



Deal Aquisição Promotiva

Novembro 2022

Disclaimer

Esta apresentação contém informações sobre os negócios da Wiz e da Promotiva, seus projetos, suas estratégias e seus parceiros comerciais. As declarações citadas na apresentação refletem o entendimento dos administradores a respeito das empresas, que podem envolver riscos e imprevisibilidades inerentes ao mercado. A Wiz e a Promotiva não se responsabilizam pela atualização de qualquer estimativa contida nesta apresentação. Adicionalmente, a Wiz não se responsabiliza pelas informações referentes e fornecidas pela Promotiva e a Promotiva não se responsabiliza pelas informações referentes e fornecidas pela Wiz.

- 1 AGENDA ESTRATÉGICA DA WIZ**
- 2 A PROMOTIVA
- 3 ESTRUTURA E AVALIAÇÃO DA TRANSAÇÃO
- 4 VISÃO ESTRATÉGICA PARA O PROJETO

Nosso posicionamento estratégico

Wiz possui como frente estratégica a distribuição de produtos financeiros e seguros via **canais indiretos**



Racional estratégico

A Wiz possui *know how* comprovado na gestão de canais indiretos por meio de sua subsidiária Wiz Parceiros



Com um modelo de negócio é único, sustentável e eficiente, atuamos na prospecção, ativação, suporte e capacitação de parceiros estratégicos para a venda de soluções de crédito e seguros correlatos.

Atuação focada no tripé Produto – Canal - Tech

01 Ampla portfólio de produtos

- **Consórcios:** CNP, Itaú, Santander, BB, Bradesco
- **CGI:** Wimo, Santander, BRB
- **WizCred:** Antecipação FGTS e Capital de Giro
- **Financiamento:** Itaú, Santander e BRB

02 Parceiros

- **+1600** empresas presentes em 25 estados
- 55,4% Sudeste/ 20,7% Sul/ 11,4% Norte e Nordeste / 12,5% Centro-Oeste

03 Tecnologia

- Plataforma proprietária Wiz, exclusiva para o parceiro, com todas as soluções para as suas necessidades

Com resultados expressivos...

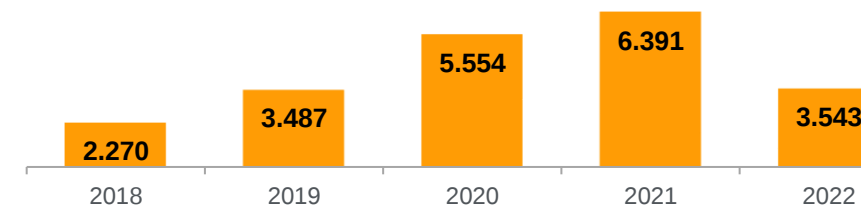
Número de Parceiros



23 MIL PDVS

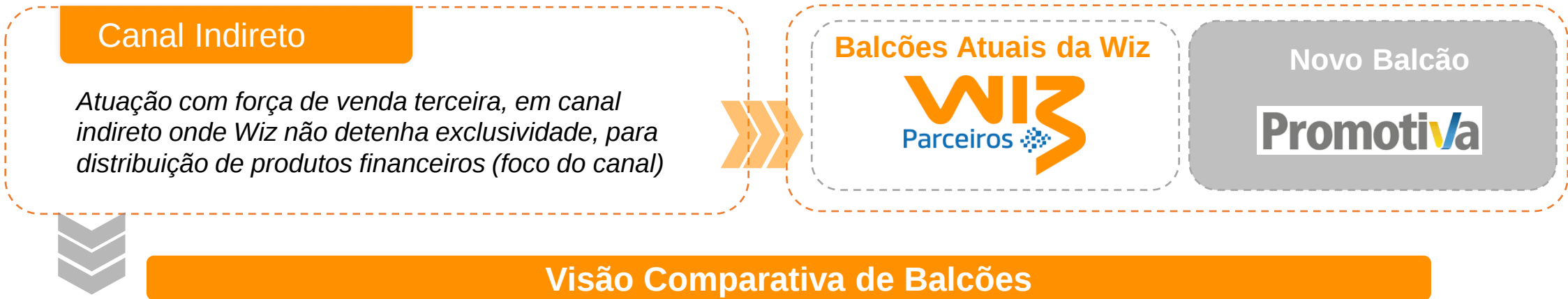
1.000 PDVS
NOVOS POR MÊS

Volume de cartas de Créditos Vendidas Em R\$ MM



Racional estratégico

A aquisição da Promotiva permitirá à Wiz ampliar sua atuação com redes de parceiros indiretos, aplicando seu know-how para rentabilizar esse novo canal.



Modelo de Negócio	Portfólio de Produtos	Parceiros Estratégicos	Rede de Distribuição (em jun/22)	Produção (em 2021)
 Canal indireto de distribuição de produtos financeiros via parceiros B2B2C	- Consórcio (Primário); - Créditos Estruturados		1.578 parceiros +23 mil pontos de vendas	R\$6,4 bilhões Cartas de consórcios vendidas
 Canal indireto de distribuição de produtos financeiros via parceiros B2B2C	- Crédito Pessoal Simplificado (Primário); - Créditos Alternativos; - Consórcio; - Seguros		400 Correspondentes Bancários	R\$5,9 bilhões Crédito PF ¹ R\$1,1 bilhão Cartas de consórcios

- 1 AGENDA ESTRATÉGICA DA WIZ
- 2 **A PROMOTIVA**
- 3 ESTRUTURA E AVALIAÇÃO DA TRANSAÇÃO
- 4 VISÃO ESTRATÉGICA PARA O PROJETO

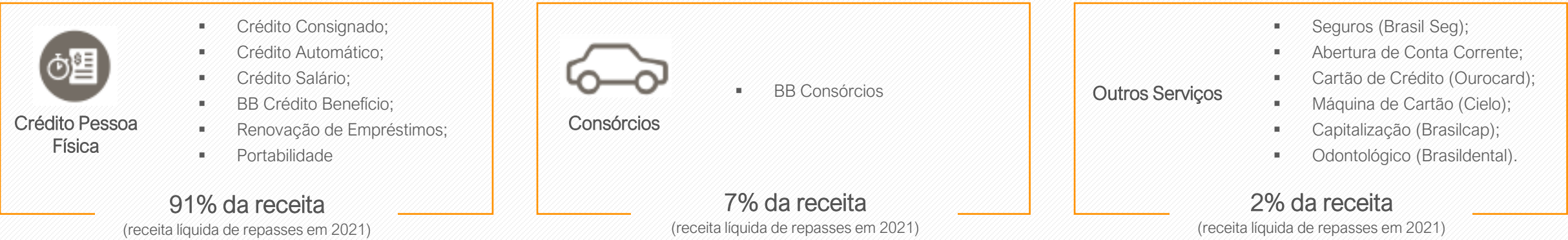
Sobre a Promotiva

A Promotiva gere a maior rede de correspondentes bancários¹ do Banco do Brasil

Visão Geral

Fundada em 2015 por meio de uma parceria entre o BV e o Banco do Brasil, a Promotiva gere uma rede de 395 Cobans¹ da Rede Mais BB que fazem parte da Rede Mais BB (maior rede de Correspondentes negociais do BB), atuando em mais de 3.140 municípios no Brasil.

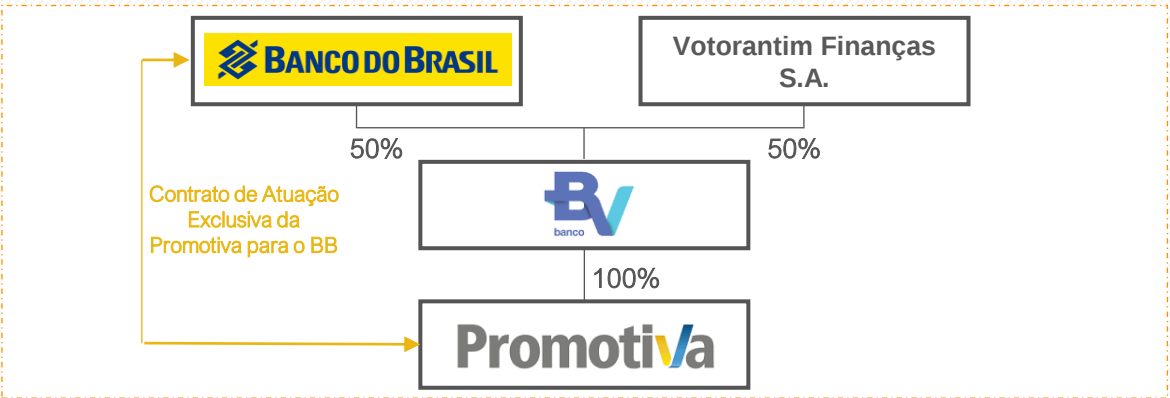
Portfólio de Produtos²



Footprint Nacional



Estrutura Societária



Fonte: Promotiva
Nota: (1) Cobans ou “Correspondentes Bancários”: entidade legal contratada por instituições financeiras para agir em favor delas na comercialização de seus produtos e serviços financeiros. (2) Portfólio disponibilizado para a Promotiva em função de parcerias comerciais com as empresas Banco do Brasil, BB Seguridade, BB Consórcios, Brasilcap, entre outras.

Sobre o mercado de Correspondentes no Brasil

Correspondentes Bancários são figuras chave no avanço da inclusão financeira no Brasil

COBANS

- Definição:** Correspondentes Bancários (“Cobans”) é o nome dado a uma grande variedade de comércios e outros estabelecimentos não bancários tais como supermercados, farmácias, padarias, casas lotéricas, agências postais, etc que passaram a ser contratados e habilitados como pontos de acesso a serviços dos bancos.
- Os Cobans têm direito de uso da marca ou patente**, associado ao direito de distribuição, exclusiva ou não, de determinados produtos ou serviços próprios ou de terceiros.



Maior e mais capilarizado canal físico de distribuição de serviços dos bancos

- +70% dos domicílios brasileiros moram até 5 km de um Coban



Essencial no mercado financeiro de varejo no Brasil principalmente no processo de bancarização da população

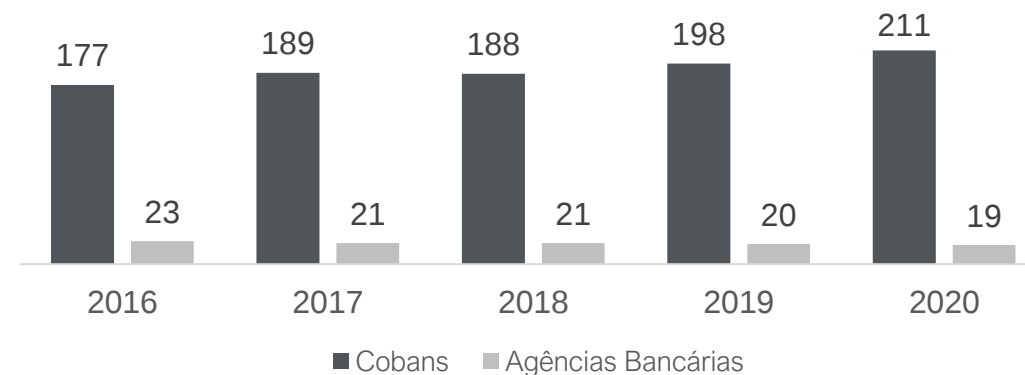
Modelo de negócios altamente escalável

- Processo de cadastramento de Cobans é relativamente simples e possibilita uma renda adicional aos estabelecimentos credenciados, incluindo regiões de difícil acesso e pequenos centros populacionais.



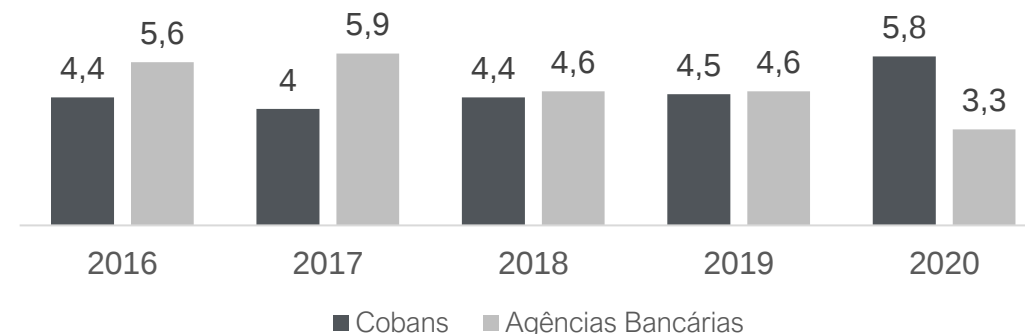
Canais de Atendimento no Brasil

de Cobans e Agências Bancárias (em milhares)



Transações Bancárias no Brasil

Em bilhões de transações, segundo dados da FEBRABAN



A rede de Correspondentes do Banco do Brasil

Correspondentes têm sido fundamentais para a expansão da base de clientes e da capilaridade do BB

Expansão da rede de Cobans BB

Presença crescente nos municípios brasileiros



96,8%

(vs. 94,8% em dez/20)

Municípios Brasileiros com presença do BB

Cobans

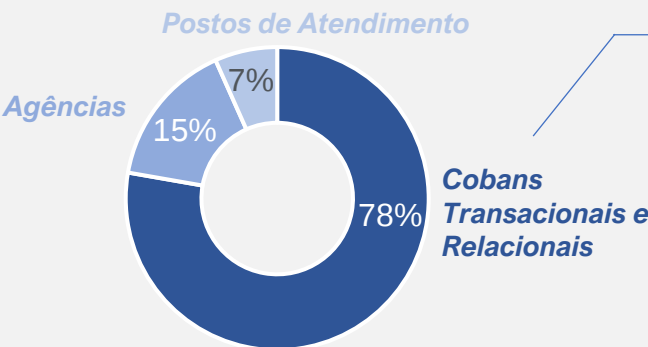


+53%

Crescimento no número de Cobans BB em 2021

Rede de Atendimento do BB¹

Representatividade (# de Unidades) em dez/2021



Rede Promotiva faz parte do maior canal de distribuição do Banco do Brasil.

Fonte: Relações com Investidores do Banco do Brasil.

Nota: (1) Considera apenas agências, postos de atendimento físico e correspondentes bancários. Desconsidera rede de atendimento compartilhada e digital.

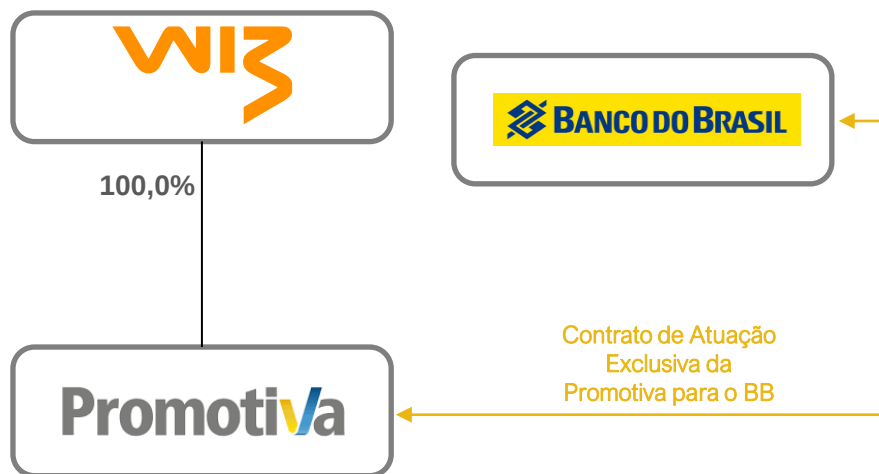
- 1** AGENDA ESTRATÉGICA DA WIZ
- 2** A PROMOTIVA
- 3** **ESTRUTURA E AVALIAÇÃO DA TRANSAÇÃO**
- 4** VISÃO ESTRATÉGICA PARA O PROJETO

Estrutura da Transação

A operação consistirá na aquisição, pelo conglomerado Wiz, de **100% do capital da Promotiva**, gestora da maior rede de Correspondentes negociais do BB e especializada em crédito PF.

ESTRUTURA DA OPERAÇÃO

Estrutura Societária



A Transação

- Aquisição de **100% da Promotiva**, para atuar na gestão da maior rede de correspondentes negociais do Banco do Brasil.
- A Promotiva deverá conceder **exclusividade de 5 anos ao Banco Brasil** para a prestação de serviço de gestão de rede de correspondentes bancários.
- O Acordo Operacional celebrado com o Banco do Brasil para gestão da rede de correspondentes terá duração de 5 anos.
- A Aquisição se dará pelo preço total estimado de entre R\$ 75.000.000,00 (setenta e cinco milhões de reais) e R\$ 85.000.000,00 (oitenta e cinco milhões de reais), a depender da performance da Promotiva.

Principais Termos do Contrato com Banco do Brasil

Parceria da Promotiva com o Banco do Brasil e modelo de remuneração

Prazo

- Duração de 5 anos, mediante contrato celebrado com o Banco do Brasil simultaneamente ao fechamento da transação.

Exclusividade¹

- A Promotiva prestará serviços de correspondente bancário exclusivamente ao Banco do Brasil.

Partes Envolvidas

- Banco do Brasil S.A. ("BB") e Promotiva S.A. ("Promotiva").

Modelo de Remuneração

- Composto por (i) remuneração à vista e (ii) remuneração à prazo
 - i. **Remuneração à Vista:** Taxa limite conforme limite da Resolução CMN 4.935. Remuneração dividida entre Cobans e Promotiva através de repasse;
 - ii. **Remuneração Diferida:** Taxa excedente à remuneração paga à vista, diferido ao longo do prazo do contrato. Remuneração dividida entre Cobans e Promotiva através de repasse;

- 1** AGENDA ESTRATÉGICA DA WIZ
- 2** A PROMOTIVA
- 3** ESTRUTURA E AVALIAÇÃO DA TRANSAÇÃO
- 4** **VISÃO ESTRATÉGICA PARA O PROJETO**

Visão Estratégica para o Projeto

Próximos passos e oportunidades mapeadas para o negócio

Aquisição da Promotiva visa o fortalecimento da estratégia de canal indireto do conglomerado Wiz, ganho de escala e estreitamento do relacionamento com um importante player do mercado de crédito, aliando comprovada expertise da Wiz na gestão de redes de canais indiretos com a capilaridade e experiência da atual rede de cobans do BB.

Próximos passos

Plano de Integração de Novos Negócios focado na integração da Promotiva no Modelo de Gestão Wiz

- Internalização de processos operacionais
- Construção de business plan e roadmaps
- Garantir a estratégia e operação comercial atual, mapeando oportunidades de melhoria
- Garantir funcionamento operacional, mapeando oportunidades de melhorias que ampliem a eficiência operacional

Oportunidades para o Negócio

Alavancagem do negócio com base em três frentes:

1

Fortalecimento de Novos Produtos

- Alavancagem da carteira de crédito em outros produtos de crédito;
- Oportunidade de cross-sell em seguros.

2

Expansão da Rede de Parceiros

- Oportunidade de aumento contínuo da capilaridade dada a tendência de fechamento de agências bancárias e o alto grau de desbancarização em diversas regiões do Brasil, reforçando a importância da venda via correspondentes no país.

3

Digitalização e Eficiência Operacional

- Investimento em tecnologia para alavancar o desempenho nas operações;
- CRM para gestão e monitoramento de carteiras, e acompanhamento de KPIs.
- Digitalização buscando otimização de estrutura de custos e despesas e aumento de margens operacionais.

Relações com Investidores

Website: www.ri.wizsolucoes.com.br

E-mail: ri@wizsolucoes.com.br

Telefone: +55 (11) 3080-0100

Obrigado!

