



# Release de Resultados

1º trimestre de 2022

<b>Mensagem da Administração.....</b>	<b>3</b>
<b>Destaques do Período .....</b>	<b>5</b>
<b>1. Sumário de Resultados .....</b>	<b>8</b>
1.1 Resultado Contábil Consolidado .....	8
1.2 Resultado Consolidado Ajustado .....	9
1.3 Projeções de Resultados .....	10
<b>2. Resultado Consolidado Wiz.....</b>	<b>11</b>
2.1 Receita Bruta.....	11
2.2 Custos, Despesas e Outros .....	12
2.3 Lucro Líquido.....	14
2.4 Fluxo de Caixa .....	16
<b>3. Desempenho por Unidade de Negócios.....</b>	<b>17</b>
3.1 Conciliação do Resultado Gerencial por U.N. e o Resultado Contábil Consolidado ..	17
Rede Caixa .....	18
<b>Segmento Core Business .....</b>	<b>19</b>
3.2 Bmg Corretora.....	20
3.3 BRB Seguros.....	22
3.4 Wiz Conseg.....	24
<b>Segmento Enablers.....</b>	<b>26</b>
3.5 Wiz Concept.....	27
<b>Segmento Aceleradores .....</b>	<b>30</b>
3.6 Wiz Parceiros .....	31
<b>Segmento Potencializadores.....</b>	<b>33</b>
3.7 Wiz Corporate .....	34
<b>Investidas .....</b>	<b>36</b>
3.8 Inter Seguros.....	37
<b>4. Anexos.....</b>	<b>39</b>
4.1 Demonstração de Resultados .....	39
4.2 Balanço Patrimonial.....	40
4.3 Conciliação do EBITDA .....	42
<b>5. Glossário .....</b>	<b>43</b>

# Mensagem

## da Administração

Iniciamos 2022 entregando fortes resultados apesar do desfavorável contexto econômico brasileiro e mundial. O ano começou com vários desafios para a nossa economia, com alta de juros associada à inflação e forte impacto nas atividades econômicas do país. Além do cenário interno, a invasão da Ucrânia pela Rússia elevou preços e deixou ainda mais desafiadora a retomada mundial que ainda sofre com os reflexos da pandemia.

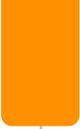
Mesmo diante desse contexto, continuamos em crescimento, diversificando resultados e fortalecendo as nossas iniciativas tecnológicas e soluções. Olhando para o primeiro trimestre desse ano, conseguimos observar uma grande evolução após um período recente marcado pela superação de desafios. Entregamos crescimento de 88,7% na receita bruta de nossas operações correntes. Um ano após a perda da nossa principal parceria, atestamos que somos uma Companhia sólida, geradora de resultado e que concretiza a estratégia desenhada ao longo dos últimos anos e perseguida de forma obstinada por todos aqueles que fazem a Wiz no dia a dia.

No primeiro trimestre de 2022, iniciamos nossa operação com o BRB, o que adicionou R\$ 41,2 milhões à nossa receita bruta consolidada e R\$ 13,4 milhões em lucro líquido para a Wiz. Isso deve-se ao fato de estarmos em um ambiente com forte crescimento, digital e moderno. Sob uma liderança inspiradora e alinhada ao atual momento da indústria financeira, o BRB tem transformado sua estratégia e modelo de negócios. Integrando o relacionamento nos canais físicos e digitais, e ampliando o portfólio de produtos, buscam proporcionar ao cliente uma experiência completa e inovadora. Acompanhando esse movimento, a BRB Seguros, em seus primeiros meses, já entrega uma estratégia clara de atuação, com o lançamento de produtos em total conexão com as necessidades e momentos dos clientes, o que chamamos de novo bancassurance.

Nesse período, reforçamos nosso posicionamento ao continuar com a agenda de expansão e diversificação de negócios. A máquina de parcerias está a todo vapor! Firmamos acordos com grandes instituições financeiras do país, como no caso do Banrisul, para atuação em consórcios. Na nossa atuação em bancassurance, nosso core business, celebramos contrato para criação de uma joint venture junto ao Paraná Banco, na qual atuaremos com exclusividade na comercialização de produtos de seguridade pelo período de dez anos. E tivemos a divulgação mais recente da parceria firmada com o Grupo Omni, para atuar na comercialização de produtos de seguridade nos canais do Grupo, também com exclusividade pelo período de dez anos. A celebração desses deals reforça o nosso grande apetite para continuar crescendo e nos diversificando.

No contexto da evolução das nossas iniciativas tecnológicas e de inovação, reposicionamos o negócio, marca e comunicação da Wiz BPO, nossa unidade do segmento Enablers, que passou a se chamar Wiz Concept. O objetivo é traduzir na marca, toda a abrangência e diferenciais do negócio, que passou por grande expansão ao longo dos últimos quatro anos. A Wiz Concept é uma casa de soluções completas que une a expertise nos mercados de seguros e crédito com o know-how em tecnologia. É uma plataforma tech e de serviços que possibilita que canais possam maximizar seus resultados e prover qualidade aos seus clientes.

Por fim, sempre gosto de destacar o quão importante é a força da nossa cultura corporativa, nosso



Wiz Way. O foco em resultados, inovação e o sentimento de orgulho de Wizzers espalhados por todo o país são os grandes motores da nossa estratégia e o combustível para fazermos entregas cada vez maiores. Seguimos com muita força para impactar positivamente o mercado financeiro e de seguros do país.

Heverton Peixoto  
CEO

# Destaques de Resultados

Os principais destaques do período foram:

- ▶ **R\$234,0 milhões em Receita Bruta no 1T22**, sendo R\$172,7 milhões das operações correntes (ex Rede Caixa), **um resultado 88,7% (+R\$81,2 milhões) superior ao realizado no 1T21**;
- ▶ **No 1T22, R\$93,6 milhões em EBITDA Ajustado**, com redução de 13,7% em relação ao 1T21 e crescimento de 58,4% vs. o 4T21. **Margem EBITDA Ajustado de 43,1%, -4,7p.p. vs. 1T21 e +10,5p.p. vs. o 4T21**;
- ▶ **Lucro Líquido Ajustado de R\$66,3 milhões**, -14,7% em relação ao realizado no 1T21 e Margem Líquida Ajustado de 30,9%;
- ▶ **Saldo de caixa final ajustado de R\$167,9 milhões** ao final do 1T22, redução de 62,9% em relação ao 4T21, efeito do pagamento da primeira parcela da aquisição da BRB Seguros;
- ▶ Unidade **BRB Seguros adicionou R\$41,2 milhões em Receita Bruta** ao resultado consolidado **no trimestre** (17,6% da Receita Bruta total), com destaque para o produto Prestamista, que representou 66,9% do resultado;
- ▶ Unidade **Bmg Corretora atingiu R\$63,6 milhões em Receita Bruta**, **um crescimento de 76,3%** (R\$27,5 milhões) vs. o 1T21, passando a representar 27,2% da Receita Bruta Total da Companhia;
- ▶ **Inter Seguros atingiu a marca de 915,1 mil clientes em carteira**, crescimento de 2,5x vs. o apresentado no 1T21. Após mudança para regime de lucro presumido, a investida atingiu lucro líquido de R\$14,2 milhões, **adicionando R\$4,0 milhões ao resultado da Wiz no 1T22**.

## Teleconferência de Resultados

Com tradução simultânea para o inglês.

Data: Sexta-feira, 13 de maio de 2022

### PORT

**Horário:** 11:00 (BR) | 10:00 (NY)

**Webcast:** [clique aqui.](#)

### ENG

**Time:** 10:00 a.m. (NY) | 11:00 a.m. (BR)

**Webcast:** [clique aqui.](#)

A Companhia faz sua Apresentação Pública sobre Divulgação de Resultados apenas no formato webcast.

# Destaques Operacionais

## INÍCIO DA CONSOLIDAÇÃO RESULTADO BRB SEGUROS

- ▶ A partir do fechamento da aquisição de 50,1% do capital da BRB Seguros, em 31 de dezembro de 2021, passamos a consolidar, a partir desse trimestre, o resultado dessa operação. A BRB Seguros atua na comercialização de produtos de seguridade por meio dos canais de distribuição do BRB Banco de Brasília, possuindo acesso a uma extensa rede de distribuição composta por mais de 140 agências bancárias, rede de correspondentes e os canais digitais do banco. A subsidiária possui outorga de exploração exclusiva dos canais de distribuição do BRB por 20 anos, desde janeiro/2022. Com o fechamento da transação, realizamos o pagamento da parcela à vista prevista no custo de aquisição, no valor de R\$300,0 milhões.

## PARCERIA WIZ E PARANÁ BANCO

- ▶ Em 14 de abril, anunciamos a celebração de um contrato de promessa de compra e venda de ações com o Paraná Banco para aquisição de 40% do capital de uma nova corretora de seguros a ser previamente constituída pelo banco (“NewCo”). A NewCo será detentora de direitos de exclusividade de exploração da rede de distribuição do Paraná Banco pelo prazo de 10 anos. A aquisição se dará pelo preço total estimado de R\$ 43.560.000,00, composto por uma parcela à vista, no valor de R\$17.424.000,00, a ser paga após o fechamento da transação, e o restante em três parcelas anuais variáveis, a serem pagas a partir de 2025. A parceria tem potencial para resultar em oportunidades de sinergia e geração de resultados, ao alinhar a expertise da Wiz e do Paraná Banco e suas perspectivas próprias de crescimento, bem como o uso da tecnologia como potencializador dos negócios. O fechamento e a efetiva realização da aquisição estão sujeitos às condições suspensivas usuais a esse tipo de transação. Detalhes da transação estão disponíveis em Fato Relevante publicado em 14 de abril de 2022.

## PARCERIA WIZ E GRUPO OMNI

- ▶ Em 28 de abril, assinamos documentos definitivos para desenvolvimento de uma *joint venture* entre a Wiz e o Grupo Omni para a comercialização de produtos de seguridade por meio dos canais de distribuição Omni, com exclusividade pelo prazo de 10 anos. O Grupo Omni tem mais de 27 anos de atuação como plataforma de serviços e soluções financeiras com mais de 4 milhões de clientes e está presente em todo o território nacional. Em 2021, o Grupo Omni concedeu mais de R\$ 2,6 bilhões em crédito e encerrou o ano com uma carteira de crédito de R\$ 5,5 bilhões. A *joint venture* será formada por meio da constituição de uma nova sociedade pelo Grupo Omni (“NewCo”), seguida da aquisição, pela Companhia, de 50,1% do capital da NewCo, pelo preço de R\$ 34.719.300,00 em uma única parcela. A Aquisição é estratégica, pois está alinhada à visão de crescimento da WIZ no contexto de ampliação e diversificação dos resultados em suas operações, em especial o segmento *bancassurance*. O fechamento e a efetiva realização da aquisição estão sujeitos às condições suspensivas usuais a esse tipo de transação. Detalhes da transação estão disponíveis em Fato Relevante publicado em 28 de abril de 2022.

## WIZ CONCEPT – A NOVA WIZ BPO E AQUISIÇÃO GCLAIMS

- ▶ A Unidade de Negócios Wiz BPO, que nasceu em 2018 com foco na prestação de serviços de pós-venda para a o mercado segurador, evoluiu significativamente sua operação nos últimos anos. Passou de 87 mil atendimentos ao cliente no ano, para 762 mil ao final de 2021. De 29 mil regulações de sinistros ao ano, para 101 mil. Expandiu o portfólio de serviços e soluções e conquistou novos clientes. Isso só foi possível por meio do foco em promover uma alta qualidade na experiência do cliente, investimentos em tecnologia e desenvolvimento de produtos e soluções adequados. Nesse sentido, a empresa rompeu seu posicionamento enquanto empresa de “BPO” – *Business Process*

*Outsourcing*, para se tornar uma Unidade provedora de soluções completas e digitais para o mercado segurador e de crédito. Como parte do novo posicionamento, a Unidade passou por um processo de *rebranding* no primeiro trimestre de 2022, passando a se chamar Wiz Concept. A nova marca busca representar de forma mais clara o valor gerado pela Unidade para seus clientes e parceiros. A Wiz Concept possui uma plataforma completa de tecnologia, serviços e produtos para o mercado financeiro, possibilitando que parceiros possam maximizar seus resultados com seguros e crédito. Em linha com a evolução da sua plataforma *full solutions*, a Wiz Concept exerceu, ao longo do 1T22, opção de compra de 50,1% do capital da GClaims, uma plataforma para regulação de sinistros em diversos ramos. Desde setembro de 2019, a empresa veio sendo acelerada pelo Wiz Labs, programa de *corporate venture* da Wiz, tendo como principais resultados a ampliação do seu portfólio de produtos e o crescimento da receita. O fechamento da Operação está sujeito a condições suspensivas usuais a esse tipo de transação.

# Sumário de Resultados

## 1.1 Resultado Contábil Consolidado

Resultado Consolidado (R\$ MM)	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Receita Bruta Corrente (ex Rede Caixa)	172,7	91,5	88,7%	172,7	134,0	28,9%
<b>Receita Bruta Total</b>	<b>234,0</b>	<b>250,4</b>	<b>-6,6%</b>	<b>234,0</b>	<b>194,4</b>	<b>20,4%</b>
<b>Receita Líquida</b>	<b>214,3</b>	<b>224,3</b>	<b>-4,5%</b>	<b>214,3</b>	<b>178,1</b>	<b>20,3%</b>
Custos e despesas	(127,8)	(114,4)	11,7%	(127,8)	(117,8)	8,5%
Outras Receitas e Despesas	7,1	(0,7)	n.a.	7,1	5,1	40,7%
<b>EBITDA Gerencial</b>	<b>93,6</b>	<b>109,3</b>	<b>-14,3%</b>	<b>93,6</b>	<b>65,5</b>	<b>43,0%</b>
Margem EBITDA	43,7%	48,7%	-5,0p.p.	43,7%	36,7%	6,9p.p.
<b>Lucro Líquido</b>	<b>51,7</b>	<b>63,6</b>	<b>-18,7%</b>	<b>51,7</b>	<b>41,4</b>	<b>24,9%</b>
Margem Líquida	24,1%	28,3%	-4,2p.p.	24,1%	23,2%	0,9p.p.
Lucro Líquido Atribuível a Control.	35,6	61,7	-42,4%	35,6	35,3	0,9%

### Receita Bruta

**R\$234,0MM** -6,6%  
1T22 YoY

### EBITDA Gerencial

**R\$93,6MM** -14,3%  
1T22 YoY

### Lucro Líquido

**R\$51,7MM** -18,7%  
1T22 YoY

### Lucro Líquido Atribuível aos Controladores

**R\$35,6MM** -42,4%  
1T22 YoY

No 1T22, nossa **Receita Bruta** atingiu R\$234,0 milhões, sendo R\$172,7 milhões das operações correntes (ex Rede Caixa), um resultado 88,7% (+R\$81,2 milhões) superior ao realizado no 1T21. Esse desempenho é reflexo da estratégia da Companhia focada na diversificação de negócios. No trimestre, destaque para o início da incorporação do resultado da BRB Seguros, que adicionou R\$41,2 milhões à Receita Bruta do período, e para o desempenho da Bmg Corretora, que apresentou crescimento de R\$27,5 milhões vs. o 1T21 (+76,3%). Em relação ao 4T21, a Receita Bruta das operações correntes apresentou crescimento de 28,9%.

O **EBITDA Gerencial** apresentou queda de 14,3% (ou -R\$15,6 milhões) no 1T22 vs. o 1T21 impactado pela retração na Receita Bruta Total, bem como pelo aumento nos Custos devido à incorporação de gastos da BRB Seguros e do aumento de custos da Bmg Corretora. Em “Outras Receitas e Despesas”, registramos uma reversão de provisão de despesas na BRB Seguros, no valor de R\$5,6 milhões, parcialmente compensando esses efeitos. Adiante, detalharemos esses pontos.

O **Lucro Líquido** apresentou retração de 18,7% no 1T22 vs. 1T21, impactado pelo pior desempenho nas linhas de “Depreciação e Amortização” e “Resultado Financeiro”. No 1T22, reduzimos os gastos com IR/CSLL devido ao menor resultado do período e a um efeito não recorrente que gerou impacto positivo de R\$5,3 milhões. A margem líquida da Companhia no 1T22 foi de 24,1%, 4,2p.p. inferior ao apresentado no 1T21.

## 1.2 Resultado Consolidado Ajustado

EBITDA Ajustado (R\$ MM)	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
<b>EBITDA Gerencial</b>	<b>93,6</b>	<b>109,3</b>	<b>-14,3%</b>	<b>93,6</b>	<b>65,5</b>	<b>43,0%</b>
Recuperação Tributária	-	(0,8)	-	-	-	-
Incentivo Longo prazo Executivos	-	-	-	-	(6,4)	-
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>93,6</b>	<b>108,5</b>	<b>-13,7%</b>	<b>93,6</b>	<b>59,1</b>	<b>58,4%</b>
Margem EBITDA Ajustada	43,7%	48,4%	-4,7p.p	43,7%	33,2%	10,5p.p

Neste trimestre, a Companhia não realizou nenhum ajuste em EBITDA.

Lucro Líquido Ajustado (R\$ MM)	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>51,7</b>	<b>63,6</b>	<b>-18,7%</b>	<b>51,7</b>	<b>41,4</b>	<b>24,9%</b>
AVP aquisições	10,2	7,9	29,5%	10,2	5,7	81,2%
Amortização ativos intangíveis aquisições	10,3	3,9	165,9%	10,3	2,6	297,5%
Ajustes monetários	1,0	0,9	19,7%	1,0	1,1	-6,0%
Impairment/Earn-out	-	1,8	-	-	(3,6)	-
Ganho/Perda de Capital	(1,7)	0,2	-	(1,7)	2,7	-
Recuperação Tributária	-	(0,5)	-	-	-	-
Incentivo Longo prazo Executivos	-	-	-	-	(6,4)	-
IR/CS sobre AVP	-	-	-	-	4,2	-
IR/CS sobre Incentivo de Longo Prazo	(5,3)	-	-	(5,3)	-	-
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>66,3</b>	<b>77,7</b>	<b>-14,7%</b>	<b>66,3</b>	<b>47,7</b>	<b>39,0%</b>
Margem Líquida Ajustada	30,9%	34,6%	-3,7p.p	30,9%	26,8%	4,2p.p

No Lucro Líquido do 1T22 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 Inter Seguros (R\$1,0 milhão), da Bmg Corretora (R\$3,0 milhões) e da BRB Seguros (R\$6,2 milhões).
- ▶ Amortização Intangíveis Aquisições: despesas líquidas com amortização dos ativos intangíveis reconhecidos com as aquisições da Finanseg (R\$0,9 milhão), Barigui Corretora (R\$0,2 milhão), Bmg Corretora (R\$0,8 milhão) e BRB Seguros (R\$8,6 milhões). A amortização registrada na BRB Seguros refere-se ao intangível decorrente do Contrato Comercial que garante exclusividade de atuação nos balcões do Banco BRB para a BRB Seguros, pelo prazo de 20 anos, registrado ao valor de R\$1 bilhão. Esse valor será amortizado mensalmente ao longo da vida do contrato.
- ▶ Atualização Monetária *Earn-out* Aquisições: ajuste de R\$1,0 milhão decorre da atualização monetária das parcelas de *earn-out* a pagar do custo de aquisição da Inter Seguros.
- ▶ Ganho/Perda de Capital Aquisições: ajuste de R\$1,2 milhão decorrente do efeito líquido de perda de capital referente a distribuição desproporcional de dividendos em empresas controladas e de -R\$2,9 milhões referente ao ganho de capital reconhecido com a venda de participação na antiga subsidiária W2Digital.
- ▶ IR/CS sobre PILP: ajuste de R\$5,3 milhões decorrente da alteração no entendimento acerca da dedutibilidade dos valores pagos de Incentivo de Longo Prazo para executivos na apuração de IR/CSLL gerando impacto positivo na linha de IR/CSLL no valor de R\$5,3 milhões.

## 1.3 Projeções de Resultados

A partir dos resultados alcançados no trimestre, a Companhia entende que está no caminho certo para atingir a projeção financeira de Receita Bruta da Prestação de Serviços entre R\$920.000.000,00 (novecentos e vinte milhões de reais) e R\$1.000.000.000,00 (um bilhão de reais), em bases consolidadas, para o exercício social a se encerrar em 31 de dezembro de 2022.

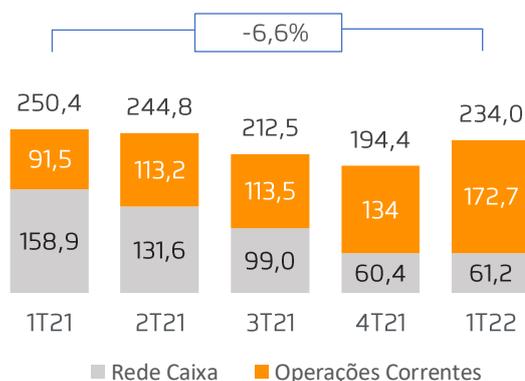
# Resultado Consolidado Wiz

Nessa seção, detalharemos o resultado consolidado da Companhia após ajustes de consolidação, conforme visão contábil, detalhando as principais variações no resultado do Grupo.

## 2.1 Receita Bruta

No 1T22, atingimos Receita Bruta de R\$234,0 milhões, sendo R\$172,7 milhões das operações correntes (ex Rede Caixa), um resultado 88,7% (+R\$81,2 milhões) superior ao realizado no 1T21. Esse desempenho é reflexo da estratégia da Companhia focada na diversificação de negócios, conforme a seguir: (i) início da incorporação do resultado da BRB Seguros no trimestre, que adicionou R\$41,2 milhões à Receita Bruta Consolidada, (ii) Bmg Corretora, que apresentou crescimento de R\$27,5 milhões vs. o 1T21, impulsionado pela performance de vendas do produto Vida e (iii) Wiz Corporate (+11,0% ou R\$1,6 milhão), que teve a receita bruta impulsionada pela receita de estoque, efeito da estratégia focada na venda de produtos de recorrência de pagamento. Na seção de “Desempenho por Unidade de Negócios” detalharemos o desempenho de cada operação. Destacamos que a partir de 1T21 passamos a divulgar a informação “Run-Off Rede Caixa”, como pode ser visto na tabela abaixo. Essa linha contém o resultado do estoque de receitas contratado junto ao balcão CAIXA e que continuará a gerar resultados para a Wiz ao longo dos próximos anos. A partir do 4T21, a Companhia realizou a migração das receitas dos produtos “Patrimoniais” do “Run-Off Operação Caixa” para a “Wiz Concept”, que realiza a gestão da carteira do produto. Além disso, passou a reconhecer estornos de comissão do produto Prestamista da Operação Caixa. Esses efeitos justificam a queda na receita da linha de “Run-Off Caixa”, conforme apresentado abaixo e detalhado na seção de “Rede Caixa” na seção 3.2 deste release.

Evolução da Receita Bruta | R\$ milhões

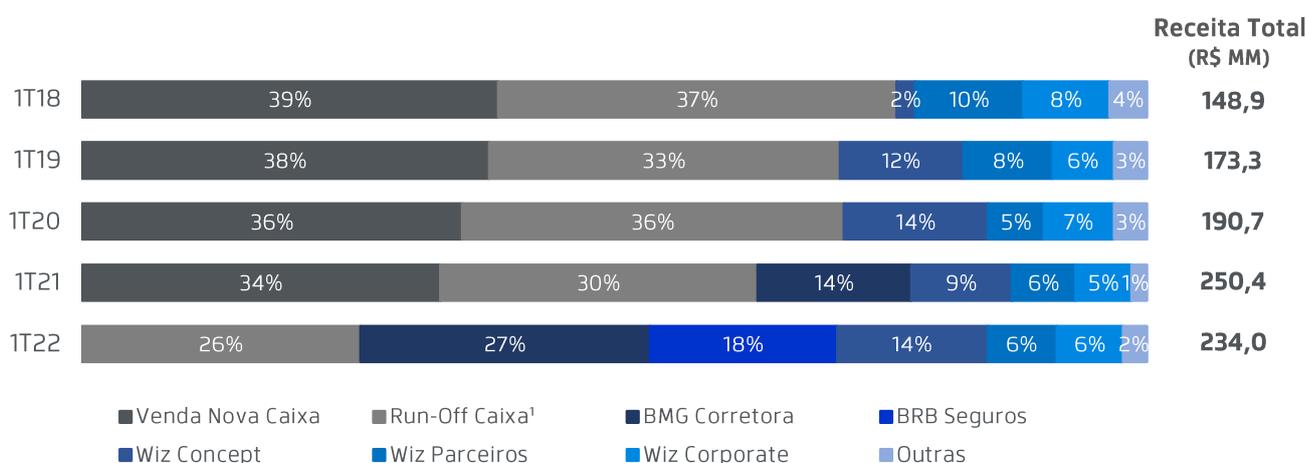


Receita Bruta Segmento (R\$ MM)	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
BMG Corretora	63,6	36,1	76,3%	63,6	63,5	0,1%
BRB Seguros	41,2	-	-	41,2	-	-
Wiz Conseg	3,4	2,2	52,0%	3,4	3,4	0,2%
<b>Core Business</b>	<b>108,1</b>	<b>38,3</b>	<b>182,4%</b>	<b>108,1</b>	<b>66,9</b>	<b>61,7%</b>
Wiz Concept	33,0	23,7	39,4%	33,0	35,7	-7,6%
<b>Enablers</b>	<b>33,0</b>	<b>23,7</b>	<b>39,4%</b>	<b>33,0</b>	<b>35,7</b>	<b>-7,6%</b>
Wiz Parceiros <sup>1</sup>	15,1	15,0	1,1%	15,1	15,4	-1,6%
<b>Aceleradores</b>	<b>15,1</b>	<b>15,0</b>	<b>1,1%</b>	<b>15,1</b>	<b>15,4</b>	<b>-1,6%</b>
Wiz Corporate	14,6	13,2	11,0%	14,6	14,0	4,3%
<b>Potencializadores</b>	<b>14,6</b>	<b>13,2</b>	<b>11,0%</b>	<b>14,6</b>	<b>14,0</b>	<b>4,3%</b>
<b>Demais Unidades de Negócios<sup>2</sup></b>	<b>1,8</b>	<b>1,4</b>	<b>29,9%</b>	<b>1,8</b>	<b>2,0</b>	<b>-7,2%</b>
<b>Receita Bruta Consolidada (ex- Rede Caixa)</b>	<b>172,7</b>	<b>91,5</b>	<b>88,7%</b>	<b>172,7</b>	<b>134,0</b>	<b>28,9%</b>
Run-Off Operação Caixa <sup>1</sup>	61,2	74,7	-18,0%	61,2	60,4	1,4%
Vendas Novas Operação Caixa <sup>1</sup>	-	84,2	-100,0%	-	-	-
<b>Receita Bruta Consolidada</b>	<b>234,0</b>	<b>250,4</b>	<b>-6,6%</b>	<b>234,0</b>	<b>194,4</b>	<b>20,4%</b>

<sup>1</sup> Composto pelas Unidades: Wiz Benefícios, Wiz Engagement, Wiz BBx, Wiz B2U (até junho de 2021) e GR1D (até abril de 2021). <sup>2</sup> Antiga Wiz BPO.

## Participação das Unidades de Negócio na Receita Bruta Total da Companhia

No 1T22, 46,2% da Receita Bruta da Companhia foi proveniente do segmento core business, composto pelas Unidades Bmg Corretora (27,2%), BRB Seguros (17,6%) e Wiz Conseg (1,5%).



<sup>1</sup> Para os anos de 2017 a 2020, considera-se "Run-Off Caixa" como o estoque de receitas da Unidade Wiz Rede apurado no período. A partir de 2021, o "Run-Off Caixa" é composto apenas pela receita auferida nos contratos vendidos até 14 de fevereiro de 2021.

## 2.2 Custos, Despesas e Outros

No 1T22, nossos Custos e Despesas apresentaram crescimento de 11,7% (ou R\$13,4 milhões) em relação ao mesmo período do ano anterior, devido à incorporação de custos e despesas provenientes da Unidade BRB Seguros, consolidada a partir de janeiro de 2022, bem como ao aumento nos custos de "Repasse de Comissão" na Unidade Bmg Corretora, efeito do maior resultado operacional atingido no período em relação ao 1T21. Já na linha de Outras Receitas e Despesas, apresentamos resultado de R\$7,1 milhões no 1T22, devido a uma melhora no resultado de intermediação de pagamento e a um efeito não recorrente, conforme descrito adiante.

Custos (R\$ MM)	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Custos	(88,3)	(77,6)	13,8%	(88,3)	(79,6)	10,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(39,5)	(36,9)	7,1%	(39,5)	(38,1)	3,6%
<b>Custos e Despesas</b>	<b>(127,8)</b>	<b>(114,4)</b>	<b>11,7%</b>	<b>(127,8)</b>	<b>(117,8)</b>	<b>8,5%</b>
<b>Outras Receitas/Despesas</b>	<b>7,1</b>	<b>(0,7)</b>	<b>n.a.</b>	<b>7,1</b>	<b>5,1</b>	<b>40,7%</b>

### Headcount

O gasto com pessoal constitui o principal componente dos nossos Custos e Despesas, representando, no 1T22, 54,3% deste total. Nesse trimestre, tivemos o aumento de 437 colaboradores (+27,4%) em relação ao 1T21, impactado pela incorporação do time da Unidade BRB Seguros. Na Wiz Concept, tivemos um aumento de 116 colaboradores em relação ao mesmo trimestre do ano passado, ou crescimento de 12,9%, devido à expansão da operação para atendimento de novos clientes. Nas demais Unidades, as principais variações são explicadas pela evolução e maturação das Operações.

A seguir, apresentamos uma tabela com a variação de *headcount* no período:

Headcount	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Rede Caixa	14	178	-92,1%	14	21	-33,3%
BMG Corretora	25	18	38,9%	25	23	8,7%
BRB Seguros	296	-	-	296	-	-
Wiz Conseg	58	10	480,0%	58	8	625,0%
Wiz Concept	1.015	899	12,9%	1.015	1.008	0,7%
Wiz Parceiros	136	81	67,9%	136	132	3,0%
Wiz Corporate	141	117	20,5%	141	126	11,9%
Outras Unidades	38	59	-35,6%	38	33	15,2%
<b>Unidades de Negócios</b>	<b>1.723</b>	<b>1.362</b>	<b>26,5%</b>	<b>1.723</b>	<b>1.351</b>	<b>27,5%</b>
<b>Corporativo</b>	<b>309</b>	<b>233</b>	<b>32,6%</b>	<b>309</b>	<b>284</b>	<b>8,8%</b>
<b>Headcount Total <sup>1</sup></b>	<b>2.032</b>	<b>1.595</b>	<b>27,4%</b>	<b>2.032</b>	<b>1.635</b>	<b>24,3%</b>

<sup>1</sup> Posição final dos trimestres.

## 2.2.1 Custos

Os custos no 1T22 apresentaram crescimento de 13,8%, quando comparados ao mesmo período do ano anterior, impactados principalmente pelo aumento nos custos associados à Unidade de Negócio Bmg Corretora e à incorporação dos custos da Unidade BRB Seguros a partir desse trimestre, sendo parcialmente compensados pela redução nos custos com a Unidade “Rede Caixa”, após o encerramento dessa operação em fevereiro/2021.

Custos (R\$ MM)	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Bmg Corretora	(42,5)	(27,2)	56,3%	(42,5)	(42,6)	-0,4%
BRB Seguros	(5,8)	-	-	(5,8)	-	-
Wiz Conseg	(2,4)	(0,5)	348,6%	(2,4)	(0,9)	165,4%
<b>Core Business</b>	<b>(50,7)</b>	<b>(27,7)</b>	<b>83,0%</b>	<b>(50,7)</b>	<b>(43,5)</b>	<b>16,5%</b>
Wiz Concept	(20,1)	(15,7)	28,0%	(20,1)	(19,0)	6,0%
Wiz Parceiros	(7,3)	(4,3)	69,3%	(7,3)	(8,6)	-14,7%
Wiz Corporate	(7,1)	(6,5)	10,4%	(7,1)	(5,6)	28,2%
Outras Unidades	(2,8)	(5,2)	-46,3%	(2,8)	(1,6)	74,0%
<b>Demais Unidades de Negócios</b>	<b>(37,4)</b>	<b>(31,8)</b>	<b>17,7%</b>	<b>(37,4)</b>	<b>(34,8)</b>	<b>7,6%</b>
<b>Custos Totais Correntes (ex Rede Caixa)</b>	<b>(88,1)</b>	<b>(59,5)</b>	<b>48,1%</b>	<b>(88,1)</b>	<b>(78,3)</b>	<b>12,5%</b>
Rede Caixa	(0,2)	(18,1)	-99,0%	(0,2)	(1,3)	-86,5%
<b>Custos Totais</b>	<b>(88,3)</b>	<b>(77,6)</b>	<b>13,8%</b>	<b>(88,3)</b>	<b>(79,6)</b>	<b>10,9%</b>

Nesse trimestre, nossos custos foram impactados, principalmente, pelas seguintes Unidades de Negócio: Bmg Corretora, BRB Seguros, Wiz Concept e Wiz Parceiros. Na Bmg Corretora, o crescimento de 56,3% (ou +R\$15,3 milhões) é proveniente do maior custo com “Repasse de Comissão” feito do maior resultado operacional da Unidade no trimestre. Na BRB Seguros, o custo é associado à incorporação da Unidade de Negócio ao Grupo Wiz a partir de janeiro de 2022, com destaque para a linha de “Pessoal”, rubrica relevante na Companhia em função do seu modelo de negócios. Na Wiz Concept, o aumento de 28,0% (R\$4,4 milhões) no trimestre foi majoritariamente devido ao incremento nos custos com Pessoal (salários, encargos e benefícios), após absorção da unidade Wiz B2U a partir do 3T21, que anteriormente era alocada na linha de “Outras Unidades”, bem como pelo aumento de quadro para sustentar novas operações. Por fim, na Wiz Parceiros tivemos uma ampliação nos custos de 69,3% (R\$3,0 milhões) sobre o mesmo trimestre do ano

passado, principalmente devido ao aumento de *headcounts* da unidade, efeito do investimento no time comercial para alavancar a expansão da Unidade.

## 2.2.2 Despesas e Outros

No 1T22, nossas Despesas Gerais e Administrativas foram de R\$39,5 milhões, o que representa um crescimento de R\$2,6 milhões (ou 7,1%) quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Em relação ao 4T21, apresentamos crescimento de 3,6%, efeito do aumento nas despesas do pacote de Pessoal.

Despesas (R\$ MM)	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Pessoal	(25,3)	(20,0)	26,4%	(25,3)	(24,6)	2,8%
Serviços de Terceiros	(4,1)	(6,0)	-31,5%	(4,1)	(1,7)	141,3%
Tecnologia e Telecom	(4,0)	(3,6)	9,8%	(4,0)	(6,1)	-35,3%
Infraestrutura e Ocupação	(2,2)	(1,0)	119,8%	(2,2)	(0,6)	266,1%
Outros	(4,0)	(6,3)	-37,0%	(4,0)	(5,1)	-22,3%
<b>Gerais e Administrativas</b>	<b>(39,5)</b>	<b>(36,9)</b>	<b>7,1%</b>	<b>(39,5)</b>	<b>(38,1)</b>	<b>3,6%</b>
<b>Outras Receitas/Despesas</b>	<b>7,1</b>	<b>(0,7)</b>	<b>n.a.</b>	<b>7,1</b>	<b>5,1</b>	<b>40,7%</b>

Seguem abaixo as principais variações das despesas gerais e administrativas:

- ▶ **Pessoal:** o aumento de R\$5,3 milhões (+26,4%) no 1T22 vs. o 1T21 nas despesas do pacote de Pessoal decorre da incorporação de despesas provenientes da operação BRB Seguros, no valor de R\$4,3 milhões, além da maior despesa com participação nos lucros e resultados e dissídio coletivo.
- ▶ **Serviços de Terceiros:** a redução de R\$1,9 milhão (ou 31,5%) no 1T22 em Serviços de Terceiros, quando comparado ao mesmo período de 2021, decorre, principalmente, da redução de despesas com prestadores de serviços de tecnologia, *advisors* e consultorias para projetos da Companhia.
- ▶ **Infraestrutura e Ocupação:** o aumento de R\$1,2 milhão (ou 119,8%) no 1T22, quando comparado com o mesmo período de 2021, decorre, essencialmente, do aumento de gastos com aluguéis e condomínio na Unidade Wiz Concept e da incorporação dos gastos da unidade BRB Seguros.
- ▶ **Outros:** a redução de R\$2,3 milhões (ou -90,7%) no 4T21, quando comparado com o mesmo período de 2021, decorre, principalmente, da redução nos gastos com honorários de escritórios advocatícios para suporte nos projetos realizados pela Companhia.

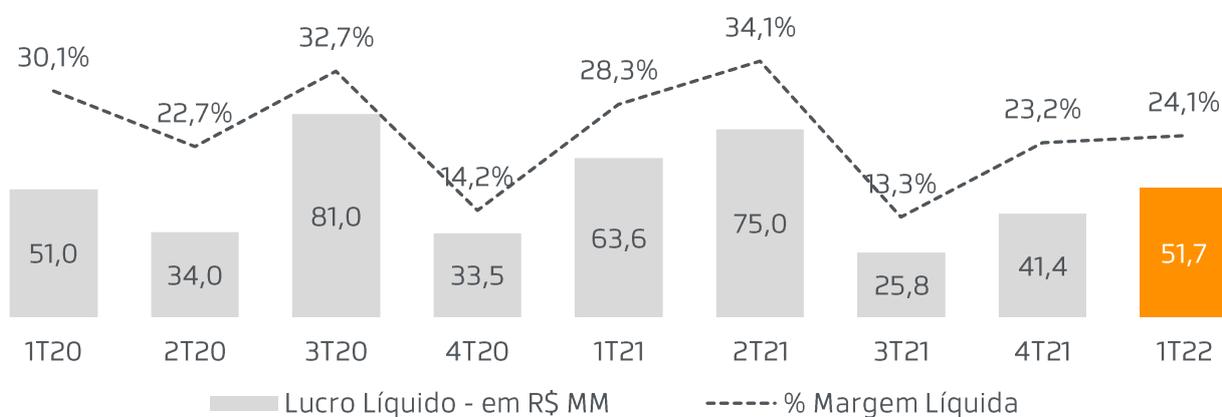
### Outras Receitas/Despesas

A linha de Outras Receitas/Despesas totalizou um resultado positivo de R\$7,1 milhões no 1T22, devido à reversão da provisão de estornos de comissão do produto Prestamista na Unidade BRB Seguros, gerando um resultado positivo de R\$5,6 milhões, bem como a uma melhora no resultado da intermediação de pagamentos no comparativo com o mesmo trimestre do ano passado.

## 2.3 Lucro Líquido

Nesse trimestre, nosso Lucro Líquido apresentou retração de R\$11,9 milhões, ou 18,7% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado foi impactado pelo pior desempenho nas linhas

de “Depreciação e Amortização” e “Resultado Financeiro”, sendo parcialmente compensado por menores gastos na linha de “IR/CSLL”. A seguir, detalharemos esses e os demais impactos no lucro líquido do trimestre.



Indicador (R\$ MM)	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
<b>EBITDA Gerencial</b>	<b>93,6</b>	<b>109,3</b>	<b>-14,3%</b>	<b>93,6</b>	<b>65,5</b>	<b>43,0%</b>
Earn-Out, Impairment e Outros	1,7	(2,1)	-180,9%	1,7	7,3	-76,3%
Depreciação e Amortização	(18,5)	(8,5)	117,5%	(18,5)	(6,1)	202,6%
MEP	4,0	5,5	-28,7%	4,0	9,7	-59,2%
Resultado Financeiro	(14,9)	(8,5)	74,4%	(14,9)	(12,0)	23,6%
IR/CSLL	(14,3)	(32,1)	-55,5%	(14,3)	(22,9)	-37,8%
<b>Lucro Líquido Contábil</b>	<b>51,7</b>	<b>63,6</b>	<b>-18,7%</b>	<b>51,7</b>	<b>41,4</b>	<b>24,9%</b>
Margem Líquida	24,1%	28,3%	-4,2p.p.	24,1%	23,2%	0,9p.p.
Part. de não controladores	16,1	1,9	769,3%	16,1	6,1	163,9%
<b>Lucro Líquido Atribuível Control.</b>	<b>35,6</b>	<b>61,7</b>	<b>-42,4%</b>	<b>35,6</b>	<b>35,3</b>	<b>0,9%</b>

Seguem abaixo os destaques do período:

- ▶ **Earn-Out, Impairment e Outros:** Nesse trimestre, o resultado positivo de R\$1,7 milhão decorre do reconhecimento de ganho de capital obtido com a venda de participação na subsidiária W2Digital, no valor de R\$2,9 milhões, sendo parcialmente compensado pelo reconhecimento de perdas de capital de investimentos em empresas controladas.
- ▶ **Depreciação e Amortização:** o aumento 117,5% apresentada no 1T22 em relação ao mesmo período do ano anterior é devido, especialmente, ao início do reconhecimento da amortização do intangível “Contrato Comercial” reconhecido com a aquisição da BRB Seguros e registrado ao valor de R\$1 bilhão. Esse valor será amortizado mensalmente ao longo da vida do contrato.
- ▶ **MEP – Método de Equivalência Patrimonial:** no 1T22, registramos o valor de R\$4,0 milhões de equivalência patrimonial referente à participação da Companhia no resultado da Inter Seguros. A queda de 28,7% em relação ao apresentado no 1T21 decorre, principalmente, da mudança no regime tributário da Inter Seguros a partir desse ano, afetando o resultado da operação.
- ▶ **Resultado Financeiro:** no 1T22, apresentamos um resultado financeiro negativo de R\$14,9 milhões, devido à maior despesa financeira no período, impactada pelo início do reconhecimento do AVP referente à aquisição da BRB Seguros e dos juros remuneratórios reconhecidos referentes à emissão

da Debênture, realizada em agosto de 2021.

- ▶ **IR/CSLL:** no 1T22 nossos gastos com IR/CSLL apresentaram redução de R\$17,8 milhões (ou - 55,5%) em relação ao 1T21, devido ao menor resultado do período, bem como à alteração no entendimento acerca da dedutibilidade dos valores pagos de Incentivo de Longo Prazo para executivos na apuração de IR/CSLL. Desde 2017, esses valores vinham sendo considerados indedutíveis para fins de apuração de IR/CSLL tendo ocorrido uma reinterpretação da norma a partir desse trimestre. Assim, reconhecemos parte da recuperação desses valores, gerando um impacto positivo de R\$5,3 milhões no 1T22. A alíquota efetiva no período foi de 21,6%, 11,9p.p. inferior ao apresentado no 1T21.

## 2.4 Fluxo de Caixa

Encerramos o 1T22 com saldo de caixa ajustado de R\$167,9 milhões. A partir do 2T20, demonstramos o Saldo de Caixa ajustado, que representa a posição de caixa ao final do trimestre, líquida do saldo de caixa gerado com a consolidação do Fundo de Investimento Ouro Preto.

Fluxo de Caixa (R\$ MM)	1T22	4T21	3T21	2T21	1T21
<b>Lucro Líquido</b>	<b>51,7</b>	<b>41,4</b>	<b>25,8</b>	<b>75,0</b>	<b>63,6</b>
Depreciação e Amortização	18,5	6,1	6,9	7,3	8,5
Capital de Giro	(45,8)	(9,6)	3,3	(20,0)	(37,2)
Capex	(6,0)	(4,2)	(5,4)	(1,6)	(1,8)
<b>Geração de Caixa Operacional</b>	<b>18,4</b>	<b>33,6</b>	<b>30,7</b>	<b>60,7</b>	<b>33,1</b>
Investimentos	(299,4)	(12,3)	(21,1)	(16,8)	(17,3)
Dividendos	-	(83,3)	(9,0)	(15,5)	(4,1)
Financiamentos	(3,7)	4,8	223,1	-	-
Outros	-	(19,5)	16,9	(2,8)	(5,5)
<b>Saldo de Caixa Inicial</b>	<b>452,6</b>	<b>529,4</b>	<b>288,8</b>	<b>263,2</b>	<b>257,0</b>
Fluxo de Caixa	(284,7)	(76,8)	240,7	25,6	6,2
<b>Saldo de Caixa Final</b>	<b>167,9</b>	<b>452,6</b>	<b>529,4</b>	<b>288,8</b>	<b>263,2</b>
<b>Saldo de Caixa Final Ajustado</b>	<b>167,9</b>	<b>452,7</b>	<b>525,9</b>	<b>285,9</b>	<b>254,9</b>

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

- ▶ **Capital de Giro:** a variação de R\$ 45,8 milhões no Capital de Giro é decorrente, principalmente, do aumento no saldo do Contas a Receber da Companhia e da redução no saldo de Obrigações Tributárias, devido ao pagamento de IR/CSLL no trimestre.
- ▶ **Investimentos:** o fluxo de investimento no 1T22, no valor de R\$299,4 milhões decorre do desembolso de R\$300,0 milhões referente à parcela fixa do custo de aquisição de participação na BRB Seguros e ao pagamento de R\$10,7 milhões, referente à última parcela de Earn-Out da aquisição da Finanseg, sendo parcialmente compensado 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\$11,3 milhões.
- ▶ **Financiamentos:** O fluxo de R\$3,7 milhões apresentado é referente ao pagamento da primeira parcela dos juros remuneratórios da 1ª Emissão de Debêntures da Companhia, no valor de R\$10,8 milhões, sendo parcialmente compensado pelos juros remuneratórios reconhecidos em resultado no período.

# 3 Desempenho por Unidade de Negócios

## 3.1 Conciliação do Resultado Gerencial por U.N. e o Resultado Contábil Consolidado

Nessa seção do relatório, utilizamos critérios gerenciais para apresentação do resultado da Companhia detalhado por Unidade de Negócios (U.N.). Em relação ao resultado contábil, esses critérios gerenciais afetam a abertura entre as U.N.s do grupo apresentadas na seção anterior, mas não alteram o EBITDA ou o lucro líquido. Essa abertura permite fazer análises a partir da visão da administração sobre os negócios e são demonstradas na tabela abaixo:

Resultado 1T22 (em R\$MM)	Rede Caixa Run-Off	BMG Corretora	BRB Seguros	Wiz Conseg	Wiz Concept	Wiz Parceiros	Wiz Corporate	Outras Unidades	Corporativo	Eliminação	Consolidado	Inter Seguros <sup>2</sup>
Receita bruta	61,2	63,7	41,2	3,4	33,9	15,1	14,7	1,9	–	(1,2)	234,0	29,8
<b>Receita Líquida</b>	<b>54,6</b>	<b>59,7</b>	<b>38,8</b>	<b>3,0</b>	<b>30,0</b>	<b>14,2</b>	<b>13,5</b>	<b>1,7</b>	<b>–</b>	<b>(1,2)</b>	<b>214,3</b>	<b>26,5</b>
Custos	(0,2)	(42,5)	(5,8)	(2,4)	(20,1)	(7,3)	(7,5)	(3,2)	–	0,8	(88,3)	(4,8)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>54,4</b>	<b>17,1</b>	<b>33,0</b>	<b>0,6</b>	<b>9,9</b>	<b>6,9</b>	<b>6,0</b>	<b>(1,5)</b>	<b>–</b>	<b>(0,4)</b>	<b>126,0</b>	<b>21,7</b>
Despesas	(1,5)	(1,1)	(7,2)	0,1	(6,8)	(1,0)	(1,6)	(0,4)	(20,3)	0,4	(39,5)	–
Outras Receitas e Despesas	–	–	–	–	–	–	–	–	7,1	–	7,1	–
<b>EBITDA Gerencial</b>	<b>52,9</b>	<b>16,0</b>	<b>25,8</b>	<b>0,7</b>	<b>3,0</b>	<b>5,9</b>	<b>4,4</b>	<b>(1,9)</b>	<b>(13,2)</b>	<b>0,0</b>	<b>93,6</b>	<b>21,7</b>
Impairment/Earn-Out	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	1,7	–
Depreciação e Amortização	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(18,5)	(0,1)
Equivalência Patrimonial <sup>1</sup>	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	4,0	–
Resultado Financeiro	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(14,9)	–
<b>EBT</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>65,9</b>	<b>21,6</b>
IRPJ/CSLL	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(14,3)	(7,1)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>51,7</b>	<b>14,5</b>
<b>Margem Bruta</b>	99,7%	28,7%	85,0%	19,8%	32,9%	48,4%	44,7%	-89,0%	–	–	58,8%	81,9%
<b>Margem EBITDA</b>	96,9%	26,9%	66,4%	22,7%	10,1%	41,5%	32,5%	-110,8%	–	–	43,7%	81,9%
<b>Margem Líquida</b>	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	24,1%	54,6%

<sup>1</sup>Equivalência patrimonial referente à participação na investida Inter Seguros, contabilizada com defasagem de um mês em relação à competência do resultado auferido na Unidade. <sup>2</sup>Visão gerencial do resultado da Inter Seguros, adaptado à abertura do resultado da Wiz.

## Rede Caixa

A Unidade de Negócio Rede Caixa era responsável pela atuação comercial dos produtos de seguridade na rede de distribuição da CAIXA. O acesso a esse canal era estabelecido por contrato assinado com a Caixa Seguridade em agosto de 2018, com vigência até 14 de fevereiro de 2021. Após esse período, a Wiz passou a receber apenas o Estoque de Receita, conquistado em vendas realizadas nos períodos anteriores ao dia 15 de fevereiro de 2021.

EBITDA Rede Caixa (R\$ MM) <sup>1</sup>	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Receita Bruta	61,2	158,9	-61,5%	61,2	60,4	1,4%
<b>Receita Líquida</b>	<b>54,6</b>	<b>140,6</b>	<b>-61,2%</b>	<b>54,6</b>	<b>54,1</b>	<b>0,9%</b>
Custos	(0,2)	(20,0)	-99,1%	(0,2)	(1,3)	-86,5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>54,4</b>	<b>120,5</b>	<b>-54,9%</b>	<b>54,4</b>	<b>52,8</b>	<b>3,1%</b>
Margem Bruta	99,7%	85,7%	13,9p.p.	99,7%	97,5%	2,2p.p.
Despesas	(1,5)	(2,9)	-48,2%	(1,5)	(3,8)	-59,8%
<b>EBITDA</b>	<b>52,9</b>	<b>117,6</b>	<b>-55,0%</b>	<b>52,9</b>	<b>49,0</b>	<b>8,0%</b>
Margem EBITDA	96,9%	83,7%	13,2p.p.	96,9%	90,5%	6,4p.p.

<sup>1</sup> Resultado consolidado da "Rede Caixa Run-On" e Rede Caixa "Run-Off".

No trimestre, realizamos R\$0,2 milhão em custos na Unidade, compostos por custos remanescentes em Pessoal (salários, encargos e benefícios) referente a colaboradores anteriormente alocados na Operação Rede Caixa, em afastamento. A redução de 48,2% (ou R\$1,4 milhão) em despesas no 1T21 vs. 1T22, é justificado pela redução do rateio das despesas corporativas atribuídas a essa unidade, proporcional ao resultado operacional alcançado no trimestre.

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Vida	38,7	34,6	11,9%	38,7	35,0	10,6%
Habitacional	23,5	24,8	-5,1%	23,5	23,9	-1,5%
Patrimoniais <sup>1</sup>	-	6,8	-	-	-	-
Prestamista	(6,6)	-	-	(6,6)	(4,3)	-
Outros	5,6	8,5	-34,7%	5,6	5,8	-3,2%
<b>Run-Off (Estoque de Receita)</b>	<b>61,2</b>	<b>74,7</b>	<b>-18,0%</b>	<b>61,2</b>	<b>60,4</b>	<b>1,4%</b>
<b>Run-On (Vendas Novas)</b>	<b>-</b>	<b>84,2</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Receita Bruta Rede Caixa</b>	<b>61,2</b>	<b>158,9</b>	<b>-61,5%</b>	<b>61,2</b>	<b>60,4</b>	<b>1,4%</b>

<sup>1</sup> A receita bruta dos produtos "Patrimoniais" provenientes das vendas realizadas no canal "Rede Caixa" era, até o 3T21, apresentada na Unidade "Rede CAIXA", sendo reclassificada para as linhas "Wiz Concept a partir do 4T21.

A Receita Bruta da Rede Caixa apresentou redução de 61,5% (-R\$97,6 milhões) no 1T22 vs. 1T21 impactada pelo fim da receita de vendas novas (Run-On), após o encerramento do contrato com a Caixa Seguridade. Além disso, o Run Off (Estoque de Receita) teve redução de 18,0% devido à contabilização de estornos de receita do produto Prestamista, no valor de R\$6,6 milhões, cuja comissão é paga ao corretor no momento da contratação do seguro, podendo haver estornos de comissão posteriores ao longo da vigência do contrato, em caso de cancelamentos ou inadimplência do cliente. Ainda, a queda no Run-Off deveu-se à mudança no reconhecimento das receitas dos produtos Patrimoniais, a partir do 4T21. Essas receitas foram reconhecidas na Wiz Concept, unidade que realiza a gestão da base de clientes dos produtos e atua ativamente na rentabilização e retenção desses clientes.

O estoque de receita bruta do produto Vida apresentou crescimento de 11,9% nesse trimestre, quando comparada ao 1T21, impulsionado pelos reajustes anuais no prêmio dos seguros realizados ao longo dos últimos doze meses e recuperação de comissão represada, no valor de R\$1,6 milhão. O estoque de receita bruta do produto Habitacional apresentou leve retração de 5,1% no 1T22 vs. o 1T21, efeito do *churn* da carteira. As apólices do seguro Habitacional possuem um perfil de cauda longa, uma vez que são faturadas em conjunto com o crédito imobiliário, que possuem um *duration* máximo de até 35 anos.



**Segmento**  
CORE BUSINESS

## 3.2 Bmg Corretora

A Bmg Corretora possui exclusividade para comercialização de produtos de seguridade, incluindo seguros, consórcios, capitalização e previdência privada, por meio dos canais de distribuição do Banco Bmg, possuindo acesso a uma extensa rede de distribuição composta por mais de 800 lojas físicas – as lojas help! - e dois mil correspondentes bancários ativos, além do canal digital do banco.

EBITDA Bmg Corretora (R\$ MM)	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Receita Bruta	63,7	36,1	76,7%	63,7	63,5	0,3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>59,7</b>	<b>34,2</b>	<b>74,3%</b>	<b>59,7</b>	<b>59,6</b>	<b>0,1%</b>
Custos de Comissões	(37,2)	(24,7)	50,6%	(37,2)	(35,8)	3,9%
Custos Totais	(42,5)	(27,2)	56,5%	(42,5)	(42,7)	-0,5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>17,1</b>	<b>7,1</b>	<b>142,8%</b>	<b>17,1</b>	<b>16,9</b>	<b>1,7%</b>
Margem Bruta	28,7%	20,6%	8,1p.p.	28,7%	28,3%	0,4p.p.
Despesas	(1,1)	(1,0)	6,7%	(1,1)	(2,4)	-54,1%
<b>EBITDA</b>	<b>16,0</b>	<b>6,0</b>	<b>166,5%</b>	<b>16,0</b>	<b>14,4</b>	<b>11,2%</b>
Margem EBITDA	26,9%	17,6%	9,3p.p.	26,9%	24,2%	2,7p.p.

### 3.2.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** a receita líquida atingiu R\$59,7 milhões no 1T22, 74,3% acima do 1T21, impulsionada pela maior produtividade da Unidade da Negócio no trimestre, como será detalhado a seguir.
- ▶ **Custos:** no 1T22, os custos da Unidade atingiram R\$42,5 milhões, um crescimento de 56,5% em relação ao 1T21, impulsionado pelo (i) crescimento apresentado na linha de “Pessoal”, devido ao aumento de provisionamento de participação nos lucros, causado pela superação do lucro do período frente ao orçamento, além do aumento do quadro de pessoal, em linha com o orçamento, e (ii) pelos repasses de comissão à rede de distribuição do banco, devido ao melhor desempenho de vendas no período. O modelo comercial da Bmg Corretora é estruturado a partir da atuação em conjunto com uma rede de distribuição composta por cerca de 800 lojas da rede de franquias lojas “help!” e 2 mil correspondentes bancários ativos. Dessa forma, a Bmg Corretora remunera a rede de distribuição do banco pela utilização do canal e da força de vendas na comercialização dos produtos de seguridade. Essa remuneração é registrada no resultado da corretora como “repasses de comissão”, apresentado na tabela abaixo.

Indicadores Bmg Corretora	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Pessoal	(3,5)	(1,2)	199,7%	(3,5)	(3,7)	-5,0%
Comissões	(37,2)	(24,7)	50,6%	(37,2)	(35,8)	3,9%
Outros	(1,8)	(1,3)	39,3%	(1,8)	(3,2)	-44,0%
<b>Custos (R\$ MM)</b>	<b>(42,5)</b>	<b>(27,2)</b>	<b>56,5%</b>	<b>(42,5)</b>	<b>(42,7)</b>	<b>-0,5%</b>
<b>Despesas (R\$ MM)</b>	<b>(1,1)</b>	<b>(1,0)</b>	<b>6,7%</b>	<b>(1,1)</b>	<b>(2,4)</b>	<b>-54,1%</b>
<b>Headcount (#)<sup>1</sup></b>	<b>25</b>	<b>18</b>	<b>38,9%</b>	<b>25</b>	<b>23</b>	<b>8,7%</b>

<sup>1</sup> Posição final do trimestre.

- ▶ **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$16,0 milhões no trimestre (+166,5% vs. 1T21), devido à otimização das estruturas de despesas e custos (ex repasses de comissão) e o foco da Unidade na comercialização de produtos de recorrência, que geram ganhos de margem para a operação. A

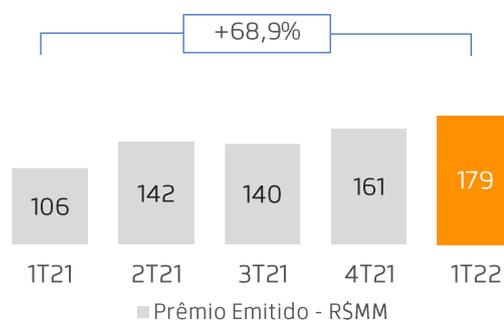
Margem EBITDA da Unidade no 1T22 foi de 26,9%, crescimento de 9,3 p.p. vs. o 1T21.

### 3.2.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Prestamista Card	20,5	25,7	-20,1%	20,5	22,2	-7,5%
Prestamista Conta	4,5	4,2	7,2%	4,5	5,7	-20,7%
Outros	0,1	0,7	-90,9%	0,1	0,3	-77,2%
<b>Prestamista</b>	<b>25,1</b>	<b>30,6</b>	<b>-18,1%</b>	<b>25,1</b>	<b>28,2</b>	<b>-10,9%</b>
<b>Vida</b>	<b>37,5</b>	<b>5,0</b>	<b>653,4%</b>	<b>37,5</b>	<b>35,0</b>	<b>7,3%</b>
<b>Outros</b>	<b>1,1</b>	<b>0,4</b>	<b>150,2%</b>	<b>1,1</b>	<b>0,3</b>	<b>211,1%</b>
<b>Receita Bruta BMG Corretora</b>	<b>63,7</b>	<b>36,1</b>	<b>76,7%</b>	<b>63,7</b>	<b>63,5</b>	<b>0,3%</b>

A operação atingiu receita bruta de R\$63,7 milhões no trimestre, 76,7% acima do apresentado no 1T21, efeito do desempenho do produto Vida, que cresceu R\$32,5 milhões (+653,4%) em comparação ao 1T21 e representou 58,9% da Receita da Unidade de Negócios. Já o produto Prestamista apresentou retração de 18,1% em relação ao 1T21, conforme será detalhado adiante. Ao final do trimestre, a Unidade atingiu uma carteira de 3,5 milhões de clientes.

#### Prêmio Emitido



#### Desempenho Produto Prestamista

O produto Prestamista é operado nas modalidades:

Prestamista Card – seguro prestamista atrelado aos cartões de crédito consignado do Banco; Prestamista Conta – atrelado ao empréstimo pessoal concedido pelo Banco e Outros Prestamista – atrelado à demais transações de crédito, como crédito consignado. A Receita Bruta do produto apresentou retração de 18,1% em relação ao 1T21, impactada pela (i) queda no volume de renovações do produto Prestamista Card e (ii) pela queda no volume de vendas novas do produto Prestamista Consignado, efeito da redução do incentivo da força comercial para venda do produto.

#### Desempenho Produto Vida

O produto Vida é operado nas modalidades: Vida Papcard – seguro ofertado em conjunto com os cartões de crédito consignado do Banco, Vida FGTS – seguros ofertado no momento do saque do FGTS e Vida Outros – seguro ofertado para associados de entidades parceiras do Banco. A Receita Bruta do produto apresentou crescimento de R\$32,5 milhões (+653,4%) em relação ao 1T21, devido, majoritariamente, ao ganho de eficiência na estrutura comercial após implantação de modelos acordados na aquisição, além de mudanças promovidas na estrutura de pagamento do produto no 2T21, aumentando o mercado elegível para comercialização. A mudança permitiu a ampliação da base endereçável para penetração. O melhor desempenho do produto fortalece a estratégia de criação de valor no longo prazo, uma vez que constitui uma carteira com recorrência mensal de pagamento e geração de receita.

Além disso, em linha com sua estratégia de ampliação e diversificação do portfólio, a Unidade lançou no trimestre o produto Vida FGTS, um seguro de vida ofertado aos clientes no momento do saque do FGTS. Esse produto adicionou R\$1,0 milhão em comissão, já em seu primeiro período de comercialização.

### 3.3 BRB Seguros

A BRB Seguros atua na comercialização de produtos de seguridade por meio dos canais de distribuição do BRB Banco de Brasília, possuindo acesso a uma extensa rede de distribuição composta por mais de 140 agências bancárias, rede de correspondentes e os canais digitais do banco. A subsidiária possui outorga de exploração exclusiva dos canais de distribuição do BRB por 20 anos, desde janeiro/2022.

Com o fechamento da aquisição de 50,1% do capital da BRB Seguros em 31 de dezembro de 2021, passamos a consolidar o resultado da Unidade a partir desse trimestre. A BRB Seguros comercializa, por meio dos canais do Banco BRB, produtos de seguros nas modalidades Prestamista, Vida, Habitacional, Residencial, Auto, dentre outros, além de previdência, capitalização e consórcios, sendo intensiva na atuação com os clientes pessoa física do banco.

EBITDA BRB Seguros (R\$ MM)	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Receita Bruta	41,2	-	-	41,2	-	-
<b>Receita Líquida</b>	<b>38,8</b>	-	-	<b>38,8</b>	-	-
Custos	(5,8)	-	-	(5,8)	-	-
<b>Lucro Bruto</b>	<b>33,0</b>	-	-	<b>33,0</b>	-	-
Margem Bruta	85,0%	-	-	85,0%	-	-
Despesas	(7,2)	-	-	(7,2)	-	-
<b>EBITDA</b>	<b>25,8</b>	-	-	<b>25,8</b>	-	-
Margem EBITDA	66,4%	-	-	66,4%	-	-

#### 3.3.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** a receita líquida atingiu R\$38,8 milhões no 1T22, impulsionada pela receita do produto Prestamista, conforme detalhado na próxima seção. A BRB Seguros opera no regime de Lucro Presumido, com alíquota média de imposto sobre receita de 5,7%.
- ▶ **Custos:** no 1T22, os custos da Unidade atingiram R\$5,8 milhões. O principal componente de custos da BRB Seguros são os gastos com a equipe comercial própria que opera presencialmente nas agências do banco promovendo a venda de seguros (consultores de seguros), o time de vendas remotas (operadores de venda), o time pós-venda e a estrutura de gestão da equipe comercial. Ao final do 1T22, o time comercial era composto por 78 consultores de seguros e 54 operadores de venda e pós-venda.

Indicadores BRB Seguros	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Pessoal	(5,2)	-	-	(5,2)	-	-
Outros	(0,6)	-	-	(0,6)	-	-
<b>Custos (R\$ MM)</b>	<b>(5,8)</b>	-	-	<b>(5,8)</b>	-	-
<b>Despesas (R\$ MM)</b>	<b>(7,2)</b>	-	-	<b>(7,2)</b>	-	-
<b>Headcount (#)<sup>1</sup></b>	<b>296</b>	-	-	<b>296</b>	-	-

<sup>1</sup> Posição final do trimestre.

- ▶ **Despesas:** no 1T22, os custos da Unidade atingiram R\$7,2 milhões. O principal componente de despesas da BRB Seguros são os gastos com o time administrativo que atua nas áreas de marketing, tecnologia e financeiro, além dos gastos com tecnologia e rateio de despesas de infraestrutura e ocupação com o BRB.

- **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$25,8 milhões no trimestre. A Margem EBITDA da Unidade no 1T22 foi de 66,4%.

### 3.3.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Prestamista	27,5	-	-	27,5	-	-
Vida	7,2	-	-	7,2	-	-
Residencial	2,6	-	-	2,6	-	-
Outros	3,9	-	-	3,9	-	-
<b>Receita Bruta BRB Seguros</b>	<b>41,2</b>	-	-	<b>41,2</b>	-	-

No 1T22, a operação atingiu receita bruta de R\$41,2 milhões, efeito do desempenho do seguro Prestamista, principal produto do portfólio, comercializado majoritariamente na modalidade Prestamista Pessoa Física. No trimestre, a BRB Seguros fez o lançamento do Prestamista Pessoa Jurídica, iniciando a ampliação do seu portfólio de produtos. A Unidade encerrou o trimestre com 399,4 mil clientes em carteira e R\$106,1 milhões em prêmio emitido.

#### Desempenho Produto Prestamista

O produto Prestamista é operado nas modalidades: Prestamista PF – seguro prestamista atrelado às concessões de crédito pessoal do banco, como crédito consignado e Prestamista PJ – atrelado às concessões de crédito para pessoa jurídica, como crédito para capital de giro. A comissão de ambos os produtos é paga no momento da originação da venda, podendo haver estornos de comissão em virtude de alterações e cancelamentos na apólice do seguro vendido. A Receita Bruta do produto no trimestre atingiu R\$27,5 milhões, impactada pela originação de crédito no período, sendo parcialmente compensado por um aumento na penetração do seguro nas concessões realizadas, alcançando patamares recordes.

#### Desempenho Produto Vida

O produto Vida é comercializado em diversas modalidades, sendo as principais: Vida Premiado – seguro de Vida exclusivo para correntistas pessoa física do Banco, com coberturas diferenciadas; Vida Individual – seguro de Vida para pessoa física, com diversas possibilidades de coberturas e assistências; Vida em Grupo – seguro voltado para clientes pessoa jurídica, que garante coberturas de risco para um grupo de segurados; Acidentes Pessoais - seguro para pessoas físicas com o objetivo de garantir indenização em caso de acidentes pessoais, observadas as condições contratuais. Os produtos são vendidos nas modalidades de pagamento: único – gerando comissão para BRB Seguros no mês da venda - e mensal – gerando comissão para BRB Seguros nos meses em que o seguro é pago. Exceto o Vida em Grupo, todos os demais produtos são vendidos nas duas modalidades de pagamento.

A Receita Bruta do produto no trimestre atingiu R\$7,2 milhões. Destaque de venda nova no período para os seguros de acidentes pessoais, que possuem baixo tíquete médio e apesar de não gerarem alavancas imediatas de prêmio e faturamento, impulsionam a carteira e geram recorrência de receita dado o formato de pagamento parcelado.

## 3.4 Wiz Conseg

A Wiz Conseg tem como foco a distribuição de seguros e produtos financeiros no segmento automotivo, por meio da atuação especializada no canal de concessionárias de automóveis. Sua visão é ser a maior e melhor empresa de distribuição de produtos de seguridade e financeiros nesse segmento, contando com um modelo de atuação presencial, remoto e digital, capaz de atuar em qualquer rede de concessionárias do Brasil.

EBITDA Wiz Conseg (R\$ MM)	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Receita Bruta	3,4	2,2	52,2%	3,4	3,4	-0,1%
<b>Receita Líquida</b>	<b>3,0</b>	<b>2,0</b>	<b>53,9%</b>	<b>3,0</b>	<b>3,3</b>	<b>-8,0%</b>
Custos	(2,4)	(0,8)	214,7%	(2,4)	(1,3)	92,0%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>0,6</b>	<b>1,2</b>	<b>-49,9%</b>	<b>0,6</b>	<b>2,0</b>	<b>-70,4%</b>
Margem Bruta	19,8%	60,8%	-41,0p.p.	19,8%	61,6%	-41,8p.p.
Despesas	0,1	(0,2)	-145,9%	0,1	(0,2)	-157,4%
<b>EBITDA</b>	<b>0,7</b>	<b>1,0</b>	<b>-31,5%</b>	<b>0,7</b>	<b>1,9</b>	<b>-63,3%</b>
Margem EBITDA	22,7%	51,0%	-28,3p.p.	22,7%	56,9%	-34,2p.p.

### 3.4.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** a receita líquida atingiu R\$3,0 milhões no 1T22 crescimento de 53,9% em relação ao 1T21, efeito do melhor desempenho de vendas na Rede Barigui e da incorporação de receitas provenientes de novos parceiros concessionários, como será detalhado a seguir.
- ▶ **Custos:** no 1T22, os custos da Unidade atingiram R\$2,4 milhões, crescimento de 214,7% em relação ao 1T21, majoritariamente devido ao aumento do time comercial e de gestão para suporte à expansão das operações da Unidade. No trimestre, houve crescimento de 48 headcounts (+480,0%).

Indicadores Wiz Conseg	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Pessoal	(1,7)	(0,2)	669,2%	(1,7)	(0,6)	202,4%
Outros	(0,7)	(0,5)	28,9%	(0,7)	(0,7)	1,5%
<b>Custos (R\$ MM)</b>	<b>(2,4)</b>	<b>(0,8)</b>	<b>214,7%</b>	<b>(2,4)</b>	<b>(1,3)</b>	<b>92,0%</b>
<b>Headcount (#)<sup>1</sup></b>	<b>58</b>	<b>10</b>	<b>480,0%</b>	<b>58</b>	<b>8</b>	<b>625,0%</b>

<sup>1</sup> Posição final do trimestre.

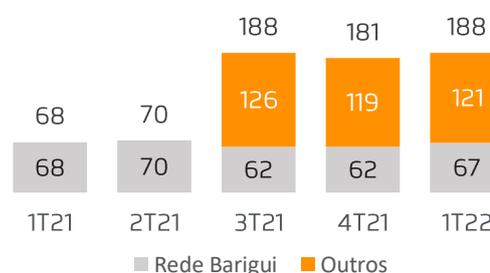
- ▶ **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$0,7 milhão no trimestre (-31,5% vs. 1T21), devido ao aumento nos custos, conforme mencionado acima. A Margem EBITDA da Unidade no 1T22 foi de 22,7%, redução de 28,3p.p. vs. o 1T21.

### 3.4.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Auto	1,2	0,9	34,0%	1,2	1,5	-18,5%
Prestamista	1,5	1,3	16,2%	1,5	1,6	-5,1%
Outros	0,3	-	-	0,3	0,0	-
<b>Rede Barigui</b>	<b>3,1</b>	<b>2,2</b>	<b>37,3%</b>	<b>3,1</b>	<b>3,1</b>	<b>-1,7%</b>
Auto	0,3	0,0	-	0,3	0,3	19,3%
<b>Outros</b>	<b>0,3</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0,3</b>	<b>0,3</b>	<b>19,3%</b>
<b>Locadoras</b>	<b>0,0</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>-5,5%</b>
<b>Receita Bruta Wiz Conseg</b>	<b>3,4</b>	<b>2,2</b>	<b>52,2%</b>	<b>3,4</b>	<b>3,4</b>	<b>-0,1%</b>

A operação atingiu receita bruta de R\$3,4 milhões no trimestre, 52,2% acima do apresentado no 1T21, efeito do melhor desempenho de vendas na Rede Barigui e da incorporação de receitas provenientes de novos parceiros concessionários. No 1T22, o número de concessionárias atendidas alcançou crescimento de 176,5% vs. o 1T21. A Wiz Conseg atua com exclusividade no Grupo Barigui, um dos 5 maiores grupos distribuidores de veículos multimarcas do país e maior revendedor de seminovos do Sul do Brasil, além de atuar nos grupos Caa, Primavia, Cavepe Fiat e Le France Renault, Rivel, Venture e o Grupo MVC. Além disso, atua em Locadoras de Veículos e segue focada na expansão da sua rede comercial e do seu portfólio de produtos. No trimestre, a Unidade iniciou a comercialização do produto Garantia Mecânica na rede do Grupo Barigui, adicionando R\$0,3 milhão à receita do trimestre.

#### Concessionárias Atendidas



#### Rede Barigui

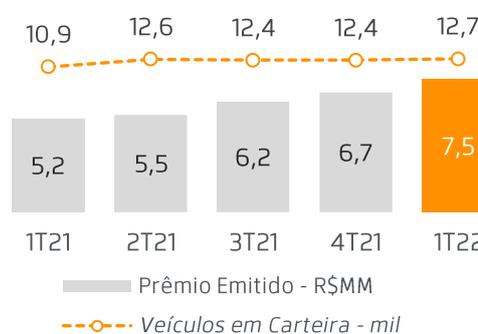
##### Produto Auto

A Receita Bruta do produto Auto apresentou crescimento de 34,0% em relação ao 1T21, devido (i) ao maior volume de carros vendidos no período, (ii) ao aumento na taxa de penetração do produto de seguro nas vendas de automóveis e (iii) ao aumento no tíquete médio dos seguros vendidos, tanto na venda nova quanto na renovação. Esses efeitos impulsionaram o prêmio emitido do período, que atingiu R\$7,5 milhões, crescimento de 42,6% vs. o 1T21.

##### Produto Prestamista

O produto Prestamista atingiu crescimento de 16,2% em relação ao mesmo período do ano passado, adicionando R\$0,2 milhão à receita da Unidade. O crescimento foi devido ao aumento no ticket médio dos seguros emitidos e aumento na quantidade de contratos vendidos.

#### Prêmio Emitido e Carteira de Clientes





**Segmento**  
ENABLERS

## 3.5 Wiz Concept

A Wiz Concept, anteriormente Wiz BPO, é a Unidade do grupo provedora de soluções completas e digitais para o mercado segurador e de crédito. Como parte do seu novo posicionamento e revisão estratégica, a Unidade passou por um processo de *rebranding* no primeiro trimestre de 2022, passando a se chamar Wiz Concept. A nova marca busca representar de forma mais clara o valor gerado pela Unidade para seus clientes e parceiros. A Wiz Concept possui uma plataforma completa de tecnologia, serviços e produtos para o mercado financeiro, possibilitando que parceiros possam maximizar seus resultados com seguros e crédito. Essa estratégia full solutions se baseia em fornecer tecnologia com soluções inovadoras e alta conectividade, serviços de alta qualidade com foco na satisfação dos clientes e melhores produtos, permitindo uma oferta contextualizada.

EBITDA Wiz Concept (R\$ MM)	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Receita Bruta	33,9	24,5	38,4%	33,9	36,8	-7,9%
<b>Receita Líquida</b>	<b>30,0</b>	<b>21,7</b>	<b>38,0%</b>	<b>30,0</b>	<b>33,0</b>	<b>-9,0%</b>
Custos	(20,1)	(15,7)	28,0%	(20,1)	(19,0)	6,1%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>9,9</b>	<b>6,0</b>	<b>64,0%</b>	<b>9,9</b>	<b>14,0</b>	<b>-29,5%</b>
Margem Bruta	32,9%	27,7%	5,2p.p.	32,9%	42,4%	-9,5p.p.
Despesas	(6,8)	(2,9)	133,4%	(6,8)	(3,5)	92,5%
<b>EBITDA</b>	<b>3,0</b>	<b>3,1</b>	<b>-1,7%</b>	<b>3,0</b>	<b>10,4</b>	<b>-70,9%</b>
Margem EBITDA	10,1%	14,2%	-4,1p.p.	10,1%	31,7%	-21,5p.p.

<sup>1</sup> A partir do 3T21, apresentamos o resultado da Unidade Wiz B2U consolidado à Wiz Concept, após fusão das duas unidades de negócios.

### 3.5.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** no 1T22, a Unidade atingiu R\$30,0 milhões em Receita Líquida, com crescimento de 38,0% em relação ao 1T21, sendo impactada principalmente pelo aumento na receita de “Soluções em Seguros Massificados”, bem como pela incorporação da receita de Televendas a partir do 3T21, após fusão das unidades Wiz B2U e Wiz Concept, além do reconhecimento de receita referente ao serviço de gestão da carteira dos produtos patrimoniais, anteriormente comercializados na Rede Caixa, como será detalhado adiante.
- ▶ **Custos e Despesas:** o crescimento de R\$4,4 milhões (ou 28,0%) nos custos do 1T22, quando comparado ao 1T21, bem como o aumento de R\$3,9 milhões (ou 133,4%) nas despesas, decorrem, principalmente, do aumento nos gastos com Pessoal (salários, encargos e benefícios), efeito do aumento nos headcounts da Operação devido à: (i) incorporação dos headcounts alocados na operação Televendas (anteriormente, Wiz B2U) e (ii) ao investimento em times para desenvolvimento de novas soluções tecnológicas, em linha com o processo de reposicionamento da Unidade e evolução do seu portfólio de soluções.

Indicadores Wiz Concept	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Pessoal	(19,1)	(13,9)	38,0%	(19,1)	(17,0)	12,3%
Outros	(1,0)	(1,9)	-45,6%	(1,0)	(2,0)	-47,9%
<b>Custos (R\$ MM)</b>	<b>(20,1)</b>	<b>(15,7)</b>	<b>28,0%</b>	<b>(20,1)</b>	<b>(19,0)</b>	<b>6,1%</b>
<b>Despesas (R\$ MM)</b>	<b>(6,8)</b>	<b>(2,9)</b>	<b>133,4%</b>	<b>(6,8)</b>	<b>(3,5)</b>	<b>92,5%</b>
<b>Headcount (#)<sup>1</sup></b>	<b>1.015</b>	<b>899</b>	<b>12,9%</b>	<b>1.015</b>	<b>1.008</b>	<b>0,7%</b>

<sup>1</sup> Posição final do trimestre.

- **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$3,0 milhões no trimestre (-1,7% vs 1T21), devido principalmente ao aumento nas despesas do período. A Margem EBITDA da Unidade no 1T22 foi de 10,1%, retração de 4,1p.p. vs. o 1T21.

### 3.5.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Soluções em Seguros Massificados	12,5	10,2	22,9%	12,5	12,1	3,0%
Soluções em Seguros Corporate	2,9	1,8	61,0%	2,9	1,9	55,8%
Soluções em Crédito	4,0	4,1	-3,7%	4,0	6,4	-38,3%
Soluções Corporativas	7,6	8,4	-8,5%	7,6	8,0	-4,4%
Televendas	6,8	-	-	6,8	8,3	-18,1%
<b>Receita Bruta Wiz Concept</b>	<b>33,9</b>	<b>24,5</b>	<b>38,4%</b>	<b>33,9</b>	<b>36,8</b>	<b>-7,9%</b>

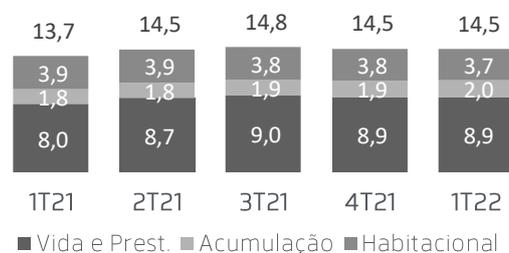
No 1T22, a Wiz Concept atingiu R\$33,9 milhões de Receita Bruta, com aumento de 38,4% (ou R\$9,4 milhões) em relação ao 1T21, impulsionado pelo aumento na receita de “Soluções em Seguros Massificados”, bem como pela incorporação da receita de “Televendas” a partir do 3T21, após fusão das unidades Wiz B2U e Wiz Concept, e reconhecimento de receita referente ao serviço de gestão da carteira dos produtos patrimoniais da Rede Caixa a partir do 4T21, anteriormente comercializados na Rede Caixa.

#### Soluções em Seguros - Massificados e Corporate

As soluções em seguros massificados são serviços fornecidos a seguradoras que operam produtos como Vida, Habitacional, Prestamista e Previdência. A receita dessa linha é composta, majoritariamente, por soluções de regulação de sinistros e atendimento para os clientes de diversas seguradoras, tais como CNP Brasil, Previsul, Tokio Marine, dentre outras. No 1T22, a receita apresentou crescimento de 22,9% vs. o 1T21, devido ao aumento nos contratos faturados para os produtos Prestamista e Previdência (+11,0% e +12,7%) e para o produto Vida (+9,0%). Além disso, a receita do 1T22 foi impulsionada pela majoração da taxa de remuneração dos produtos Vida e Previdência, a partir do mês de julho de 2021, bem como pelo início da prestação de serviços para novos clientes.

As soluções em Seguros Corporate são serviços fornecidos a seguradoras que operam produtos para pessoa jurídica, como Agro, Responsabilidade Civil e Outros. A receita dessa linha é composta, majoritariamente, por soluções de regulação de sinistros para os clientes Newe, Argo, Berkley, entre outros. No 1T22, a receita apresentou crescimento de 61,0% (ou R\$1,1 milhão) em relação ao 1T21, devido ao desempenho do produto Agro, com o aumento na quantidade de sinistros regulados no trimestre, efeito da alta sinistralidade nas safras de verão.

Massificados - Contratos Faturados média/mês (em #MM)



Corporate - Sinistros Regulados (# mil)



Receita Bruta (R\$ MM)	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Vida e Prestamista	6,9	5,5	26,7%	6,9	6,9	1,0%
Acumulação	2,9	2,7	5,7%	2,9	3,2	-10,0%
Habitacional	1,9	1,7	12,0%	1,9	1,7	11,7%
Massificados	0,8	0,3	160,7%	0,8	0,4	102,6%
<b>Soluções Seguros Massificados</b>	<b>12,5</b>	<b>10,2</b>	<b>22,9%</b>	<b>12,5</b>	<b>12,1</b>	<b>3,0%</b>
Property	0,3	1,4	-77,2%	0,3	0,9	-64,9%
Agro	2,6	0,4	576,4%	2,6	1,0	174,5%
<b>Soluções Seguros Corporate</b>	<b>2,9</b>	<b>1,8</b>	<b>61,0%</b>	<b>2,9</b>	<b>1,9</b>	<b>55,8%</b>

## Televentas

A partir do 3T21, a operação Wiz B2U foi incorporada na Unidade Wiz Concept, passando a denominar “Televentas”. As soluções de Televentas compõem serviços de interação remota com o cliente para comercialização de seguros e crédito, sendo focada em iniciativas de call center e digitais. Ainda, passamos a reconhecer na linha de “Televentas”, a partir do 4T21, a receita referente ao serviço de gestão da carteira dos produtos patrimoniais anteriormente comercializados na Rede Caixa. No 1T22, a Receita Bruta de Televentas apresentou retração de 18,1% vs. 4T21, impactado especialmente pela queda na carteira do produto Residencial, sendo parcialmente compensado pelo aumento na receita do produto Multirrisco, devido à renovação das apólices anuais dos Correspondentes Caixa Aqui e Loterias.

Receita Bruta (R\$ MM)	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Auto	1,7	-	-	1,7	1,7	-2,6%
Multirrisco	2,3	-	-	2,3	1,3	80,2%
Residencial	2,8	-	-	2,8	5,1	-45,7%
Outros	0,0	-	-	0,0	0,2	-83,8%
<b>Televentas</b>	<b>6,8</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>6,8</b>	<b>8,3</b>	<b>-18,1%</b>



**Segmento**  
**ACELERADORES**

## 3.6 Wiz Parceiros

A Unidade de Negócio Wiz Parceiros é o nosso *Market Place* de produtos de crédito e seguros correlatos, atuando na distribuição desses produtos via canais indiretos, gerindo e fomentando uma ampla rede de parceiros comerciais, presente em todo território nacional por meio de mais de 23 mil pontos de venda. 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 por meio de uma plataforma de relacionamento integrada. A operação possui ampla expertise na operação do produto Consórcio, mas também atua na comercialização de diversos produtos de crédito, como os produtos de *Home Equity* e *Car Equity* “Wimo”, consignado público, empréstimo pessoal “Wiz Cred” e financiamento imobiliário.

EBITDA Wiz Parceiros (R\$ milhões)	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Receita Bruta	15,1	15,0	1,2%	15,1	15,4	-1,5%
<b>Receita Líquida</b>	<b>14,2</b>	<b>14,1</b>	<b>0,6%</b>	<b>14,2</b>	<b>14,4</b>	<b>-1,5%</b>
Custos	(7,3)	(4,4)	65,5%	(7,3)	(8,6)	-15,0%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>6,9</b>	<b>9,7</b>	<b>-29,1%</b>	<b>6,9</b>	<b>5,8</b>	<b>18,4%</b>
<i>Margem Bruta</i>	48,4%	68,6%	-20,2p.p.	48,4%	40,2%	8,2p.p.
Despesas	(1,0)	(1,0)	-1,3%	(1,0)	(1,2)	-16,1%
<b>EBITDA</b>	<b>5,9</b>	<b>8,7</b>	<b>-32,2%</b>	<b>5,9</b>	<b>4,6</b>	<b>27,1%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	41,5%	61,6%	-20,1p.p.	41,5%	32,1%	9,4p.p.

### 3.6.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** no 1T22, a Unidade atingiu R\$14,2 milhões em Receita Líquida, crescimento de 0,6% em relação ao 1T21, sendo impactada principalmente pelo início do reconhecimento da comissão pelas vendas realizadas dos produtos Itaú Consórcios. Além disso, destaque para o crescimento da receita da linha de “Crédito”, conforme detalharemos a seguir.
- ▶ **Custos:** o aumento de 65,5% no 1T22 quando comparado ao mesmo período do ano anterior, é devido, especialmente, ao crescimento de 78,5% (ou R\$2,6 milhões) da linha “Pessoal”, devido à anualização dos *headcounts* contratados ao longo do ano de 2021 para promover a operação dos produtos Itaú Consórcios, Santander Consórcios, BB Consórcios e Itaú Financiamentos.

Indicadores Wiz Parceiros	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Pessoal	(5,8)	(3,3)	78,5%	(5,8)	(5,5)	6,2%
Outros	(1,5)	(1,2)	29,4%	(1,5)	(3,1)	-51,9%
<b>Custos (R\$ MM)</b>	<b>(7,3)</b>	<b>(4,4)</b>	<b>65,5%</b>	<b>(7,3)</b>	<b>(8,6)</b>	<b>-15,0%</b>
<b>Despesas (R\$ MM)</b>	<b>(1,0)</b>	<b>(1,0)</b>	<b>-1,3%</b>	<b>(1,0)</b>	<b>(1,2)</b>	<b>-16,1%</b>
<b>Headcount (#)<sup>1</sup></b>	<b>136</b>	<b>81</b>	<b>67,9%</b>	<b>136</b>	<b>132</b>	<b>3,0%</b>

<sup>1</sup> Posição final do trimestre.

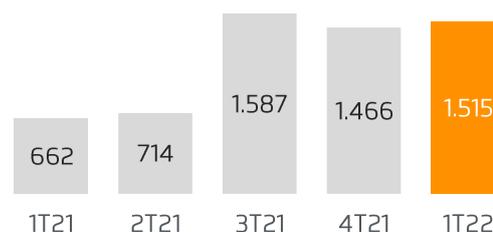
- ▶ **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$5,9 milhões no trimestre (-32,2% ou -R\$2,8 milhões vs. 1T21), devido à expansão observada nos custos e despesas. A Margem EBITDA da Unidade no 1T22 foi de 41,5%, retração de 20,1p.p. vs. o 1T21.

### 3.6.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Indicação de Consórcio	8,4	12,3	-31,4%	8,4	8,8	-3,6%
Seguros <sup>1</sup>	2,6	2,6	0,1%	2,6	2,6	0,0%
CNP Consórcios	11,0	14,9	-25,9%	11,0	11,3	-2,8%
Santander Consórcios	0,9	-	0,0%	0,9	0,7	20,0%
Itaú Consórcios	2,4	-	0,0%	2,4	2,8	-12,5%
Banco do Brasil	0,2	-	0,0%	0,2	0,1	185,8%
<b>Consórcios</b>	<b>14,5</b>	<b>14,9</b>	<b>-2,3%</b>	<b>14,5</b>	<b>14,9</b>	<b>-2,7%</b>
Wimo	0,4	0,1	217,6%	0,4	0,4	-16,9%
Wizcred	0,3	-	0,0%	0,3	0,1	447,1%
<b>Crédito</b>	<b>0,6</b>	<b>0,1</b>	<b>455,5%</b>	<b>0,6</b>	<b>0,5</b>	<b>30,5%</b>
<b>Receita Bruta Wiz Parceiros</b>	<b>15,1</b>	<b>15,0</b>	<b>1,2%</b>	<b>15,1</b>	<b>15,4</b>	<b>-1,5%</b>

No 1T22, a Unidade de Negócio teve crescimento de 1,2% em relação ao mesmo período do ano passado. O desempenho no trimestre foi impactado pela queda na receita dos produtos de Consórcios (-2,3%), efeito da queda no volume de cartas comercializadas no mês de janeiro desse ano, já apresentando recuperação ao final do trimestre com recorde de produção no mês de março, o que deve impactar positivamente a receita dos próximos períodos. Em Consórcios, destaque positivo nesse trimestre para o reconhecimento de receita dos produtos comercializados das outras administradoras de consórcios (Itaú Consórcios, Santander Consórcios e BB Consórcios) que adicionaram R\$3,5 milhões ao resultado do trimestre. Esse desempenho é reflexo da estratégia da Unidade da diversificação de seus resultados, por meio da ampliação do portfólio de produtos.

#### Quantidade de Parceiros

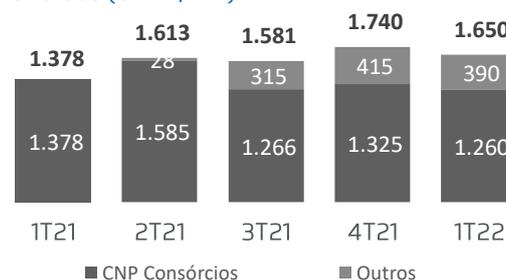


A linha “Crédito” teve crescimento de 455,5% ou R\$0,5 milhão em relação ao 1T21, principalmente devido ao encarteamento de vendas realizadas nos últimos períodos nos produtos Wimo, bem como pela receita adicional de bônus de performance de vendas dos produtos WizCred. Ao final do trimestre, nossa rede era composta por 1.515 parceiros comerciais, um crescimento de 128,9% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. Para os próximos trimestre, a Unidade terá o desafio de dar continuidade à estratégia de diversificação do portfólio de produtos, com foco no portfólio de produtos de crédito, bem como a consolidação e escalabilidade das operações iniciadas em 2021.

#### Consórcios

A receita bruta da linha “Consórcios” atingiu R\$14,5 milhões no trimestre, apresentando retração de 2,3% (ou R\$0,4 milhão) em relação ao mesmo período do ano anterior. O resultado do trimestre foi impactado pelo desempenho de vendas cartas dos produtos CNP Consórcios, com queda de 8,2% (ou R\$112 milhões), impactada pela performance de vendas no mês de janeiro, período de férias coletivas dos parceiros e redução nas operações por efeito da pandemia de Covid-19. Ainda, a linha foi impactada por saldos de comissão em aberto.

#### Volume de Cartas de Crédito Vendas (em R\$MM)





**Segmento**

POTENCIALIZADORES

## 3.7 Wiz Corporate

Nossa Unidade de Negócio Wiz Corporate é a corretora de seguros com foco nos produtos para Pessoa Jurídica, no segmento B2B. A Unidade de Negócios atua de forma especializada, oferecendo seguros personalizados, com equipe técnica-comercial própria, atuante em todo o território nacional. A operação da Wiz Corporate é segmentada comercialmente em macro setores para prospecção e venda de seguros corporativos de forma especializada: *real state*; *aviation*; alimentos, bebidas e agro; infraestrutura; química, farma e sucroalcooleiro; banco, serviços e varejo. A operação possui mais de 60 produtos disponíveis para empresas de todos os portes, e trabalha com mais de 50 seguradoras.

EBITDA Wiz Corporate (R\$ milhões)	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Receita Bruta	14,7	13,2	11,5%	14,7	14,0	4,9%
<b>Receita Líquida</b>	<b>13,5</b>	<b>11,5</b>	<b>16,9%</b>	<b>13,5</b>	<b>13,4</b>	<b>0,9%</b>
Custos	(7,5)	(7,0)	6,9%	(7,5)	(6,0)	25,1%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>6,0</b>	<b>4,6</b>	<b>32,0%</b>	<b>6,0</b>	<b>7,4</b>	<b>-18,7%</b>
Margem Bruta	44,7%	39,6%	5,1p.p.	44,7%	55,4%	-10,7p.p.
Despesas	(1,6)	(3,0)	-44,3%	(1,6)	(2,4)	-30,6%
<b>EBITDA</b>	<b>4,4</b>	<b>1,6</b>	<b>173,2%</b>	<b>4,4</b>	<b>5,0</b>	<b>-13,0%</b>
Margem EBITDA	32,5%	13,9%	18,6p.p.	32,5%	37,6%	-5,2p.p.

### 3.7.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** no 1T22, a Unidade atingiu R\$13,5 milhões em Receita Líquida, crescimento de 16,9% em relação ao 1T21, impactado pela melhor performance comercial e pela mudança no regime tributário da Unidade, a partir do 3T21.
- ▶ **Custos:** o aumento de 6,9% no 1T22, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, é devido, especialmente, ao crescimento nos custos de “Pessoal”, efeito do dissídio coletivo concedido no ano. Em “Outros” o crescimento é decorrente de maiores gastos com campanhas promocionais e viagens do time comercial.

Indicadores Wiz Corporate	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Pessoal	(5,9)	(5,7)	4,0%	(5,9)	(4,7)	27,5%
Outros	(1,5)	(1,3)	20,3%	(1,5)	(1,3)	16,8%
<b>Custos (R\$ MM)</b>	<b>(7,5)</b>	<b>(7,0)</b>	<b>6,9%</b>	<b>(7,5)</b>	<b>(6,0)</b>	<b>25,1%</b>
<b>Despesas (R\$ MM)</b>	<b>(1,6)</b>	<b>(3,0)</b>	<b>-44,3%</b>	<b>(1,6)</b>	<b>(2,4)</b>	<b>-30,6%</b>
<b>Headcount (#)<sup>1</sup></b>	<b>141</b>	<b>117</b>	<b>20,5%</b>	<b>141</b>	<b>126</b>	<b>11,9%</b>

<sup>1</sup> Posição final do trimestre em 4T21 e 4T20 e média das posições finais dos trimestres em 12M21 e 12M20.

- ▶ **Despesas:** a queda de R\$1,3 milhão (ou -44,3%) nas despesas do 1T22, quando comparado ao 1T21 decorre, majoritariamente, da redução no rateio de despesas com a Unidade, bem como otimizações na estrutura.
- ▶ **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$4,4 milhões no trimestre (+173,2% ou +R\$2,8 milhões vs. 1T21), devido à expansão observada em receita aliada à contenção das despesas. A Margem EBITDA da Unidade no 1T22 foi de 32,5%, crescimento de 18,6p.p. vs. o 1T21.

### 3.7.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Garantias	9,0	6,5	39,0%	9,0	8,5	6,4%
Responsabilidade Civil	3,1	2,4	29,1%	3,1	2,5	24,5%
Patrimoniais	1,9	0,8	133,6%	1,9	1,2	56,8%
Outros	0,7	3,5	-80,9%	0,7	1,8	-63,7%
<b>Receita Bruta Wiz Corporate</b>	<b>14,7</b>	<b>13,2</b>	<b>11,5%</b>	<b>14,7</b>	<b>14,0</b>	<b>4,9%</b>

No 1T22, a Wiz Corporate obteve Receita Bruta de R\$14,7 milhões, 11,5% acima do apresentado no mesmo trimestre do ano anterior (+R\$1,5 milhão). Esse resultado foi impulsionado pela performance comercial da Unidade no trimestre, com crescimento no volume de prêmio emitido, reflexo da reestruturação interna realizada nos últimos trimestres. Além disso, a Wiz Corporate passou a consolidar o resultado das corretoras adquiridas no início do ano, visando seu fortalecimento no mercado de produtos de seguridade direcionados à construção civil. Ainda, o resultado do 1T22 foi impulsionado pelo recebimento de comissões adicionais como bônus pela performance comercial atingida no período.

O desempenho dos produtos Garantia no 1T22 vs. 1T21 (+R\$2,5 milhões ou +39,0%) reflete a estratégia da Unidade, em questão de aumento de tomadores, com recorrência de pagamento e foco na criação de valor no longo prazo. No período, 54,4% da receita do produto foi proveniente do estoque de receitas. Esse índice foi de 41,4% no 1T21. Sobre os produtos Responsabilidade Civil e Patrimoniais, a Unidade apresentou crescimento de 29,1% e 133,6%, respectivamente, refletindo a estratégia da Unidade na constituição de um carteira renovável para a sustentabilidade da corretora ao longo dos próximos anos.

A respeito das verticais de atuação, foi adicionada uma nova especialidade “Aviation & Logística Aeroportuário”, o que complementa o portfólio da Wiz Corporate. Os canais de distribuição continuam crescendo e já contam com mais de 20 corretores operacionais na WNetwork e outros três bancos parceiros em Bancassurance. O resultado atingido nesse trimestre marca uma importante evolução da Wiz Corporate, demonstrando seu potencial de geração de resultados mesmo após o fim da atuação no ecossistema Caixa.

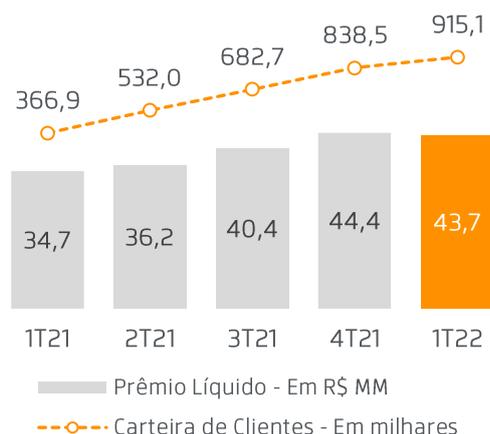


# Resultado INVESTIDAS

## 3.8 Inter Seguros

A Wiz possui 40% de participação no capital da Inter Seguros, empresa responsável pela comercialização de seguros, consórcios e previdência nas plataformas do 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 é a plataforma digital mais completa de seguros do país, com 18 produtos digitais no portfólio. A investida possui outorga de exploração exclusiva do balcão do Banco Inter por 50 anos, desde junho/2019.

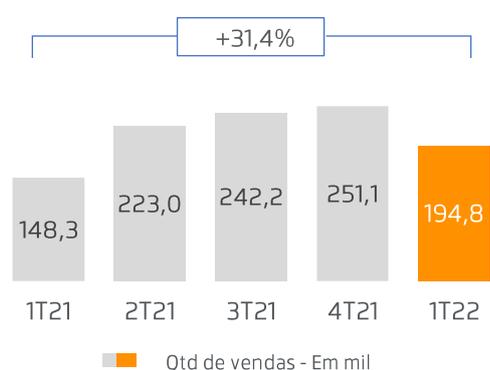
### Prêmio e Carteira de Clientes



Nesse trimestre, a Inter Seguros atingiu o patamar de 915,1 mil clientes ativos em carteira, um número 2,5x superior ao mesmo trimestre do ano anterior (+149,4% yoy), entregando por mais um trimestre consecutivo, consistente crescimento na base de clientes. Esse desempenho está associado à evolução no patamar de vendas, bem como da atuação direcionada à gestão e retenção da carteira.

No 1T22, a Inter Seguros apresentou um aumento de 31,4% em quantidade de vendas, atingindo a marca de 194,8 mil vendas no trimestre. Esse desempenho foi impulsionado pela ampliação do portfólio de produtos nos últimos anos, bem como pela constante melhoria na experiência de compra do cliente com foco na simplicidade e criação de uma experiência única de compra. A redução observada em relação ao 4T21 decorre, principalmente, do foco em produtos com maiores tíquetes e comissionamento.

### Número de Vendas



Em prêmio líquido, a Unidade alcançou R\$43,7 milhões no primeiro trimestre do ano, 25,8% acima do mesmo período de 2021. Conforme mencionado, no 1T22 a Unidade deu foco à venda de produtos com maiores tíquetes de prêmio e melhor mix de comissão, otimizando a relação prêmio e receita. Além disso, a Unidade tem trabalhado em iniciativas de rentabilização da carteira, como estratégias de *up* e *cross selling*.

Em menos de 3 anos após o início da nova gestão na Inter Seguros, a Unidade já entregou crescimento de mais de 30x na carteira de clientes, em torno de 10x em receita bruta e um ganho de quase 20p.p. em margem EBITDA. Para os próximos períodos, a Inter Seguros planeja dar continuidade à expansão do seu portfólio de produtos, buscando manutenção do crescimento no prêmio líquido e carteira de clientes.

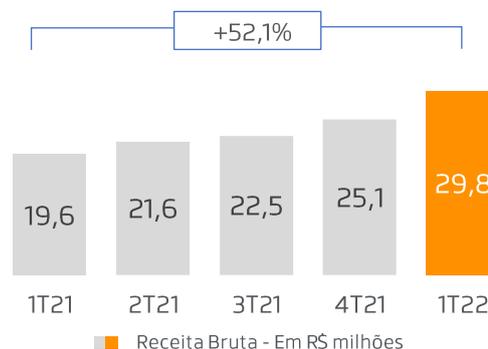
Resultado Inter Seguros (R\$ MM)	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
Receita Bruta	29,8	19,6	52,1%	29,8	25,1	18,4%
<b>Receita Líquida</b>	<b>26,4</b>	<b>18,4</b>	<b>43,4%</b>	<b>26,4</b>	<b>23,7</b>	<b>11,5%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>21,6</b>	<b>16,3</b>	<b>32,7%</b>	<b>21,6</b>	<b>21,8</b>	<b>-0,8%</b>
Margem EBITDA	81,9%	88,4%	-6,6p.p.	81,9%	92,1%	-10,2p.p.
<b>Lucro Líquido</b>	<b>14,2</b>	<b>13,9</b>	<b>1,9%</b>	<b>14,2</b>	<b>18,6</b>	<b>-23,7%</b>
Margem Líquida	53,8%	75,7%	-21,9p.p.	53,8%	78,6%	-24,9p.p.
<b>Equivalência Patrimonial (40%)</b>	<b>4,0</b>	<b>5,5</b>	<b>-28,7%</b>	<b>4,0</b>	<b>7,7</b>	<b>-48,5%</b>

<sup>1</sup> Equivalência patrimonial contabilizada com defasagem de um mês em relação à competência do resultado auferido pela Inter Seguros.

### 3.8.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** Nesse trimestre, a Inter Seguros apresentou Receita Bruta de R\$29,8 milhões, crescimento de 52,1% (ou R\$10,2 milhões) quando comparado com o mesmo trimestre do ano passado, impactado pela evolução no prêmio emitido e melhora no mix de comissão, além do reconhecimento das parcelas referente aos acordos celebrados com Sompó Seguros e Liberty Seguros. A Receita Líquida apresentou crescimento de 43,6% no comparativo dos anos, impactada pela mudança no regime tributário da Unidade, conforme detalhado a seguir.

Evolução da Receita Bruta



- ▶ **Lucro Líquido e Equivalência:** No 1T22, a Inter Seguros atingiu lucro líquido de R\$14,2 milhões, com crescimento de 1,9% (ou R\$0,3 milhão) em relação ao 1T21, impactado principalmente por: (i) redução na margem EBITDA, devido a efeitos extraordinários e não recorrentes no período e (ii) da mudança no regime tributário para o Lucro Real, impactando a alíquota efetiva. A Wiz registrou, no 1T22, equivalência patrimonial de R\$4,0 milhões, um resultado 28,7% inferior ao 1T21. A equivalência patrimonial é contabilizada com defasagem de um mês em relação à competência do resultado auferido pela Inter Seguros.

## 4

## Anexos

## 4.1 Demonstração de Resultados

Operações continuadas	Controladora		Consolidado	
	31/03/2022	31/03/2021	31/03/2022	31/03/2021
Receita líquida da prestação de serviços	57.788	137.641	214.280	224.331
Custo dos serviços prestados	(2.716)	(22.853)	(88.297)	(77.553)
<b>Lucro bruto</b>	<b>55.072</b>	<b>114.788</b>	<b>125.983</b>	<b>146.778</b>
Despesas administrativas	(24.441)	(27.615)	(39.487)	(36.865)
Depreciação e amortização	(3.724)	(7.347)	(18.504)	(8.508)
Outras receitas	1.462	745	9.925	881
Outras despesas	397	(2.751)	(1.068)	(3.660)
Participação nos lucros de controladas	24.301	17.515	3.952	5.541
<b>Lucro operacional antes do resultado financeiro</b>	<b>53.067</b>	<b>95.335</b>	<b>80.801</b>	<b>104.167</b>
Receitas financeiras	2.476	800	3.958	996
Despesas financeiras	(18.411)	(9.289)	(18.819)	(9.519)
<b>Resultado financeiro, líquido</b>	<b>(15.935)</b>	<b>(8.489)</b>	<b>(14.861)</b>	<b>(8.523)</b>
<b>Lucro antes do imposto de renda e contribuição social</b>	<b>37.132</b>	<b>86.846</b>	<b>65.940</b>	<b>95.644</b>
Imposto de renda e contribuição social correntes	1.930	(23.240)	(9.093)	(28.646)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(3.485)	(1.890)	(5.170)	(3.431)
<b>LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>	<b>35.577</b>	<b>61.716</b>	<b>51.677</b>	<b>63.567</b>
Quantidade de ações ao final do exercício - em unidades	159.907.282	159.907.282	n.a.	n.a.
<b>LUCRO LÍQUIDO POR AÇÃO - EM REAIS</b>	<b>0,22249</b>	<b>0,38595</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>
<b>Atribuível a:</b>				
Acionistas da Companhia	n.a.	n.a.	35.577	61.716
Participação dos não controladores	n.a.	n.a.	16.100	1.851
<b>LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>			<b>51.677</b>	<b>63.567</b>

## 4.2 Balanço Patrimonial

ATIVO	Controladora		Consolidado	
	31/03/2022	31/12/2021	31/03/2022	31/12/2021
<b>Circulante</b>				
Caixa e equivalentes de caixa	16.332	10.966	29.161	25.510
Aplicações financeiras	63.608	409.305	138.755	427.026
Contas a receber	17.846	6.148	72.865	45.560
Impostos a compensar	5.914	3.755	15.788	12.909
Outros ativos	27.592	14.112	17.083	11.685
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>131.292</b>	<b>444.286</b>	<b>273.652</b>	<b>522.690</b>
<b>Não circulante</b>				
Contas a Receber	-	-	435	376
Instrumentos financeiros derivativos	21.822	21.822	21.822	21.822
Imposto de renda e contribuição social diferidos	15.376	19.684	18.433	24.394
Outros ativos	36.190	53.849	27.451	26.246
Investimentos	1.084.010	1.062.729	140.605	136.879
Imobilizado	6.618	6.942	14.261	14.446
Intangível	16.464	30.701	1.401.746	1.418.555
Arrendamentos	2.704	3.171	6.878	7.761
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>1.183.184</b>	<b>1.198.898</b>	<b>1.631.630</b>	<b>1.650.479</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>1.314.476</b>	<b>1.643.184</b>	<b>1.905.282</b>	<b>2.173.169</b>

<b>PASSIVO</b>	<b>Controladora</b>		<b>Consolidado</b>	
	<b>31/03/2022</b>	<b>31/12/2021</b>	<b>31/03/2022</b>	<b>31/12/2021</b>
<b>Circulante</b>				
Contas a pagar	4.273	1.901	30.475	10.699
Obrigações sociais	18.639	26.311	38.381	46.546
Obrigações tributárias	3.522	28.653	18.484	39.787
Dividendos a Pagar	94.023	94.023	113.378	96.460
Intermediação de pagamentos	11.795	15.372	11.795	15.372
Contas a pagar de aquisições	97.543	525.617	97.543	525.617
Arrendamentos	2.026	2.006	3.338	3.407
Debêntures	2.577	6.483	2.577	6.483
Outros Passivos	3.568	30.653	7.968	17.429
<b>Total do circulante</b>	<b>237.966</b>	<b>731.019</b>	<b>323.939</b>	<b>761.800</b>
<b>Não circulante</b>				
Debêntures	222.353	222.160	222.353	222.160
Contas a pagar de aquisições	419.312	293.159	419.312	293.159
Provisão para contingências	57.885	57.544	58.108	57.787
Outros passivos	25.754	23.899	26.941	24.958
Arrendamento	1.182	1.719	4.249	5.109
<b>Total do não circulante</b>	<b>726.486</b>	<b>598.481</b>	<b>730.963</b>	<b>603.173</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>				
Capital social	40.000	40.000	40.000	40.000
Reservas de capital	33.453	33.453	33.453	33.453
Reserva legal	6.657	6.657	6.657	6.657
Reservas de lucros	298.328	298.328	298.328	298.328
Lucros Acumulados	35.577	-	35.577	-
Transações de capital	(63.991)	(64.754)	(63.991)	(64.754)
<b>Atribuído aos acionistas controladores</b>	<b>350.024</b>	<b>313.684</b>	<b>350.024</b>	<b>313.684</b>
Participação dos acionistas não controladores	-	-	500.356	494.512
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>350.024</b>	<b>313.684</b>	<b>850.380</b>	<b>808.196</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>1.314.476</b>	<b>1.643.184</b>	<b>1.905.282</b>	<b>2.173.169</b>

## 4.3 Conciliação do EBITDA

Conciliação do EBITDA a partir do Lucro Líquido, segundo Art. 3º da ICVM 527.

Conciliação EBITDA (R\$ MM)	1T22	1T21	Δ%	1T22	4T21	Δ%
<b>Lucro Líquido Contábil</b>	<b>51,7</b>	<b>63,6</b>	<b>-18,7%</b>	<b>51,7</b>	<b>41,1</b>	<b>25,7%</b>
IR/CSLL	14,3	32,1	-55,5%	14,3	22,9	-37,8%
Resultado Financeiro	14,9	8,5	74,4%	14,9	12,0	23,6%
Depreciação e Amortização	18,5	8,5	117,5%	18,5	6,1	202,6%
<b>EBITDA</b>	<b>99,3</b>	<b>112,7</b>	<b>-11,9%</b>	<b>99,3</b>	<b>82,2</b>	<b>20,8%</b>
Earn-Out, Impairment e Outros	(1,7)	2,1	-180,9%	(1,7)	(7,3)	-76,3%
MEP	(4,0)	(5,5)	-28,7%	(4,0)	(9,7)	-59,2%
<b>EBITDA Gerencial</b>	<b>93,6</b>	<b>109,3</b>	<b>-14,3%</b>	<b>93,6</b>	<b>65,2</b>	<b>43,6%</b>

**Segmento Core Business:** possuem atuação em balcões presenciais ou digitais proprietários de parceiros comerciais e utilizam de diversas estratégias para rentabilizar a operação do parceiro por meio da oferta de seguros e produtos de crédito aos clientes. As Unidades de Negócios que fazem parte desse segmento são: Rede Caixa, Wiz Conseg, Bmg Corretora, Inter Seguros e Wiz BBx.

**Segmento Aceleradores:** atuam provendo soluções e métodos para alavancar a performance de vendas de nossos clientes. Fornecem soluções de gestão de força de vendas, bem como proveem produtos de seguros e crédito proprietários, garantindo boa remuneração e produtos competitivos para alavancar a rentabilização dos canais dos nossos parceiros. Essas operações não possuem exclusividade para operação nos canais em que atuam. A Unidade de Negócios que faz parte desse segmento é: Wiz Parceiros.

**Segmento Potencializadores:** contam com operações especializadas, e estruturas técnicas desenvolvidas para a comercialização de produtos financeiros e de seguros complexos. Essas unidades operam tanto explorando oportunidades derivadas das unidades core business, quanto possuem estratégia própria de go to market. As Unidades de Negócios que fazem parte desse segmento são: Wiz Corporate e Wiz Benefícios.

**Segmento Enablers:** fornecem soluções tecnológicas e serviços à toda cadeia de negócio das unidades do Grupo Wiz e de nossos clientes, com foco no setor de seguros e produtos financeiros. São unidades full provedoras de soluções, atuando em processos complementares aos segmentos da Wiz. As Unidades de Negócios que fazem parte desse segmento são: Wiz Concept/B2U e Wiz Engagement.

**Rede Caixa:** operação de comercialização de produtos de seguros, consórcio, capitalização e previdência da Caixa Seguradora na rede de distribuição CAIXA, até 14 de fevereiro de 2021.

**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.

**Bmg Corretora:** A Bmg Corretora atua na comercialização de produtos de seguridade, incluindo seguros, consórcios, capitalização e previdência privada, por meio dos canais de distribuição do Banco Bmg. Possui acesso a uma extensa rede de distribuição composta por cerca de 800 lojas físicas – as lojas Help! – e 2 mil correspondentes bancários ativos.

**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.

**Wiz Parceiros:** A Unidade de Negócio é um *market place* de produtos de crédito e seguros correlatos, atuando na distribuição desses produtos via canais indiretos, gerindo e fomentando uma ampla rede de parceiros comerciais, presente em todo território nacional por meio de mais de 16 mil pontos de venda. 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 por meio de uma plataforma de relacionamento integrada.

**Wiz Corporate:** corretora de seguros com foco nos produtos para Pessoa Jurídica, no segmento B2B. A Unidade de Negócios atua de forma especializada, oferecendo seguros personalizados, com equipe técnica-comercial própria, atuante em todo o território nacional, por meio de força comercial própria e terceira. A

operação possui mais de 60 produtos disponíveis para empresas de todos os portes, e trabalha com mais de 50 seguradoras.

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

**Wiz Concept:** Unidade do grupo provedora de soluções completas e digitais para o mercado segurador e de crédito. Possui em seu portfólio soluções para o pré-venda, venda e pós-venda, realizando serviços como: regulação de sinistros, vistoria, execução de esteira de produtos de crédito, gestão eletrônica de documentos, entre outros, constituindo uma operação com mais de 800 colaboradores. Além disso, a unidade 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.

**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).

**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 Multirisco 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.

**Wimo:** produto de crédito com garantia imobiliária na modalidade "Home Equity". A operação desse produto conta com a participação das unidades de negócio: Wiz Parceiros e Wiz Concept.

**Indicação – Operação Parceiros:** comissionamento dos produtos de Consórcio vendidos na Wiz 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.

**Success Fee:** remuneração da Caixa Consórcios para a Wiz Parceiros, decorrente do atingimento de metas de vendas acordadas entre 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.

**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.

BRASÍLIA  
SHN Qd 01, Bloco E, 1º Andar  
Edifício Caixa Seguradora – Brasília - DF  
CEP: 70.701-050

SÃO PAULO  
Rua Olimpíadas, 66, 12º andar  
Edifício Capital Center - São Paulo - SP  
CEP: 04.551-000

+55 11 3080-0100 / +55 11 3080-0051  
[www.wizsolucoes.com.br/ri](http://www.wizsolucoes.com.br/ri)  
[ri@wizsolucoes.com.br](mailto:ri@wizsolucoes.com.br)

