

The logo for WIZ, featuring the letters 'W', 'I', and 'Z' in a bold, orange, sans-serif font. The 'W' and 'Z' have a distinctive shape with rounded, curved ends. The logo is centered on a light blue background with a pattern of fine, parallel lines.

WIZ

**APRESENTAÇÃO PARA INVESTIDORES
DEZEMBRO 2021**



Heverton Peixoto

*Chief Executive
Officer*



Experiência

McKinsey
& Company

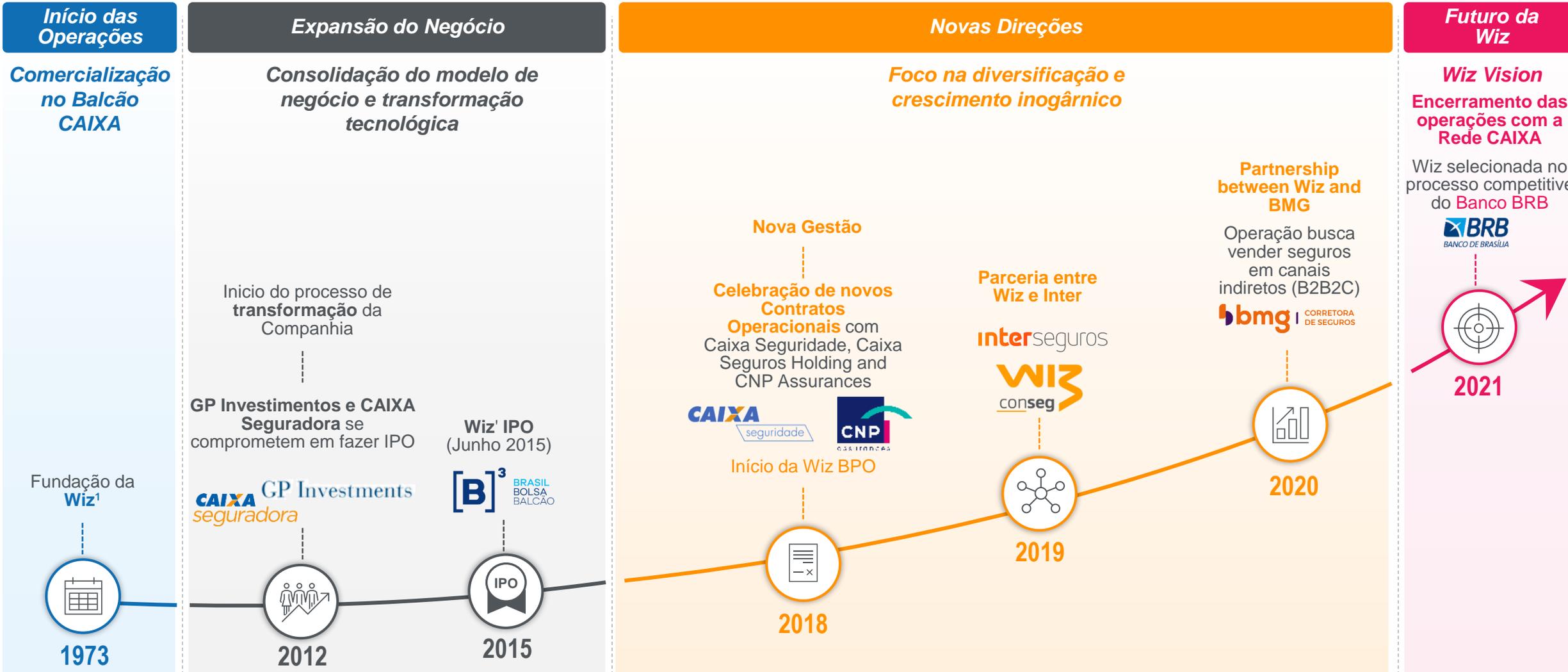
CAIXA
seguradora

+ 20 years experience

Formação



Wiz tem um histórico financeiro e operacional de sucesso apoiado por parcerias estratégicas e equipe de gestão de alta qualidade



Notes: (1) Wiz foi chamada de "FENAE Corretora" e, posteriormente, "Par Corretora" antes de ser chamada Wiz.

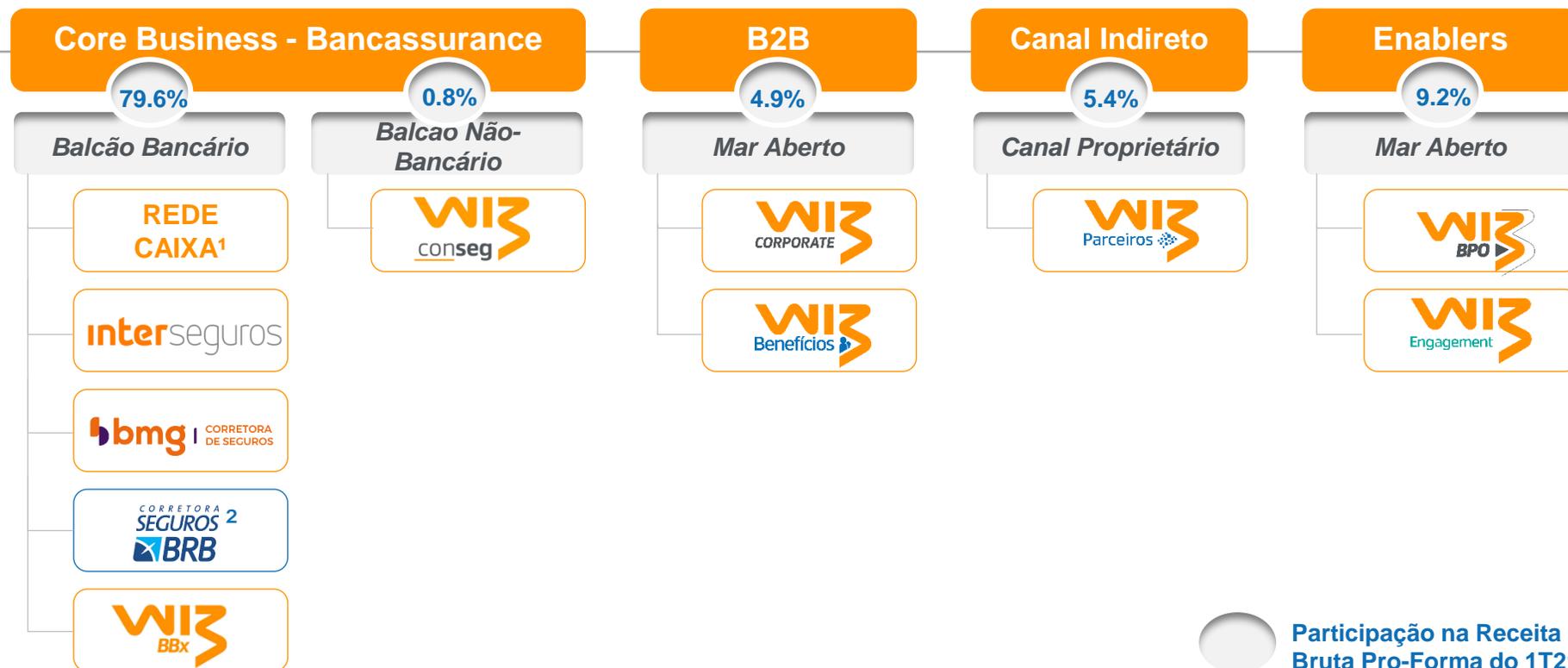
Quem somos

A Wiz é uma das maiores distribuidoras de seguros e crédito do país e atua em múltiplos canais por meio de suas Unidades de Negócios



Modelo de Negócios Diversificado

Atuamos por meio de nossas Unidades de Negócios, nos modelos B2B2C e B2B2B, ofertando soluções presenciais, remotas e digitais para venda e pós-venda de seguros e produtos financeiros.



Participação na Receita Bruta Pro-Forma do 1T21



Notes: (1) Operação Run-Off; (2) Pendente de Fechamento.

Nos somos a Wiz

Nós atuamos na distribuição de seguros e produtos financeiros

+ 48 anos de História

Nossas Unidades de Negócios oferecem soluções presenciais, remotas e digitais para a venda e pós-venda de seguros e produtos financeiros

NOSSOS
RESULTADOS



Seguros



+ R\$ 35 bi
Prêmio emitido em
2020²



Crédito



+ R\$ 5.5 bi
Crédito comercializado em
2020³



Soluções



✓ *Soluções que abrangem toda a cadeia de valor do mercado segurador*



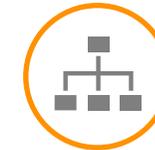
+1.6 mil
Empregados⁴



Presente em **+ 23**
Estados do Brasil⁴



+ 10
Unidades de Negócios



R\$ 1.044 bi
Receita Bruta⁵ em 2020



R\$ 300 mm
Lucro Líquido Ajustado em 2020

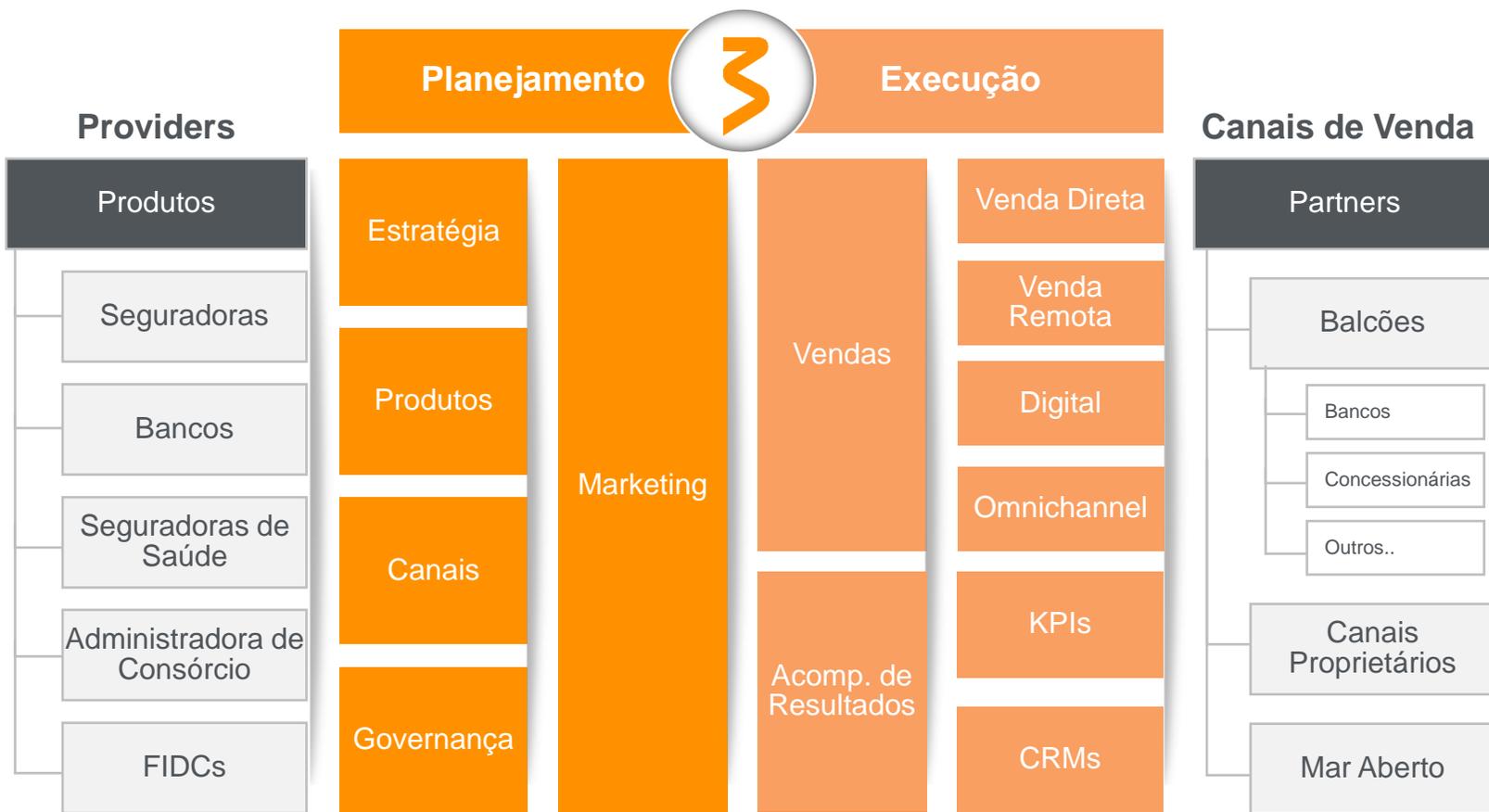


WIZ
[B]³ BRASIL
BOLSA
BALCÃO

+ R\$ 1.4 bi Market Cap¹

Potencializamos o resultado de nossos parceiros na distribuição de seguros e crédito aportando know-how em marketing & sales

Modelo de Negócio Wiz



+ 10 Parceiros de Negócios

A Wiz possui expertises únicas que, juntas, transformam a empresa em um parceiro estratégico para seguradoras e players financeiros

- ✓ Estratégia
- ✓ Market / Tech
- ✓ Vendas
- ✓ Pós-vendas

A Wiz possui modelo de negócios único no setor de seguros e crédito, com alta expertise em operações de bancassurance, alinhando crescimento, diversificação e alta geração de caixa

Forte cultura corporativa sustentada pelo alinhamento da gestão, responsabilidade dos acionistas e compromisso com o crescimento a longo prazo da Empresa

1

Profundo conhecimento na distribuição de produtos de seguros

- ◆ + 48 anos de experiência em canal bancário composto por mais de 3 mil pontos de venda

Modelo de negócios robusto com soluções diversificadas

- ◆ Modelo operacional diferenciado permite **escalabilidade para novos negócios**, alavancando estratégia de diversificação

2

3

Estratégia de crescimento inorgânico acelerando a diversificação da Wiz

- ◆ Estratégia de **crescimento inorgânico** assertivo, resultando em combinações de acúmulo e **modelo de alavancagem** de novas operações

Performance Financeira Sólida

- ◆ Alta eficiência operacional resultando em **crescimento de receita e sólida geração de caixa**

4



1 Profundo conhecimento em distribuição de produtos financeiros e de seguros



Rede CAIXA Case: 47 anos servindo a Rede Caixa, o maior bancassurance do mundo



Estratégia

Modelo Bancassurance

Transação Bancária



Oferta de Seguros

Wiz Asven (assistentes de vendas) fornece Suporte, adequação de produtos e promoção de produtos de Bancassurance para funcionários da Caixa

Modelo de Venda Direta

Carteira de Clientes



Oferta de Seguro

Estratégia de aumento de margem com vendas diretas de Wiz Asven (assistentes de vendas) para clientes selecionados com potencial para adquirir produtos e seguros



Marketing

Produto

Desenvolvimento de produtos, análise de correlação e cartão de pontuação do cliente

Canal

Estratégia de canal de distribuição sob medida para agências



Vendas

Força Comercial

Vendas presenciais promovendo a contratação e venda direta de seguros nas agências da Caixa.

Gestão

Acompanhamento de Resultados



Resultados Alcançados

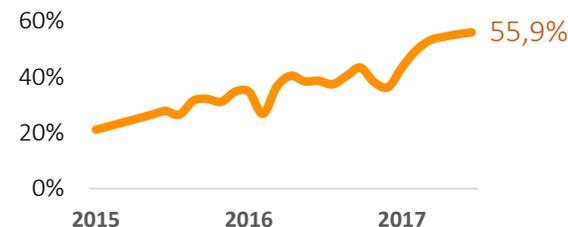
Prêmio Emitido

(em R\$ bi)



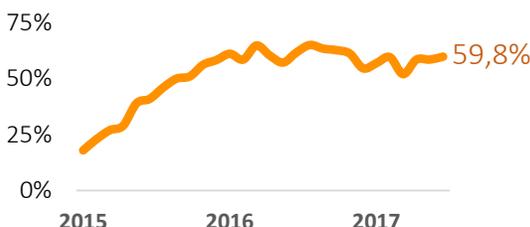
Penetração

Seguro de vida prestamista/Crédito Consignado



Penetração

Residencial/Financiamento Imobiliário



Evolução do Market Share⁽¹⁾



Notes: (1) Source: SUSEP; written premiums in all segments.

2 Modelo de negócios robusto com soluções diversificadas

Inter Seguros Case: canal de distribuição em alta na mais completa plataforma digital de seguros do país



Estratégia

Appassurance

Modelo de vendas integrado na jornada do cliente com oferta de produto contextualizada ao perfil do cliente.

Oferta Contextualizada

Data Analytics

Segmentação

Bancassurance

Oferta de seguro no momento da transação bancária, dentro e fora do super app.

Transação Bancária



Seguro Aderente



Marketing

Produto

Construção da Plataforma mais completa do Brasil.

+17

Produtos digitais na Plataforma

Produtos Digitais

interseguros

Marketing

TI

O crescimento passa pela estruturação do modelo tripé Business-MKT-IT.



Vendas

Campanha de Vendas

Coordenação de campanhas de vendas aderindo às estratégias do banco.

Oferta de produtos aderente ao perfil do cliente

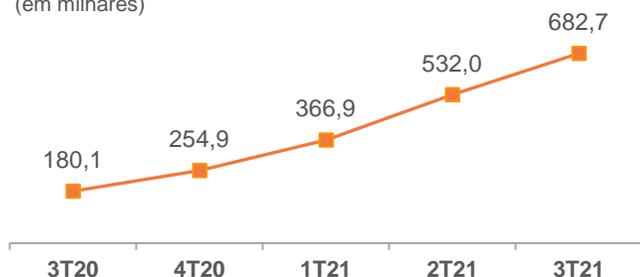
Jornada de Desenvolvimento de Plataforma de Proteção



Resultados Alcançados

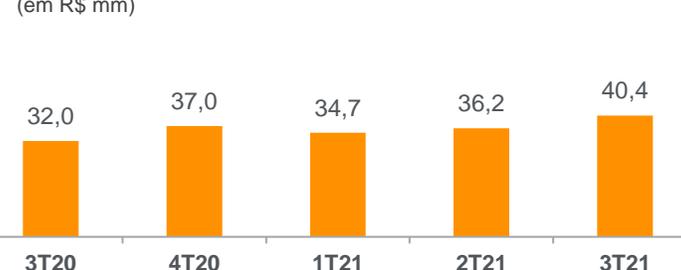
Carteira de Clientes

(em milhares)



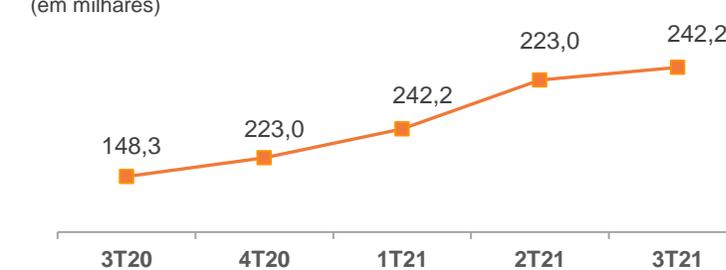
Prêmio Líquido

(em R\$ mm)



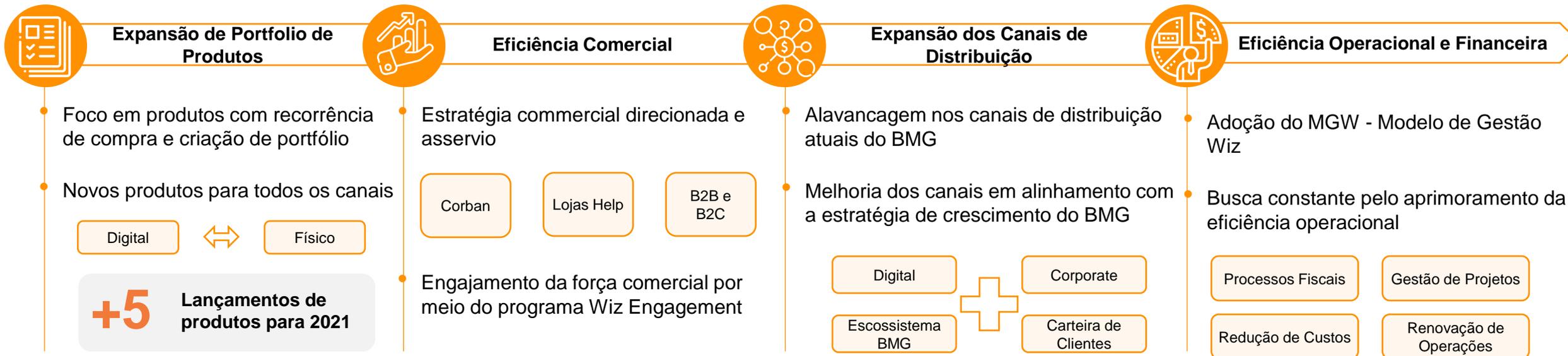
Número de Vendas

(em milhares)



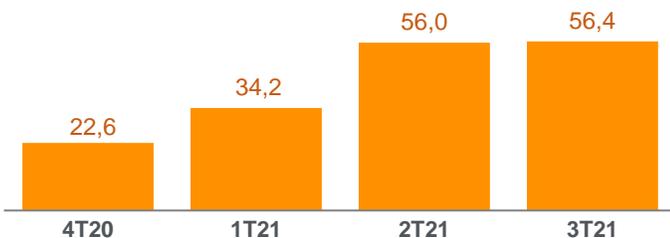
2 Modelo de negócios robusto com soluções diversificadas

BMG Corretora: além do ambiente bancário tradicional, nos especializamos por meio de correspondentes

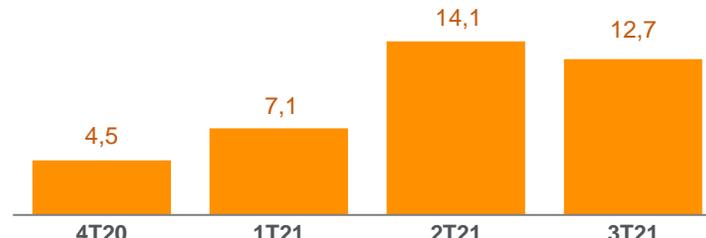


Resultados Alcançados

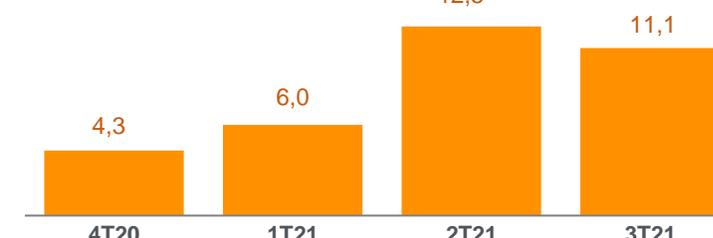
Receita Líquida
(em R\$ mm)



Lucro Bruto
(em R\$ mm)



EBITDA Ajustado
(em R\$ mm)



2 Modelo de negócios robusto com soluções diversificadas

Wiz Parceiros Case: uma das maiores redes de distribuição de produtos financeiros do país

Estratégia

Market place de produtos de crédito

Marketplace de produtos de crédito para parceiros distribuidores.

Expansão da rede comercial

Foco no perfil aderente do parceiro para o produto afirmado

Aumento do Market share

Busca de oportunidades com o objetivo de aumentar a participação no mercado



Marketing

Produto

Parcerias estratégicas com consorciados - Caixa Consórcios, Itaú Consórcios, Santander Consórcios e Paraná Banco

Canal

Segmentação da rede comercial - análise do potencial do parceiro para definição do portfólio de produtos a serem comercializados

Promoção

Campanhas de marketing sob medida



Vendas

Plataforma Integrada

Promoção da plataforma de vendas (PPW) para apoiar os parceiros da rede comercial.



Treinamento da força comercial

Campanha de vendas



Resultados Alcançados

Número de Parceiros



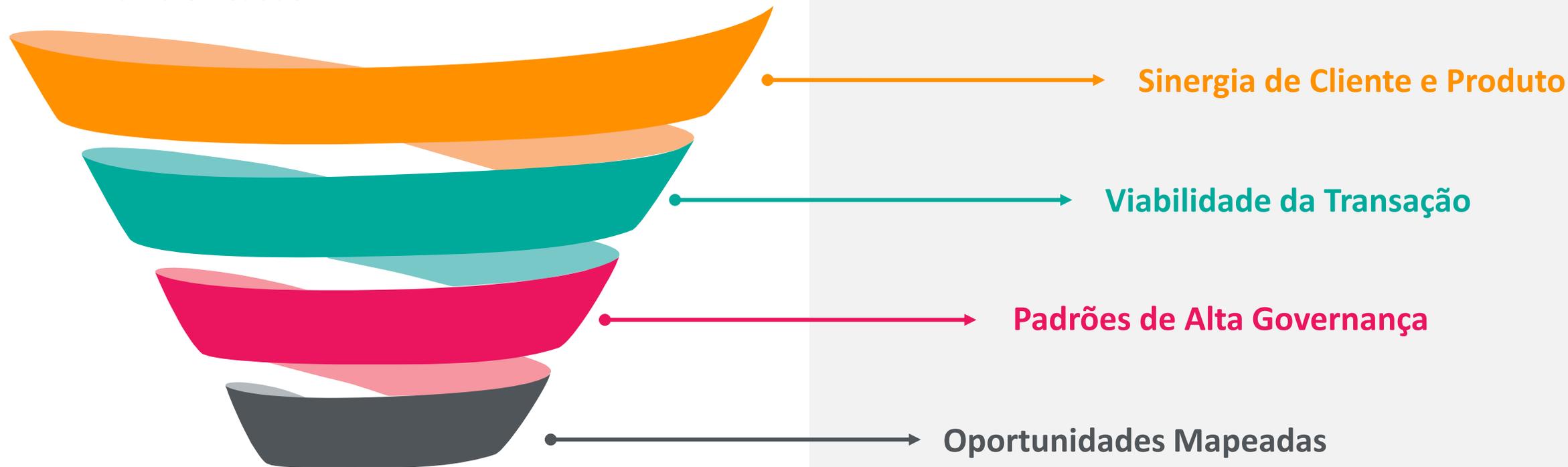
Volume de cartas de Créditos Vendidas

(em R\$ mm)



3 Racional M&A

➤ Grande oportunidade estrutural para complementar nossa gama continuamente crescente de soluções diversificadas



Transações Recentes

- Oportunidade amparada por momento positivo nos setores de seguros e crédito, produtos que poderão ser comercializados pelos canais de distribuição alvos
 - ✓ Bancassurance
 - ✓ Balcões de Crédito
 - ✓ Players do Mercado Imobiliário
 - ✓ Concessionárias

Estratégia de Abordagem de Mercado

Estratégia de Definição de Alvo

Balcão Parceiro (B2B)

Especialista em gestão de canais e distribuição de produtos financeiros e de seguros

Performance



Oferta para parceiros

- Criação de valor no mercado de Seguros
- Ativação Comercial (Engajamento)
- Gestão de resultados
- Modelo de força de vendas
- Multicanal: do presencial ao remoto
- Serviço e pós venda

Performance B2B2C

Características do Alvo

1

FIT COM SEGUROS E/OU PRODUTOS FINANCEIROS

2

CORE BUSINESS DISTINTO COM ALTO NÚMERO DE TRANSAÇÕES

Balcão Local

Balcão Digital/ Marketplaces

Foco em balcões que promovam negócios em seu core business que sejam adequados para lucratividade por meio da venda de produtos financeiros e de seguros

3 Transações bem-sucedidas que resultam em combinações que acrescentam...



WIZ BPO Dez/18

- ✓ A Wiz celebrou um acordo em que a Comp Line atribui e transfere para a Wiz BPO determinados serviços e acordos dos quais a Comp Line é parte
- ✓ A estrutura absorvida contemplou convênios comerciais, quadro de pessoal e estrutura física

309%¹ Crescimento Receita Bruta | **703%²** Value Accretion

Outros Acionistas (7.0%) | **WIZ** (93.0%)

Controle acionário

WIZ BPO

interseguros Jun/19

- ✓ Aquisição de uma participação na Inter Seguros, contrato de exclusividade de 50 anos para vendas de produtos de seguro através dos canais de distribuição digital e física da Inter

211%¹ Crescimento Receita Bruta | **1,866%²** Value Accretion

inter (60.0%) | **WIZ** (40.0%)

Sem controle Acionário

interseguros

banco bmg Jun/20

- ✓ Aquisição de participação na BMG Corretora por um contrato de exclusividade de 20 anos para operar por meio dos canais de distribuição diretos e indiretos do BMG

145%¹ Crescimento Receita Bruta | **703%²** Value Accretion

banco bmg (60.0%) | **WIZ** (40.0%)

Controle Acionário

banco bmg | CORRETORA DE SEGUROS

BRB BANCO DE BRASÍLIA Jul/21

- ✓ Wiz venceu o processo competitivo do banco estadual para operar por meio dos canais diretos e indiretos do BRB pelos próximos 20 anos
- ✓ Criação da BRB Corretora de Seguros, corretora exclusiva de produtos de seguros

419%² Value Accretion

BRB BANCO DE BRASÍLIA (49.9%) | **WIZ** (50.1%)

Controle Acionário

NewCo.

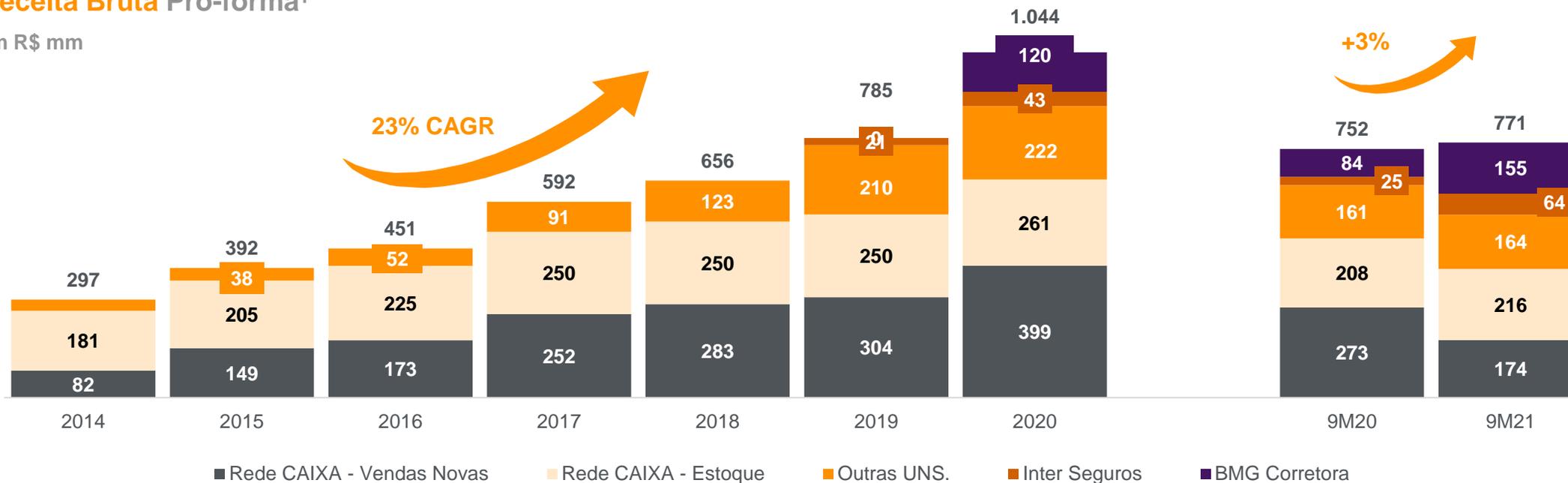
Notas: (1) Receita trimestral desde a data de aquisição até 2T21; (2) Considera a avaliação atual de mercado para cada transação dividida pelo preço de compra da transação.

3 ... e acelerando a diversificação da Wiz

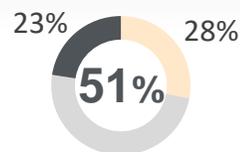


Receita Bruta Pro-forma¹

Em R\$ mm



Participação – Receita Bruta Pro-forma² 9M21



CAIXA
OPER.



bmgi CORRETORA
DE SEGUROS



WIZ
BPO



inter
seguros



WIZ
Parceiros



WIZ
CORPORATE



OUTROS³

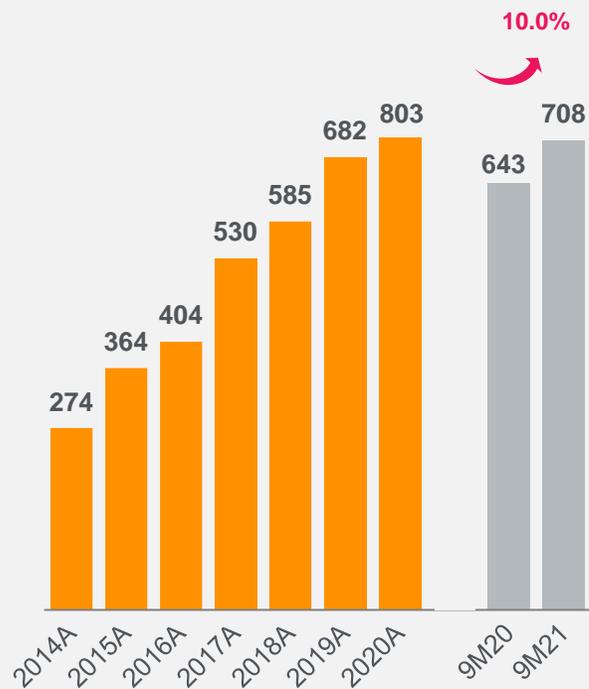
4 Bom Desempenho Financeiro



Receita líquida

Em R\$ mm

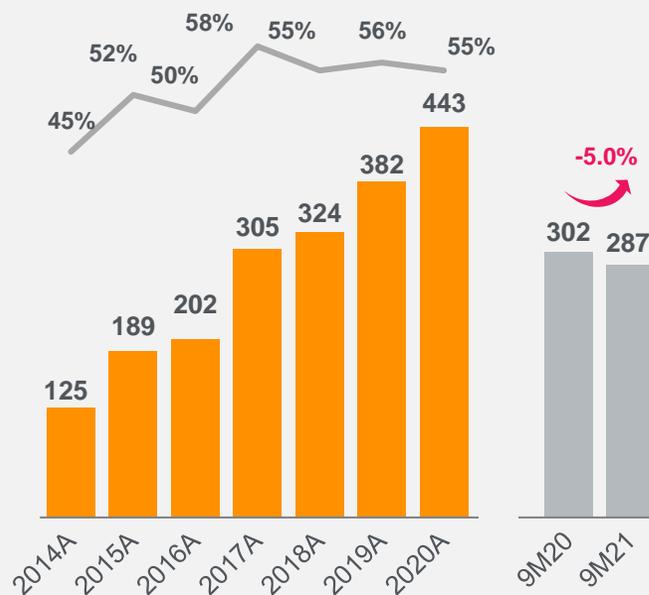
CAGR₁₄₋₂₀: 19.6%



EBITDA e Margem Ajustado¹

Em R\$ mm

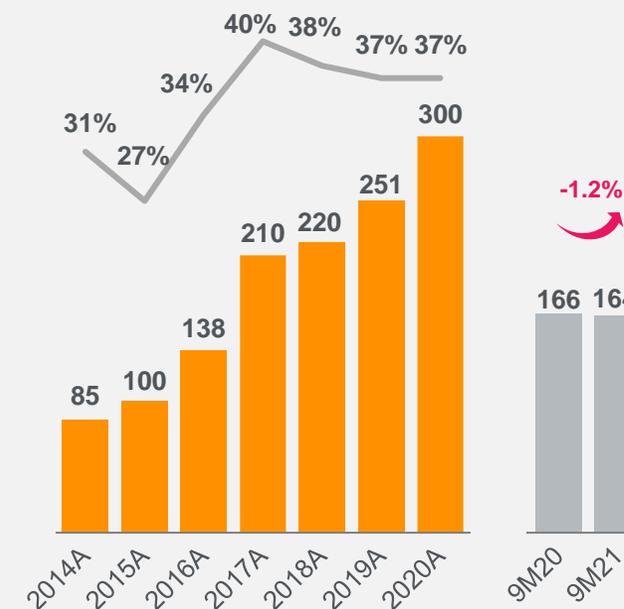
CAGR₁₄₋₂₀: 23.5%



Lucro Líquido e Margem Ajustado²

Em R\$ mm

CAGR₁₄₋₂₀: 23.4%



Discurso de Encerramento



*Agente de seguros
e financeiro
simplificado*



*Profundo conhecimento e
comprovada experiência
no setor*



*Proposta de valor
ganha-ganha para
parcerias estratégicas*



*Operação de negócios
diversificada com base
em nossas unidades de
negócios*



*Sólido histórico de
crescimento e
lucratividade*



*Gestão orientada a
resultados e alinhada, com
responsabilidade dos
acionistas*

Nosso foco para o Futuro



APRIMORANDO O PADRÃO DE GOVERNANÇA

... com a gestão alinhada com os objetivos dos acionistas



TRACK-RECORD CONTÍNUO DE RENTABILIDADE

... retornos crescentes e margens de expansão



MANTENDO O CRESCIMENTO

... com parcerias atuais e novas (M&A)

Relações com Investidores

Website: www.ri.wizsolucoes.com.br

E-mail: ri@wizsolucoes.com.br

Telefone: +55 (11) 3080-0100

Obrigado!





Apêndice

Cultura forte voltada para o desenvolvimento de pessoas e entrega de resultados

PROPÓSITO WIZ

Estimular o desenvolvimento das pessoas para uma sociedade ainda melhor.

NOSSAS ATITUDES

- FOCO NOS RESULTADOS
- TRABALHE EM EQUIPE
- USE O MÉTODO, VALORIZE O SIMPLES
- REALIZE, APRENDA, MELHORE, MAS TENTE
- SEJA PERSISTENTE E RESILIENTE
- WIZZER É APAIXONADO PELA WIZ



NOSSOS RECONHECIMENTOS



PROPOSTA DE VALOR DO EMPREGADO



JUNTE PESSOAS DIFERENTES
Mostramos a força da diversidade e a importância da conexão.



DESENVOLVIMENTO
É o nosso propósito, é a nossa razão de investir nas pessoas.

WIZ
Reunimos diferentes pessoas para desenvolver e alcançar resultados surpreendentes, seja qual for o desafio. Pessoas talentosas merecem voar alto. O Wiz é para você?



ATINGIR RESULTADOS
Só acreditamos no que fazemos se estivermos aliados à eficácia e entrega.



PODE VIR QUALQUER DESAFIO
Nos mostre isso, nós nos adaptamos e oferecemos múltiplas experiências. Resiliência é com Wiz.



MERECE VOAR ALTO
Somos uma empresa que dá oportunidade, reconhece a diferença e defende a meritocracia.