Bancassurance: produtos de seguros que possuem grande aderência ao canal de distribuição bancário. Têm como característica serem produtos simples e de fácil entendimento pelo cliente. Os produtos são tipicamente ofertados no momento em que o cliente está realizando uma transação bancária na agência. Segmento compostos pelos produtos Vida, Prestamista, Habitacional e Patrimoniais (Residencial e Multirrisco Empresarial).

Produtos Tradicionais de Seguros: produtos tipicamente distribuídos fora do ambiente de agências da CAIXA, tendo a conclusão da venda ocorrendo principalmente através de nossos canais remotos (call center e corretores). São seguros com forte percepção de valor pelo cliente. Segmento composto pelos produtos: Auto e Saúde.

Produtos de Riscos Especiais: possuem um modelo de vendas consultivo, dependente de uma força de vendas especializada. O processo de venda é consultivo, pois depende de especificações atuariais a respeito dos riscos de subscrição a serem aceitos pela seguradora. Em decorrência do processo de venda mais complexo, as taxas de comissão praticadas costumam ser superiores aos produtos de Bancassurance. Nessa categoria comer-

cializamos produtos de outras seguradoras, sendo os principais: Seguro Garantia e Término de Obras, Seguro Rural, D&O, Responsabilidade Civil, Seguro de Frota, entre outros

Outros Produtos: composto por três produtos financeiros: Previdência, Consórcio (vendidos na Rede CAIXA) e Capitalização. Servem como alternativa a produtos ofertados pelo banco (Ex: Previdência x Fundos e Capitalização x Poupança).

Vida: corretagem dos produtos de seguro de Vida. Considera a venda de produtos destinados a pessoas físicas (através de pagamento mensal, pagamento antecipado ou pagamento único) e pessoas jurídicas. Principais coberturas dos produtos de Vida: (i) Morte, (ii) Invalidez Permanente e (iii) Acidentes Pessoais. Pagamento da comissão acompanha o ciclo de pagamento do seguro pelo cliente.

Habitacional: corretagem do seguro habitacional. O seguro habitacional possui cobertura para morte e invalidez permanente (MIP) e para danos físicos ao imóvel (DFI). A Wiz recebe comissão através de dois formatos: (i) Corretagem – Percentual de comissão sobre o prêmio pago mensalmente pelos clientes (ii) Agenciamento – Fee de agenciamento pago exclusivamente sobre a primeira parcela do seguro habitacional.

Prestamista: corretagem do seguro Prestamista. O seguro Prestamista é ofertado nas principais linhas de crédito concedidas dentro da rede das agências da CAIXA, destinado para Pessoas Físicas ou Jurídicas. Seguro com cobertura do valor de crédito contratado em caso de morte ou invalidez permanente. A comissão é paga no momento da emissão da apólice de seguro.

Patrimoniais: corretagem dos produtos Residencial e Multirrisco Empresarial. Os Seguros possuem proteção a danos físicos e ao conteúdo, para residências e empreendimentos comerciais. O pagamento da comissão acompanha o ciclo de pagamento do seguro pelo cliente.

Auto: corretagem do produto de seguro Automóvel. Seguro com coberturas básicas como colisão, incêndio, roubo, furto e dano material

causado a terceiros. O pagamento da comissão acompanha o ciclo de pagamento do seguro pelo cliente.

Indicação – Operação Parceiros: comissionamento dos produtos de Consórcio vendidos no Operação Parceiros, onde atuamos em mar aberto. O produto Consórcio é uma modalidade de compra baseada na união de pessoas em grupos para formação de poupança que se destinará à aquisição de bens. Os Consórcios vendidos nesse canal são administrados pelo Grupo Caixa Seguradora.

Success Fee: anteriormente denominada "Plataforma", é uma remuneração da Caixa Consórcios para a Wiz, decorrente do atingimento de metas de vendas acordadas entres as partes e da permanência dos clientes em carteira.

Seguro Quebra de Garantia: corretagem do Seguro Quebra de Garantia destinado aos clientes que adquirem cartas de Consórcio. O seguro é utilizado para assegurar o grupo de consorciados caso algum membro venha a ficar inadimplente após contemplação.

Serviços de BPO: Os principais serviços desenvolvidos de BPO são: regulação de sinistros dos produtos Prestamista, Habitacional, Vida e Previdência; regulação do seguro Quebra de Garantia; entrega do bem, endosso e transferência de cota dos produtos de Consórcio; e ouvidoria, conformidade, pagamento e reembolso de Capitalização. Além disso, são prestados serviços de terceirização de mão de obra e gestão de documentos.

Despesas Gerais e Administrativas: neste grupo são contabilizadas as despesas com as áreas de apoio administrativo, marketing e gastos de ocupação e tecnologia da Wiz. As principais áreas que compõem o grupo de Despesas Gerais e Administrativas são: (i) Financeiro; (ii) Gente & Gestão; (iii) Tecnologia; (iv) Jurídico e Compliance e (v) Marketing.

ASVEN: são os Assistentes de Vendas da Wiz alocados nas principais agências da CAIXA. Possuem um papel relevante em apoiar a agência em atingir as metas de seguros propostas, e atuam, principalmente, de duas

formas: (i) apoiando a venda de Produtos de Bancassurance nas agências, através do acompanhamento de indicadores de performance gerados e administrados pela Wiz, e (ii) vendendo ativamente os Produtos Tradicionais de Seguros, diretamente ou através da indicação de potenciais clientes para a operação de call center.

Inter Seguros: A Inter Seguros atua em corretagem de seguros de diversas modalidades através de uma equipe especializada e estruturada para atender diversos núcleos de negócios. Seu principal foco está na comercialização de seguros pela plataforma digital do Banco Inter, oferecendo suporte ao negócio imobiliário e corporativo, além dos demais ramos de seguros comercializados através do aplicativo mobile e internet banking. Com o Fechamento da operação de aquisição em 27 de Junho de 2019, a WIZ passou a ser titular de quotas representativas de 40% do capital social da Inter Seguros

Galápagos: a Galápagos Capital Investimentos e Participações Ltda., é uma companhia focada em investimentos alternativos, que será responsável pela estruturação financeira e disponibilizará os recursos financeiros necessários para a concessão dos mútuos para os clientes finais da Wiz no âmbito da nossa operação de Home Equity, conforme comunicado ao mercado do dia 7 de outubro de 2019.

Método da Equivalência Patrimonial: método da equivalência patrimonial surgiu por meio de Decreto em atendimento à Lei das Sociedades Anônimas. Segundo o Decreto, o contribuinte deve avaliar em cada balanço o investimento pelo valor do patrimônio líquido da empresa coligada ou controlada.

Estoque de Receita: A regra para o cálculo da comissão considera a base de comissão da Wiz, calculado em grande parte pelo prêmio recebido da Caixa Seguradora. Lembrando que este dado é calculado com base em relatórios internos da Wiz e não é uma informação auditada. Segue abaixo a memória de cálculo para os principais produtos da Wiz:



Vida: Composto principalmente pelos produtos de pagamento mensal para Pessoa Física e Pessoa Jurídica.



Prestamista: Não gera estoque de receita. A Wiz recebe a comissão integral no momento da contratação do Prestamista.



Habitacional: Composto pela base de clientes que pagam mensalmente o seguro Habitacional para a Caixa Seguradora.



Patrimoniais e Auto: Considera a comissão proveniente das renovações de apólices e do recebimento de comissões quando ocorre parcelamento do prêmio.



Saúde: Comissão sobre o pagamento mensal dos seguros Saúde e Odontológico.



Riscos Especiais: Composto pelo recebimento de comissões de prêmios parcelados e por produtos de pagamento mensal.



Outros: Apesar de possuir produtos que geram estoque (Previdência), não foi considerado no cálculo do estoque devido a sua menor relevância.



Tel: +55 (11) 3080-0100/ +55 (11) 3080-0051

Rua Olimpíadas, 66 / 12º andar
Vila Olímpia - São Paulo/SP

SHN Quadra 01, bloco E, 1º andar
Brasília – Distrito Federal

www.wizsolucoes.com.br/ri
ri@wizsolucoes.com.br