



# Release de Resultados

4º trimestre de 2021

<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
<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.....	15
2.4 Fluxo de Caixa.....	16
<b>3. Desempenho por Unidade de Negócios.....</b>	<b>18</b>
3.1 Conciliação do Resultado Gerencial por U.N. e o Resultado Contábil Consolidado ..	18
<b>Segmento Core Business .....</b>	<b>20</b>
3.2 Rede Caixa.....	21
3.3 BMG Corretora .....	24
3.4 Wiz Conseg .....	25
<b>Segmento Enablers.....</b>	<b>29</b>
3.5 Wiz BPO.....	30
<b>Segmento Aceleradores .....</b>	<b>32</b>
3.6 Wiz Parceiros .....	35
<b>Segmento Potencializadores.....</b>	<b>38</b>
3.7 Wiz Corporate.....	39
<b>Investidas .....</b>	<b>41</b>
3.8 Inter Seguros.....	42
<b>4. Anexos .....</b>	<b>44</b>
4.1 Demonstração de Resultados .....	44
4.2 Balanço Patrimonial .....	45
<b>5. Glossário.....</b>	<b>47</b>

# Mensagem da Administração

2021 foi um dos anos mais desafiadores para a Wiz. Como se desafios provocados pela recessão econômica e agravamento da pandemia não fossem suficientes, a Companhia encerrou a sua maior parceria. O negócio com a Caixa Seguridade representava 78% da Receita Bruta, há 4 anos. As projeções mais pessimistas do mercado afirmavam que a Companhia seria inviabilizada caso não conseguisse manter esse contrato. Houve também questionamentos de *compliance*. Diante de se manter apegada ao modelo que garantiu o crescimento por mais de 40 anos, preferimos construir valor por meio de novas jornadas. Então, identificamos extraordinárias oportunidades, crescemos em vários projetos comerciais, agregamos valor e credibilidade à marca e às conexões com nossos públicos.

Desculpe-me insistir, mas o ano de 2021 começou em 2018. A estratégia que gerou os resultados apresentados neste material foi pensada há quatro anos, quando a atual administração assumiu uma companhia que não podia mais se dar ao luxo de ser monocliente. Desde então a Empresa praticamente não ficou mais do que seis meses sem anunciar a assinatura de uma nova parceria com nomes de peso do mercado.

Muitas dessas parcerias ainda não refletem todo o seu potencial nos números a seguir. Ainda assim, podemos dizer: vencemos as incertezas, as dúvidas e o ceticismo! Vencemos por adotar estratégias inteligentes e ousadas. Vencemos por fortalecer o propósito de desenvolver as pessoas e os métodos. Vencemos por projetar uma cultura organizacional de valorização da diversidade à meritocracia, alinhada à expectativa dos nossos profissionais. Vencemos por manter o time saudável, apaixonado pelo que faz e com foco em alta performance. Vencemos por diversificar parcerias e frentes de atuação, potencializar resultados e firmar bases para o crescimento de longo prazo. Vencemos por criar um modelo de negócio único, sustentável e com legado social.

Nos reinventamos! Juntos, fechamos 20 novos contratos, especialmente com gigantes do universo financeiro e redes de concessionárias automotivas, nos últimos 4 anos. Em 2021, a Wiz consolidou as operações com BMG e Inter, cujas transações com seguros já estão entre as com maior evolução de mercado. A Companhia ratificou acordos para oferta de crédito com Santander, Itaú e Banco do Brasil. Pontos de partida para maior sinergia.

A Wiz estabeleceu vínculo para atuação conjunta com o Banco de Brasília (BRB), instituição que aposta na digitalização e expansão comercial dentro e fora do País. Esta parceria permite à Companhia trabalhar em sua melhor versão: a bancassurance.

Em 2021, a Wiz também assinou contratos para comercializar seguros junto aos clientes da Abracaf, CAO A e diversas outras importantes redes de concessionárias, em movimentos que ampliam relacionamentos com consumidores neste mercado. Com a Galápagos, a Companhia transformou a Wimo em uma joint venture, com ainda maior potencial de crédito. Em parceria com a LG Lugar de Gente veio à tona a Bentech, empresa voltada aos RH's com benefícios por adesão.

A Wiz reforçou o senso de interdependência das unidades de negócios, investiu mais em tecnologia e em iniciativas *omnichannel*. A Companhia chegou a 23 mil pontos de vendas em todo o Brasil, prova da larga capilaridade para *approachs* qualificados e fortalecimento da marca.



A veia de inovação da Wiz ficou ainda mais clara com a mobilização para sermos pioneiros em conectividade, segurança da informação e inteligência de dados para desenvolver soluções digitais de seguros surpreendentes, aderente ao contexto do Open Insurance. Além disso, iniciamos a preparação para o *rebrand* da Wiz BPO, que destacará um portfólio ainda mais amplo para os nichos nos quais estamos presentes.

Nesse contexto, a Wiz ampliou de 23 mil para 88 mil o número de investidores nos últimos anos. As ações da Companhia atingiram o pico de R\$ 18,54, uma valorização de mais de 200%. A Empresa foi avaliada em R\$ 2,5 bilhões na Bolsa de Valores (B3). Óbvio, oscilações marcam a renda variável. Agora o quadro é outro. Mas esse é um recorte interessante do nosso potencial.

Os *proof points* mais significativos desse momento de gratidão da Wiz estão na Receita Bruta de R\$ 902 milhões alcançada em 2021, praticamente o mesmo desempenho do ano anterior, mesmo após a perda de seu principal contrato. Na Receita Líquida de R\$ 816,8 milhões, superando em 1,7% o período de comparação. No Lucro Líquido que atingiu R\$ 205,8 milhões, 3% acima de 2020. Resultados que confirmam a máxima: *Never bet against Wiz!*

Todo o detalhamento a seguir revela uma Wiz que se mantém com capacidade financeira para novas fusões e aquisições, bem como para o compartilhamento de dividendos abundantes. Logo, estamos muito motivados e otimistas para a nova temporada de trabalho! Desafios grandiosos nos esperam: vamos rumo ao faturamento de R\$ 1 bilhão!!!

Os meus sinceros agradecimentos a todos pelo comprometimento e empenho nesta fase da Wiz! Em especial aos Wizzers, sempre dispostos a fazer mais e melhor, e aos nossos acionistas pela confiança e apoio. Sigamos em frente levando soluções para parceiros, clientes e construindo um mundo melhor.

Heverton Peixoto  
CEO

# Destaques de Resultados

Os principais destaques do período foram:

- ▶ **R\$902,0 milhões em Receita Bruta no ano, resultado em linha com o realizado em 2020, mesmo após o encerramento da operação Rede Caixa.** No 4T21, Receita Bruta de R\$194,4 milhões (-25,9% vs. o 4T20);
- ▶ **Em 2021, R\$352,0 milhões em EBITDA**, com redução de 6,1% em relação a 2020 e **Margem EBITDA de 43,1%**. No 4T21, EBITDA de R\$65,5 milhões (-10,3% vs. o 4T20);
- ▶ **Lucro Líquido de R\$205,8 milhões e Lucro Líquido atribuível a Controladores de R\$188,0 milhões, +3,1% e -3,5%, respectivamente, em relação ao realizado em 2020.** No 4T21, R\$41,4 milhões em Lucro Líquido, um crescimento de 23,3% em comparação ao 4T20;
- ▶ **Saldo de caixa final ajustado de R\$452,6 milhões** ao final do ano, redução de 13,9% em relação ao 3T21;
- ▶ Unidade **Bmg Corretora adicionou R\$63,5 milhões em Receita Bruta** ao resultado consolidado **no trimestre** (32,7% da receita bruta total), com crescimento de 7,3% vs. o 3T21. No ano, a Unidade adicionou R\$218,2 milhões à Receita Bruta Total da Wiz (24,2% do total). Destaque no período para o produto Vida, que atingiu o patamar de R\$97,1 milhões em Receita Bruta;
- ▶ **Wiz Parceiros** atingiu a marca de 1.679 parceiros cadastrados no trimestre e **comercializou R\$6,4 bilhões em cartas de consórcios no ano (+15,3% vs. 2020)**;
- ▶ **Crescimento de 61,5% em Receita Bruta na Wiz Conseg vs. o 4T20 e de 92,0% no ano**, impulsionado pela receita dos produtos Prestamista e Auto e pela expansão da rede de concessionárias atendidas;
- ▶ **Inter Seguros** atingiu a marca de **838,5 mil clientes em carteira**, (+228,9% vs. 4T20). A investida atingiu lucro líquido de R\$18,6 milhões, **adicionando R\$7,7 milhões ao resultado da Wiz no 4T21. No ano, Unidade adicionou R\$25,9 milhões (+121,4% vs. 2020).**

## Teleconferência de Resultados

Com tradução simultânea para o inglês.

Data: Quinta-feira, 10 de novembro de 2022

### PORT

**Horário:** 11:00 (BR) | 09:00 (NY)

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

### ENG

**Time:** 09:00 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

## CLOSING AQUISIÇÃO BRB SEGUROS

- ▶ Conforme Fato Relevante anunciado pela Companhia em 31 de dezembro de 2021, a Wiz e o Banco de Brasília S.A. ("BRB") concluíram a celebração da parceria estratégica para a comercialização de produtos de seguridade por meio dos canais de distribuição do BRB. A parceria se deu mediante a celebração de um contrato de compra e venda de ações, segundo o qual a Wiz adquiriu 50,1% das ações de uma nova corretora constituída pelo BRB, a BRB Seguros. A empresa será controlada pela Wiz, mas terá estrutura de governança compartilhada com o BRB. A BRB Seguros terá o direito de comercializar, com exclusividade, na rede de distribuição controlada pelo BRB, todos os produtos e serviços de seguridade, incluindo seguros, consórcio, capitalização e previdência privada, pelo prazo de 20 anos. Enxergamos a parceria com grande oportunidade de sinergia, valorização de mercado e perspectiva de crescimento acelerado, a partir de movimentos de inovação e o know-how aportado pelas partes. Em virtude da data de fechamento do contrato, a Companhia realizou, no trimestre, a consolidação das demonstrações da BRB Seguros, conforme apresentado nas Demonstrações Financeiras Consolidadas, entretanto ainda sem impacto em resultados no período, que passará a ocorrer a partir do 1T22.

## EXPANSÃO WIZ CORPORATE – AQUISIÇÃO DE CORRETORAS

- ▶ Em 17 de janeiro de 2022, a Wiz Corporate, por meio de sua controlada Wiz Corporate Partners, concluiu a aquisição de quotas representativas das Corretoras Águas de Manso, ASF Corretora, LL Corretora, Orbis Adviser e Universa Corretora. Com isto, a Wiz Corporate Partners passou a deter 100% das quotas representativas do Capital Social das Corretoras, bem como os Quotistas das Corretoras ingressaram no corpo diretivo da Wiz Partners. A aquisição das Corretoras tem como objetivo a consolidação da Wiz Corporate no mercado de produtos de seguridade direcionados à construção civil, notadamente em produtos atrelados a programas habitacionais, bem como à visão de crescimento da Wiz no contexto de ampliação de suas Unidades de Negócios.

## AQUISIÇÃO DA TOTALIDADE DE PARTICIPAÇÃO NA WIZ BPO

- ▶ Conforme anunciado, em 03 de dezembro de 2021, a Wiz passou a deter 100% de participação na Wiz BPO, que se tornou uma subsidiária integral da Companhia. A operação foi concretizada após acordos celebrados com os antigos sócios: Comp Line Informática Ltda., que detinha 18% das quotas, e com o Sr. Francisco de Assis Bizarro, que detinha 7% das quotas. A Companhia já mantinha o controle contábil e administrativo da Wiz BPO e permanecerá consolidando seus resultados. Com esse movimento, a Wiz busca um maior alinhamento da Wiz BPO com a visão de futuro e estratégia do conglomerado.

## A WIZ NO OPEN INSURANCE

- ▶ Atenta ao movimento do Open Insurance, sistema que permite o compartilhamento padronizado de dados e serviços por meio da abertura e integração de sistemas por parte de seguradoras e demais organizações autorizadas a funcionar pela SUSEP, a Wiz iniciou um projeto em 2021 para participação nesse ecossistema por meio de uma Sociedade Iniciadora do Serviços de Seguros ("SISS"). Para tanto, de acordo com os requisitos determinados pela SUSEP para criação de uma SISS, em reunião ordinária realizada em 04 de novembro de 2021, o Conselho de Administração da Companhia aprovou a criação de um Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica do Ministério da Economia (CNPJ) com objeto exclusivo para atuação como SISS e, em 21 de dezembro de 2021, a Wiz protocolou junto à SUSEP o pedido de credenciamento da SISS, para o qual, por ora, não há previsão de aprovação pelo órgão. Este movimento está em linha com o objetivo da Wiz de promover a inovação em suas operações, com soluções digitais de seguros e produtos financeiros, de forma alinhada às oportunidades e desafios originados com o Open Insurance.

## #1BiWiz: A WIZ EM 2022

- ▶ Encerramos um ano marcante na história da Companhia. Ano de consolidação e comprovação do nosso modelo de negócios e de importantes avanços nas operações, mesmo em um cenário de perda do principal contrato da Wiz. Em continuidade à nossa estratégia de diversificação, celebramos novos negócios, com destaque para a parceria com a BRB Seguros, com potencial de ser um case de *bancassurance* diferenciado no país e mais uma relevante vertical de geração de resultados para a Companhia. Para esse ano, seguimos consistentes em nossa estratégia de crescimento inorgânico, maturação das operações e de fortalecimento dos nossos pilares ESG (*Environmental, Social and Corporate Governance*), notadamente os pilares de governança corporativa. Em linha com esses objetivos, divulgamos, em 10 de dezembro de 2021, a projeção de Receita Bruta para o exercício social de 2022 entre R\$920 milhões e R\$1 bilhão. Esta projeção é uma previsão hipotética que reflete as expectativas atuais razoáveis da administração em relação ao futuro da Companhia, de forma que não deve ser interpretada como garantia de desempenho futuro.

# Sumário de Resultados

## 1.1 Resultado Contábil Consolidado

Resultado Consolidado (R\$ MM)	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Receita Bruta	194,4	262,5	-25,9%	902,0	905,2	-0,4%
<b>Receita Líquida</b>	<b>178,1</b>	<b>236,0</b>	<b>-24,5%</b>	<b>816,8</b>	<b>803,0</b>	<b>1,7%</b>
Custos e despesas	(117,8)	(154,9)	-24,0%	(452,3)	(400,8)	12,8%
Outras Receitas e Despesas	5,1	(8,2)	n.a.	(12,5)	(27,4)	-54,5%
<b>EBITDA</b>	<b>65,5</b>	<b>73,0</b>	<b>-10,3%</b>	<b>352,0</b>	<b>374,9</b>	<b>-6,1%</b>
Margem EBITDA	36,7%	30,9%	5,8p.p	43,1%	46,7%	-3,6p.p
<b>Lucro Líquido</b>	<b>41,4</b>	<b>33,5</b>	<b>23,3%</b>	<b>205,8</b>	<b>199,6</b>	<b>3,1%</b>
Margem Líquida	23,2%	14,2%	9,0p.p	25,2%	24,9%	0,3p.p
Lucro Líquido Atribuível a Control.	35,3	29,7	18,9%	188,0	194,7	-3,4%

### Receita Bruta

**R\$194,4MM** -25,9%  
4T21 YoY

### EBITDA

**R\$65,5MM** -10,3%  
4T21 YoY

### Lucro Líquido

**R\$41,4MM** 23,3%  
4T21 YoY

### Lucro Líquido Atribuível aos Controladores

**R\$35,3MM** 18,9%  
4T21 YoY

No 4T21, nossa **Receita Bruta** apresentou retração de 25,9% (-R\$68,1 milhões) vs. o 4T20. Esse resultado decorre do desempenho observado no segmento Core Business (-37,9% ou -R\$77,6 milhões) efeito do encerramento do período de transição das atividades realizadas pela Wiz para a Caixa Seguridade, em 15 de agosto de 2021, impactando a receita de Vendas Novas Rede Caixa (-R\$106,4 milhões). Esse efeito foi parcialmente compensado pelo desempenho da Bmg Corretora (+R\$39,3 milhões). No ano, apesar do encerramento das operações com a Caixa, a Companhia atingiu R\$902,0 milhões em Receita Bruta, resultado em linha com 2020, reflexo do sucesso da estratégia de diversificação das operações.

O **EBITDA** apresentou queda de 10,3% (ou -R\$7,5 milhões) no 4T21 vs. o 4T20 impactado pelo efeito mencionado em Receita Bruta, sendo parcialmente compensado pela redução nas despesas gerais e administrativas. Além disso, em “Outras Receitas e Despesas” registramos uma reversão de provisão, no valor de R\$6,4 milhões, decorrente das despesas com o Plano de Incentivo de Longo Prazo “PILP” de executivos da Companhia (Phantom Options). Adiante, detalharemos esse efeito. No ano, atingimos EBITDA de R\$352,0 milhões, -6,1% (ou R\$22,8 milhões) vs. 2020.

O **Lucro Líquido** apresentou crescimento de 23,3% no trimestre em relação ao 4T21, impulsionado pelo melhor desempenho na linha de “Earn-Out, Impairment e Outros”, bem como pelo maior resultado de equivalência registrado com a subsidiária Inter Seguros. No ano, a Wiz

atingiu Lucro Líquido de R\$205,8 milhões, 3,1% acima do resultado de 2020. A margem líquida da Companhia em 2021 foi de 25,2%, 0,3 p.p. superior do apresentado em 2020.

## 1.2 Resultado Consolidado Ajustado

EBITDA Ajustado (R\$ MM)	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
<b>EBITDA</b>	<b>65,5</b>	<b>73,0</b>	<b>-10,3%</b>	<b>352,0</b>	<b>374,9</b>	<b>-6,1%</b>
Recuperação Tributária	-	(1,5)	-	(3,0)	(13,5)	-77,7%
Baixa Intangível e Imobilizado	-	4,5	-	-	12,4	-
Contingências Fiscais	-	43,4	-	-	43,4	-
Alteração de Reconhecimento Contábil - Non-Compete	-	-	-	-	25,6	-
Incentivo Longo prazo Executivos	(6,4)	-	-	10,0	-	-
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>59,1</b>	<b>119,3</b>	<b>-50,4%</b>	<b>359,0</b>	<b>442,7</b>	<b>-18,9%</b>
Margem EBITDA Ajustada	33,2%	50,5%	-17,3p.p	44,0%	55,1%	-11,1p.p

Neste trimestre, foi realizado o seguinte ajuste em EBITDA:

- ▶ PILP – Incentivo de Longo Prazo: efeito do estorno de R\$6,4 milhões referente aos valores provisionados e não pagos em 2021 das despesas com o Plano de Incentivo de Longo Prazo – PILP (phantom options) outorgado aos executivos da Companhia, conforme detalhado no Formulário de Referência e Demonstrações Financeiras do exercício social findo em 31 de dezembro de 2021, Nota Explicativa 8.9.3.

Lucro Líquido Ajustado (R\$ MM)	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>41,4</b>	<b>33,5</b>	<b>23,3%</b>	<b>205,8</b>	<b>199,6</b>	<b>3,1%</b>
AVP aquisições	5,7	3,1	81,7%	25,6	11,5	121,8%
Amortização ativos intangíveis aquisições	2,6	4,3	-39,4%	12,6	15,4	-18,3%
Ajustes monetários	1,1	0,9	16,0%	4,7	4,3	8,8%
Impairment/Earn-out	(3,6)	7,7	-	0,6	20,5	-97,3%
Ganho/Perda de Capital	2,7	0,7	306,4%	5,3	2,1	154,1%
Recuperação Tributária	-	(1,0)	-	(2,0)	(8,9)	-77,7%
Baixa Intangível e Imobilizado	-	3,0	-	-	10,0	-
Contingências Fiscais	-	28,6	-	-	28,6	-
Alteração de Reconhecimento Contábil - Non-Compete	-	-	-	-	16,9	-
Incentivo Longo prazo Executivos	(6,4)	-	-	10,0	-	-
IR/CS sobre AVP	4,2	-	-	-	-	-
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>47,7</b>	<b>80,8</b>	<b>-41,0%</b>	<b>262,5</b>	<b>300,0</b>	<b>-12,5%</b>
Margem Líquida Ajustada	26,8%	34,3%	-7,5p.p	32,1%	37,4%	-5,2p.p

No Lucro Líquido do 4T21, além do efeito mencionado no EBITDA Ajustado apresentado a valores líquidos, 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\$1,7 milhão) e da Bmg Corretora (R\$4,0 milhões).

- ▶ Amortização Intangíveis Aquisições: despesas líquidas com amortização dos ativos intangíveis reconhecidos com as aquisições da Finanseg (R\$2,2 milhões), Inter Seguros (R\$0,2 milhão) e Barigui Corretora (R\$0,2 milhão).
- ▶ Atualização Monetária *Earn-out* Aquisições: ajuste de R\$1,1 milhão decorre da atualização monetária das parcelas de *earn-out* a pagar do custo de aquisição da Inter Seguros.
- ▶ *Impairment* ágio/*Earn-out* Aquisições: ajuste de R\$3,6 milhões efeito da baixa de parcela de *earn-out* reconhecida no contas a pagar de aquisições referente a aquisição da Barigui Corretora.
- ▶ Ganho/Perda de Capital Aquisições: o valor de R\$2,7 milhões é decorrente do efeito líquido de perda de capital referente a distribuição desproporcional de dividendos em empresas controladas.
- ▶ IR/CS sobre AVP: ajuste de R\$4,2 milhões decorrente da revisão no reconhecimento dos tributos sobre Ajuste a Valor Presente das parcelas de aquisição da Inter Seguros e BMG Corretora, realizados no trimestre.

# Resultado Consolidado Wiz

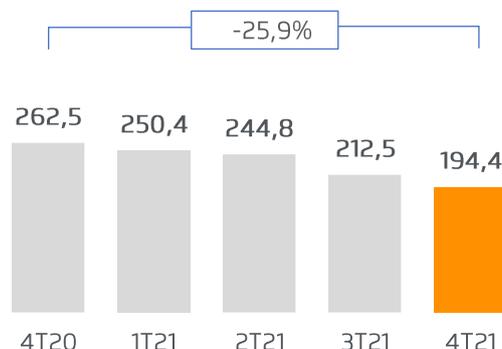
Nessa seção, detalharemos o resultado consolidado da Companhia após ajustes de consolidação, conforme visão contábil, detalhando as principais variações no resultado do Grupo.

## 2.1 Receita Bruta

No 4T21, atingimos Receita Bruta de R\$194,4 milhões, 25,9% (-R\$68,1 milhões) inferior ao realizado no 4T20. Essa retração decorre, majoritariamente, do desempenho no segmento Core Business (-R\$77,6 milhões), impactado pela linha de Vendas Novas Rede Caixa (-R\$106,4 milhões), devido ao encerramento das atividades de corretagem realizadas pela Wiz para a corretora própria da Caixa Seguridade. Esse efeito foi parcialmente compensado pelo desempenho das demais unidades do grupo, resultado da estratégia da Companhia focada na diversificação de negócios, conforme a seguir: (i) BMG Corretora, que adicionou

R\$39,3 milhões ao resultado do trimestre, apresentando crescimento expressivo em relação ao 4T20, período de início da operação em parceria com o Banco BMG e (ii) Wiz Parceiros (+11,9% ou R\$1,6 milhão), que teve a receita bruta impulsionada pelo início do reconhecimento da receita da operação Itaú Consórcios. 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 Caixa para a Wiz BPO, que realiza a gestão da carteira do produto, o que justifica a queda na receita dessa linha, conforme apresentado abaixo.

Evolução da Receita Bruta | R\$ milhões



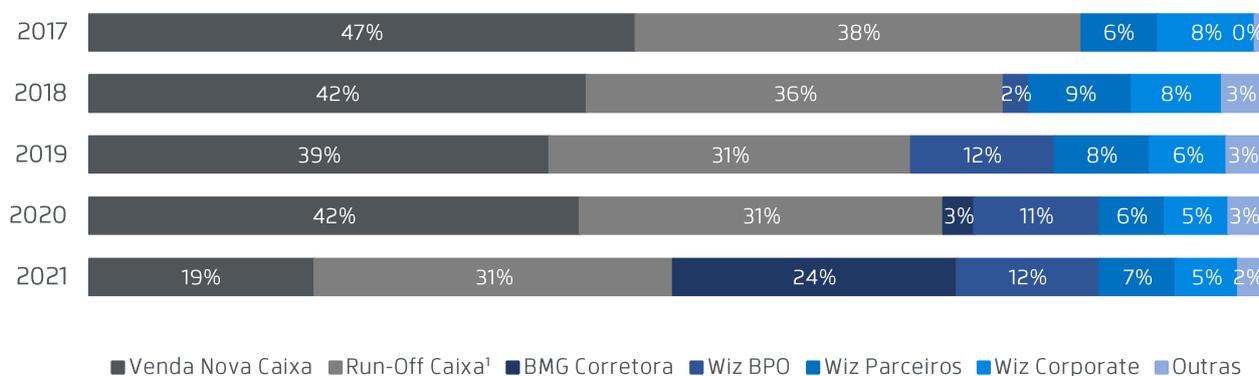
Receita Bruta Segmento (R\$ MM)	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Run-Off Operação Caixa <sup>1</sup>	60,4	72,2	-16,4%	276,0	280,7	-1,7%
Vendas Novas Operação Caixa <sup>1</sup>	-	106,4	-	173,9	379,2	-54,1%
BMG Corretora	63,5	24,2	162,7%	218,2	24,2	802,7%
Wiz Conseg	3,4	2,1	60,7%	10,6	5,5	92,0%
<b>Core Business</b>	<b>127,3</b>	<b>204,9</b>	<b>-37,9%</b>	<b>678,7</b>	<b>689,7</b>	<b>-1,6%</b>
Wiz BPO	35,7	24,2	47,4%	109,9	96,9	13,4%
<b>Enablers</b>	<b>35,7</b>	<b>24,2</b>	<b>47,4%</b>	<b>109,9</b>	<b>96,9</b>	<b>13,4%</b>
Wiz Parceiros <sup>1</sup>	15,4	13,7	11,9%	58,7	49,9	17,7%
<b>Aceleradores</b>	<b>15,4</b>	<b>13,7</b>	<b>11,9%</b>	<b>58,7</b>	<b>49,9</b>	<b>17,7%</b>
Wiz Corporate	14,0	14,8	-5,0%	48,1	49,6	-3,0%
<b>Potencializadores</b>	<b>14,0</b>	<b>14,8</b>	<b>-5,0%</b>	<b>48,1</b>	<b>49,6</b>	<b>-3,0%</b>
<b>Demais Unidades de Negócios<sup>2</sup></b>	<b>2,0</b>	<b>4,8</b>	<b>-58,9%</b>	<b>6,7</b>	<b>19,2</b>	<b>-65,3%</b>
<b>Receita Bruta Consolidada</b>	<b>194,4</b>	<b>262,5</b>	<b>-25,9%</b>	<b>902,0</b>	<b>905,2</b>	<b>-0,4%</b>

<sup>1</sup> A receita bruta dos produtos “Seguro Quebra de Garantia” e “Prestamista Consórcios” provenientes das vendas realizadas no canal “Rede Caixa” era, até o 4T20, apresentada na Unidade “Wiz Parceiros”, sendo reclassificada para as linhas “Rede Caixa” de forma retroativa a partir do 1T21.

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

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

Em 2021, 75,2% da Receita Bruta da Companhia foi proveniente do segmento core business, composto pelas Unidades de Negócios Rede Caixa – Run On (19,3%), Rede Caixa Run Off (30,6%), Bmg Corretora (24,2%) e Wiz Conseg (1,2%).



<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. Em 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 4T21, nossos Custos e Despesas apresentaram redução de 24,0% (ou R\$37,1 milhões) em relação ao mesmo período do ano anterior, devido à redução na linha de “Despesas Gerais e Administrativas”, impactada pelo reconhecimento de provisões para contingências fiscais não recorrentes realizadas no 4T20. Em contrapartida, tivemos crescimento na linha de “Custos”, efeito, majoritariamente, dos custos associados à Unidade de Negócio Bmg Corretora, incorporada em novembro de 2020. Já na linha de Outras Receitas e Despesas, apresentamos resultado de R\$5,1 milhões no 4T21, devido a efeitos não recorrentes, conforme descrito adiante.

Custos (R\$ MM)	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Custos	(79,6)	(61,6)	29,2%	(314,6)	(189,7)	65,9%
Despesas Gerais e Administrativas	(38,1)	(93,3)	-59,1%	(137,7)	(211,1)	-34,8%
<b>Custos e Despesas</b>	<b>(117,8)</b>	<b>(154,9)</b>	<b>-24,0%</b>	<b>(452,3)</b>	<b>(400,8)</b>	<b>12,8%</b>
Outras Receitas/Despesas	5,1	(8,2)	n.a	(12,5)	(27,4)	-54,5%

### Headcount

O gasto com pessoal constitui o principal componente dos nossos Custos e Despesas, representando, no 4T21, 49,9% deste total. Nesse trimestre, tivemos a redução de 821 colaboradores, ou queda de 33,4% em relação ao 4T20, impactado pelo desligamento da força de vendas que atuava na Rede Caixa, por efeito da não renovação do contrato de atuação nesse canal de vendas. Na Wiz Parceiros, tivemos um aumento de 62 colaboradores em relação ao mesmo trimestre do ano passado, ou crescimento de 88,6%, devido ao incremento da equipe comercial direcionada às novas parcerias celebradas pela Unidade com Itaú Consórcios, Santander Consórcios e BB Consórcios. 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	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Rede Caixa	21	950	-97,8%	85	994	-91,4%
BMG Corretora	23	21	0,0%	21	-	0,0%
Wiz Conseg	8	9	-11,1%	10	31	-69,7%
Wiz BPO	1.008	907	11,1%	950	856	10,9%
Wiz Parceiros	132	70	88,6%	105	57	84,6%
Wiz Corporate	126	130	-3,1%	121	141	-14,6%
Outras Unidades	33	75	-56,0%	39	59	-33,9%
<b>Unidades de Negócios</b>	<b>1.351</b>	<b>2.162</b>	<b>-37,5%</b>	<b>1.330</b>	<b>2.139</b>	<b>-37,8%</b>
<b>Corporativo</b>	<b>284</b>	<b>294</b>	<b>-3,4%</b>	<b>260</b>	<b>282</b>	<b>-7,7%</b>
<b>Headcount Total <sup>1</sup></b>	<b>1.635</b>	<b>2.456</b>	<b>-33,4%</b>	<b>1.591</b>	<b>2.421</b>	<b>-34,3%</b>

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

## 2.1.1 Custos

Os custos no 4T21 apresentaram crescimento de 29,2%, quando comparados ao mesmo período do ano anterior, impactados principalmente pelo custo associado à Unidade de Negócio Bmg Corretora, incorporada em novembro de 2020.

Custos (R\$ MM)	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Rede Caixa	(1,3)	(11,3)	-88,1%	(26,9)	(54,6)	-50,6%
BMG Corretora	(42,6)	(18,1)	135,2%	(155,4)	(18,1)	757,2%
Wiz Conseg	(0,9)	(0,6)	48,3%	(2,6)	(1,9)	39,7%
<b>Core Business</b>	<b>(44,9)</b>	<b>(30,0)</b>	<b>49,4%</b>	<b>(184,9)</b>	<b>(74,6)</b>	<b>148,0%</b>
Wiz BPO	(19,0)	(13,6)	39,5%	(70,9)	(55,6)	27,7%
Wiz Parceiros	(8,6)	(6,7)	28,7%	(24,4)	(16,8)	44,6%
Wiz Corporate	(5,6)	(5,3)	5,5%	(22,6)	(20,2)	12,4%
Outras Unidades	(1,6)	(6,0)	-73,1%	(11,7)	(22,5)	-48,1%
<b>Demais Unidades de Negócios</b>	<b>(34,8)</b>	<b>(31,6)</b>	<b>10,0%</b>	<b>(129,6)</b>	<b>(115,1)</b>	<b>12,6%</b>
<b>Custos Totais</b>	<b>(79,6)</b>	<b>(61,6)</b>	<b>29,2%</b>	<b>(314,6)</b>	<b>(189,7)</b>	<b>65,9%</b>

Nesse trimestre, nossos custos foram impactados, principalmente, pela seguintes Unidades de Negócio: Bmg Corretora, Wiz BPO e Wiz Parceiros. Na Bmg Corretora, o custo é associado à incorporação da Unidade de Negócio ao Grupo Wiz a partir de novembro de 2020, com destaque para a linha de “Repasse de Comissão”, rubrica relevante na Companhia, em função do modelo de negócio da operação – entraremos em maiores detalhes acerca dessa linha na seção com o detalhamento da Bmg Corretora. Na Wiz BPO, o aumento de 39,5% (R\$5,4 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 28,7% (R\$1,9 milhão) sobre o mesmo trimestre do ano passado, principalmente devido ao aumento de *headcounts* da unidade.

## 2.1.2 Despesas e Outros

No 4T21, nossas Despesas Gerais e Administrativas foram de R\$38,1 milhões, o que representa uma redução de R\$55,2 milhões (ou 59,1%) quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

Em relação ao 3T21, apresentamos crescimento de 28,3%, efeito do aumento nas despesas do pacote de Pessoal.

Despesas (R\$ MM)	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Pessoal	(24,6)	(24,9)	-1,2%	(80,8)	(108,0)	-25,2%
Serviços de Terceiros	(1,7)	(7,2)	-76,4%	(16,4)	(17,1)	-4,1%
Tecnologia e Telecom	(6,1)	(5,5)	11,0%	(17,6)	(14,7)	19,9%
Infraestrutura e Ocupação	(0,6)	(1,2)	-47,3%	(3,2)	(4,2)	-24,8%
Outros	(5,1)	(54,5)	-90,7%	(19,7)	(67,1)	-70,6%
<b>Gerais e Administrativas</b>	<b>(38,1)</b>	<b>(93,3)</b>	<b>-59,1%</b>	<b>(137,7)</b>	<b>(211,1)</b>	<b>-34,8%</b>
<b>Outras Receitas/Despesas</b>	<b>5,1</b>	<b>(8,2)</b>	<b>n.a</b>	<b>(12,5)</b>	<b>(27,4)</b>	<b>-54,5%</b>

Seguem abaixo as principais variações das despesas gerais e administrativas:

- ▶ **Pessoal:** a redução de R\$0,3 milhão (-1,2%) no 4T21 vs. o 4T20 nas despesas do pacote de Pessoal decorre da menor provisão de participação nos lucros em relação ao período anterior.
- ▶ **Serviços de Terceiros:** a redução de R\$5,5 milhões (ou 76,4%) no 4T21 em Serviços de Terceiros, quando comparado ao mesmo período de 2020, decorre, principalmente, da redução de despesas com prestadores de serviços de tecnologia, *advisors* e consultorias para projetos da Companhia.
- ▶ **Tecnologia e Telecom:** o aumento de R\$0,6 milhão (ou 11,0%) no 4T21, quando comparado com o mesmo período de 2020, decorre, essencialmente, do aumento de gastos com soluções em *Cloud* e desenvolvimento tecnológico para suporte das Unidades.
- ▶ **Outros:** a redução de R\$49,5 milhões (ou -90,7%) no 4T21, quando comparado com o mesmo período de 2020, decorre, principalmente, da contabilização, no 4T20, de provisões para contingências fiscais, no valor de R\$43,4 milhões. Esse valor refere-se à provisão de perda de processo relacionado a aproveitamento de benefício fiscal do ágio gerado no processo de incorporação das empresas Boxe Participações Ltda., CST Participações Ltda e Par Holding Corporativa S.A, ocorrido nos anos de 2013, 2014 e 2015, bem como da perda provável referente a autuação pela Receita Federal em relação a desconsideração de pagamentos realizados para prestadores de serviços na base de cálculo de IR/CSLL e, conseqüentemente, o aproveitamento fiscal desses gastos. Maiores informações sobre as provisões para contingências fiscais da Companhia, vide Nota Explicativa nº20 das Demonstrações Financeiras individuais e consolidadas em 31 de dezembro de 2020.

### Outras Receitas/Despesas

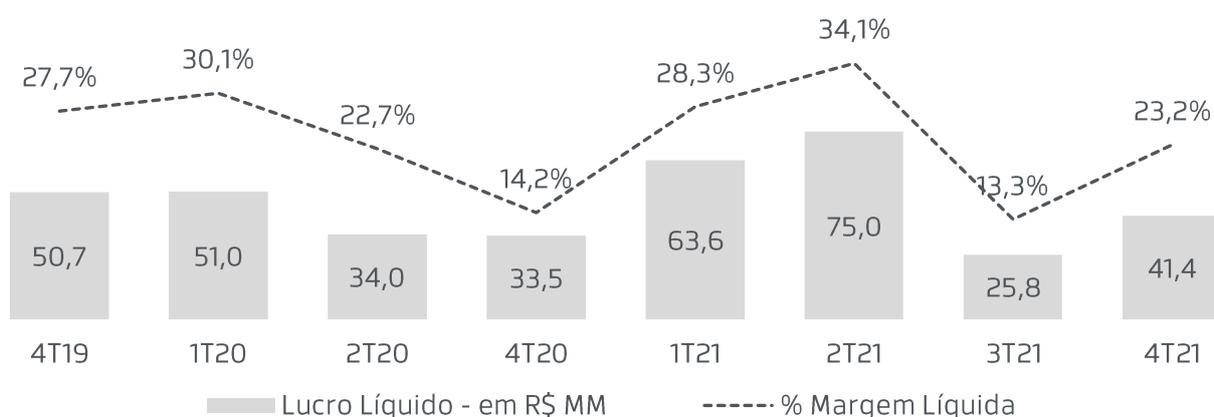
A linha de Outras Receitas/Despesas totalizou um resultado positivo de R\$5,1 milhões no 4T21, devido à performance na receita de intermediação de pagamentos, bem como ao estorno dos valores provisionados e não pagos do Plano de Incentivo de Longo Prazo "PILP" (Phantom Options) no 4T21, no montante de R\$6,4 milhões.

Está em vigor na Companhia o Programa de Outorga de Opções de Compra de Ações Fantasma aprovado em Assembleia Geral realizada em 5 de fevereiro de 2020. Até o final do 3T21, havia 4.666.000 Phantom Options emitidas e outorgadas, avaliadas em R\$16,4 milhões, cujos valores foram provisionados no trimestre. Desse montante, R\$10,0 milhões foram pagos ao longo do 4T21, referente a 1.600.000 Phantom Options, remanescendo, em 31 de dezembro de 2021, 3.066.000 Phantom Options emitidas e outorgadas. Dado que a condição principal do plano de outorgas é

que o valor médio do preço do exercício das ações seja superior ao valor médio do preço outorgado, condição não atingida ao final do 4T21, os valores provisionados e não pagos foram estornados no decorrer desse trimestre, totalizando R\$6,4 milhões.

## 2.3 Lucro Líquido

Nesse trimestre, nosso Lucro Líquido apresentou crescimento de R\$7,8 milhões, ou 23,3% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado foi impulsionado pelo melhor desempenho na linha de “Earn-Out, Impairment e Outros”, bem como pelo maior resultado de equivalência registrado com a subsidiária Inter Seguros. A seguir, detalharemos esses e os demais impactos no lucro líquido do trimestre.



Indicador (R\$ MM)	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
<b>EBITDA</b>	<b>65,5</b>	<b>73,0</b>	<b>-10,3%</b>	<b>352,0</b>	<b>374,9</b>	<b>-6,1%</b>
Earn-Out, Impairment e Outros	7,3	(9,4)	-177,3%	(2,1)	(24,5)	-91,6%
Depreciação e Amortização	(6,1)	(9,3)	-34,2%	(28,8)	(37,1)	-22,4%
MEP	9,7	6,1	58,2%	27,6	11,6	137,1%
Resultado Financeiro	(12,0)	(3,6)	238,9%	(33,9)	(16,6)	105,0%
IR/CSLL	(22,9)	(23,3)	-1,7%	(109,1)	(108,8)	0,3%
<b>Lucro Líquido Contábil</b>	<b>41,4</b>	<b>33,5</b>	<b>23,3%</b>	<b>205,8</b>	<b>199,6</b>	<b>3,1%</b>
Margem Líquida	23,2%	14,2%	9,0p.p	25,2%	24,9%	0,3p.p
Part. de não controladores	6,1	0,3	2219,4%	17,8	1,2	1373,4%
<b>Lucro Líquido Atribuível Control.</b>	<b>35,3</b>	<b>33,3</b>	<b>5,9%</b>	<b>188,0</b>	<b>198,3</b>	<b>-5,2%</b>

Seguem abaixo os destaques do período:

- **Earn-Out, Impairment e Outros:** Nesse trimestre, o resultado positivo de R\$7,3 milhões decorre da baixa de parcela de earn-out reconhecida no contas a pagar de aquisições referente à aquisição da Barigui Corretora, no valor de R\$3,6 milhões, bem como de reclassificações para resultado financeiro do pagamento de parcelas de earn-out referentes à aquisição da Compline, no valor de R\$5,4 milhões, sendo parcialmente compensado pelo reconhecimento de perdas de capital de investimentos em empresas controladas. No 4T20, o resultado negativo de R\$9,4 milhões foi efeito (i) da contabilização de R\$7,7 milhões decorrente do teste de *impairment* realizado para o investimento registrado com a aquisição das empresas GR1D Finance e GR1D Insurance e (ii) do

registro de perdas de capital de investimentos em empresas controladas, no valor de R\$1,7 milhão.

- ▶ **Depreciação e Amortização:** a redução de -34,2% apresentada no 4T21 em relação ao mesmo período do ano anterior é devido, especialmente, à redução no volume de amortização dos ativos intangíveis reconhecidos em aquisições.
- ▶ **MEP – Método de Equivalência Patrimonial:** no 4T21, registramos o valor de R\$9,7 milhões de equivalência patrimonial (+58,2% vs. 4T20), sendo R\$7,7 milhões referente à participação da Companhia no resultado da Inter Seguros e R\$2,0 milhões proveniente da operação da GR1D Finance.
- ▶ **Resultado Financeiro:** no 4T21, apresentamos um resultado financeiro negativo de R\$12,0 milhões, devido, especialmente, à maior despesa financeira no período, impactada pelo reconhecimento do AVP referente à aquisição da Bmg Corretora, a partir do 1T21, dos juros remuneratórios reconhecidos referentes à emissão da Debênture realizada em agosto de 2021, bem como de reclassificações para resultado financeiro do pagamento de parcelas de earn-out referentes à aquisição da Compline, no valor de R\$5,4 milhões.

## 2.4 Fluxo de Caixa

Encerramos o 4T21 com saldo de caixa ajustado de R\$452,6 milhões. A partir do 2T20, demonstramos o Saldo de Caixa ajustado de efeitos contábeis ocorridos na linha de “Caixa e Equivalentes de Caixa” do Balanço Patrimonial, conforme será detalhado a seguir.

Fluxo de Caixa (R\$ MM)	4T21	3T21	2T21	1T21	4T20
<b>Lucro Líquido</b>	<b>41,4</b>	<b>25,8</b>	<b>75,0</b>	<b>63,6</b>	<b>33,5</b>
Depreciação e Amortização	6,1	6,9	7,3	8,5	9,3
Capital de Giro	(9,7)	3,3	(20,0)	(37,2)	55,5
Capex	(4,2)	(5,4)	(1,6)	(1,8)	(3,3)
<b>Geração de Caixa Operacional</b>	<b>33,6</b>	<b>30,7</b>	<b>60,7</b>	<b>33,1</b>	<b>95,1</b>
Investimentos	(12,3)	(21,1)	(16,8)	(17,3)	(18,4)
Dividendos	(83,3)	(9,0)	(15,5)	(4,1)	(56,1)
Financiamentos	4,8	223,1	-	-	-
Outros	(19,5)	16,9	(2,8)	(5,5)	(3,4)
<b>Saldo de Caixa Inicial</b>	<b>529,4</b>	<b>288,8</b>	<b>263,2</b>	<b>257,0</b>	<b>239,7</b>
Fluxo de Caixa	(76,8)	240,7	25,6	6,2	17,3
<b>Saldo de Caixa Final</b>	<b>452,6</b>	<b>529,4</b>	<b>288,8</b>	<b>263,2</b>	<b>257,0</b>
<b>Saldo de Caixa Final Ajustado</b>	<b>452,6</b>	<b>525,9</b>	<b>285,9</b>	<b>254,9</b>	<b>243,2</b>

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

- ▶ **Investimentos:** o fluxo de investimento no 4T21, no valor de R\$12,3 milhões decorre do desembolso de R\$8,7 milhões, referente à aquisição da participação remanescente na Wiz BPO, anunciada em Dezembro/2021, e ao pagamento de R\$10,3 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\$6,7 milhões.
- ▶ **Dividendos:** no trimestre foram pagos (i) R\$82,8 milhões referentes à segunda parcela dos

dividendos provenientes do lucro líquido apurado em 2020, conforme aprovado em Assembleia Geral realizada em 15 de abril de 2021 e (ii) R\$0,6 milhão em dividendos a acionistas não controladores de nossas empresas controladas.

- ▶ **Financiamentos:** O fluxo de R\$4,8 milhões apresentado é referente aos juros remuneratórios reconhecidos das debêntures no período.
- ▶ **Outros:** no 4T21, o valor de R\$19,5 milhões é proveniente de: (i) R\$10,0 milhões referente ao pagamento do Programa de Incentivo de Longo Prazo “PILP” (Phantom Options) para executivos da Companhia, (ii) R\$6,4 milhões referente ao estorno dos valores provisionados do Plano de Incentivo de Longo Prazo “PILP” (Phantom Options) e não pagos no 4T21, e (iii) R\$3,2 milhões referente à variação do saldo do Fundo de Investimento Ouro Preto.
- ▶ **Saldo Final Ajustado:** representa a posição de caixa ao final do trimestre, líquida do saldo de caixa gerado com a consolidação do Fundo de Investimento Ouro Preto, conforme detalhado “Outros”.

## 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 4T21 (em R\$MM)	Rede Caixa Run On	Rede Caixa Run Off	BMG Corretora	Wiz Conseg	Wiz BPO	Wiz Parceiros	Wiz Corporate	Outras Unidades	Corporativo	Eliminação	Consolidado	Inter Seguros <sup>2</sup>
Receita bruta	–	60,4	63,5	3,4	36,8	15,4	14,0	2,1	–	(1,2)	194,4	25,1
<b>Receita Líquida</b>	–	<b>54,1</b>	<b>59,6</b>	<b>3,0</b>	<b>33,0</b>	<b>14,4</b>	<b>13,4</b>	<b>1,9</b>	–	<b>(1,2)</b>	<b>178,1</b>	<b>23,7</b>
Custos	–	(1,3)	(42,7)	(1,3)	(19,0)	(8,6)	(6,0)	(1,8)	–	1,0	(79,6)	(1,9)
<b>Lucro Bruto</b>	–	<b>52,8</b>	<b>16,9</b>	<b>1,8</b>	<b>14,0</b>	<b>5,8</b>	<b>7,4</b>	<b>0,1</b>	–	<b>(0,2)</b>	<b>98,5</b>	<b>21,8</b>
Despesas	–	(3,8)	(2,4)	(0,2)	(3,5)	(1,2)	(2,4)	(0,7)	(24,1)	0,2	(38,1)	–
Outras Receitas e Despesas	–	–	–	–	–	–	–	–	5,1	0,0	5,1	–
<b>EBITDA</b>	–	<b>49,0</b>	<b>14,4</b>	<b>1,6</b>	<b>10,4</b>	<b>4,6</b>	<b>5,0</b>	<b>(0,6)</b>	<b>(19,1)</b>	–	<b>65,5</b>	<b>21,8</b>
Impairment/Earn-Out	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	7,3	–
Depreciação e Amortização	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(6,1)	(0,1)
Equivalência Patrimonial <sup>1</sup>	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	9,7	–
Resultado Financeiro	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(12,0)	–
<b>EBT</b>	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	<b>64,3</b>	<b>21,7</b>
IRPJ/CSLL	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(22,9)	(3,1)
<b>Lucro Líquido</b>	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	<b>41,4</b>	<b>18,6</b>
<b>Margem Bruta</b>	–	97,5%	28,3%	58,4%	42,4%	40,2%	55,4%	6,7%	–	–	55,3%	92,1%
<b>Margem EBITDA</b>	–	90,5%	24,2%	53,3%	31,7%	32,1%	37,6%	-29,6%	–	–	36,7%	92,1%
<b>Margem Líquida</b>	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	23,2%	78,6%

<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.

Resultado Acumulado 2021 (em R\$MM)	Rede Caixa Run-On	Rede Caixa Run Off	BMG Corretora	Wiz Conseg	Wiz BPO	Wiz Parceiros	Wiz Corporate	Outras Unidades	Corporativo	Eliminação	Consolidado	Inter Seguros <sup>2</sup>
Receita bruta	173,9	276,0	218,2	10,6	117,9	58,7	48,1	12,7	–	(14,1)	902,0	88,8
<b>Receita Líquida</b>	<b>154,1</b>	<b>245,6</b>	<b>206,2</b>	<b>9,4</b>	<b>105,3</b>	<b>55,2</b>	<b>43,7</b>	<b>11,2</b>	<b>–</b>	<b>(14,1)</b>	<b>816,8</b>	<b>83,7</b>
Custos	(25,5)	(10,2)	(155,5)	(4,0)	(70,9)	(24,6)	(24,8)	(12,4)	–	13,4	(314,6)	(7,8)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>128,6</b>	<b>235,4</b>	<b>50,7</b>	<b>5,4</b>	<b>34,4</b>	<b>30,7</b>	<b>18,9</b>	<b>(1,2)</b>	<b>–</b>	<b>(0,7)</b>	<b>502,2</b>	<b>75,9</b>
Despesas	(5,6)	(8,0)	(6,8)	(0,6)	(13,7)	(4,9)	(10,9)	(6,2)	(81,7)	0,6	(137,7)	–
Outras Receitas e Despesas	–	–	–	–	–	–	–	–	(12,5)	–	(12,5)	–
<b>EBITDA</b>	<b>122,9</b>	<b>227,4</b>	<b>44,0</b>	<b>4,8</b>	<b>20,7</b>	<b>25,8</b>	<b>8,0</b>	<b>(7,3)</b>	<b>(94,2)</b>	<b>–</b>	<b>352,0</b>	<b>75,9</b>
Impairment/Earn-Out	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(2,1)	–
Depreciação e Amortização	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(28,8)	(0,3)
Equivalência Patrimonial <sup>1</sup>	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	27,6	–
Resultado Financeiro	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(33,9)	–
<b>EBT</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>314,9</b>	<b>75,6</b>
IRPJ/CSLL	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(109,1)	(10,8)
<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>205,8</b>	<b>64,8</b>
<b>Margem Bruta</b>	83,4%	95,9%	24,6%	57,2%	32,6%	55,5%	43,3%	–	–	–	61,5%	90,7%
<b>Margem EBITDA</b>	79,8%	79,0%	21,3%	51,3%	19,6%	46,7%	18,3%	–	–	–	43,1%	90,7%
<b>Margem Líquida</b>	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	25,2%	77,4%

<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.



**Segmento**  
CORE BUSINESS

## 3.1 Rede Caixa

Até 14 de fevereiro de 2021, 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 realização de processo competitivo para seleção de co-corretora para atuação em linhas de negócios em parceria com a corretora própria da Caixa Seguridade, a Companhia foi informada que não se sagrou vencedora no respectivo processo competitivo, passando a gerenciar apenas o run-off das apólices vendidas até o fim do contrato (estoque de receitas). Ainda, as partes negociariam de boa-fé as condições de um período de transição para a transferência das atividades de corretagem realizadas pela Wiz para a corretora própria da Caixa Seguridade e para as co-corretoras selecionadas no processo competitivo. Este período de transição terminou no dia 15 de agosto de 2021, quando 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>	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Receita Bruta	60,4	178,6	-66,2%	449,9	660,0	-31,8%
<b>Receita Líquida</b>	<b>54,1</b>	<b>160,7</b>	<b>-66,3%</b>	<b>399,7</b>	<b>583,3</b>	<b>-31,5%</b>
Custos	(1,3)	(11,3)	-88,1%	(35,7)	(54,6)	-34,6%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>52,8</b>	<b>149,4</b>	<b>-64,7%</b>	<b>364,0</b>	<b>528,7</b>	<b>-31,2%</b>
Margem Bruta	97,5%	93,0%	4,5p.p	91,1%	90,6%	0,4p.p
Despesas	(3,8)	(2,5)	48,9%	(13,7)	(10,1)	36,1%
<b>EBITDA</b>	<b>49,0</b>	<b>146,9</b>	<b>-66,7%</b>	<b>350,3</b>	<b>518,7</b>	<b>-32,5%</b>
Margem EBITDA	90,5%	91,4%	-0,9p.p	87,6%	88,9%	-1,3p.p

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

### 3.1.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** no 4T21, a Unidade atingiu R\$54,1 milhões em Receita Líquida, com queda de 66,3% em relação ao 4T20, impactada pelo fim da originação de vendas novas com o encerramento do contrato com a Caixa Seguridade.
- ▶ **Custos:** no trimestre, realizamos R\$1,3 milhão em custos na Unidade, compostos por custos com pessoal (salários, encargos e benefícios) da força comercial remanescente em afastamento ou retida para atuação em outros projetos da Companhia, composta por 21 *headcounts* em dezembro. Além disso, na linha de "Outros", registramos R\$0,1 milhão, majoritariamente devido a créditos tributários.

Indicadores Rede Caixa	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Pessoal	(1,5)	(11,1)	-86,7%	(25,7)	(53,2)	-51,7%
Outros	0,1	(0,2)	-158,0%	(10,0)	(1,4)	603,2%
<b>Custos (R\$ MM)</b>	<b>(1,3)</b>	<b>(11,3)</b>	<b>-88,1%</b>	<b>(35,7)</b>	<b>(54,6)</b>	<b>-34,6%</b>
<b>Despesas (R\$ MM)</b>	<b>(3,8)</b>	<b>(2,5)</b>	<b>48,9%</b>	<b>(13,7)</b>	<b>(10,1)</b>	<b>36,1%</b>
<b>Headcount (#) <sup>1</sup></b>	<b>21</b>	<b>950</b>	<b>-97,8%</b>	<b>107</b>	<b>994</b>	<b>-89,3%</b>

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

- ▶ **Despesas:** o crescimento de 48,9% (ou R\$1,3 milhão), quando comparado ao 4T20, é justificado pelo aumento do rateio das despesas corporativas (áreas financeira, gente&cultura e marketing & tecnologia) atribuídas a essa unidade, proporcional ao resultado operacional alcançado no trimestre.

## 3.1.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	4T21	4T20	Δ%	12M21	12M20	Δ%
Vida	35,0	35,0	0,2%	137,7	134,5	2,4%
Habitacional	23,9	23,7	0,8%	96,7	90,1	7,3%
Patrimoniais <sup>2</sup>	-	6,2	-	16,9	26,1	-35,3%
Outros <sup>1</sup>	5,8	7,4	-22,0%	29,0	30,0	-3,4%
Prestamista	(4,3)	-	-	(4,3)	-	-
<b>Run-Off (Estoque de Receita)</b>	<b>60,4</b>	<b>72,2</b>	<b>-16,4%</b>	<b>280,3</b>	<b>280,7</b>	<b>-0,2%</b>
Vida	-	14,9	-	29,4	64,4	-54,3%
Prestamista	-	67,9	-	98,8	248,2	-60,2%
Patrimoniais	-	19,0	-	36,6	53,0	-31,0%
Outros	-	4,6	-	9,1	13,6	-33,0%
<b>Run-On (Vendas Novas)</b>	<b>-</b>	<b>106,4</b>	<b>-</b>	<b>169,6</b>	<b>379,2</b>	<b>-55,3%</b>
<b>Receita Bruta Rede Caixa</b>	<b>60,4</b>	<b>178,6</b>	<b>-66,2%</b>	<b>449,9</b>	<b>660,0</b>	<b>-31,8%</b>

<sup>1</sup> A receita bruta dos produtos "Seguro Quebra de Garantia" e "Prestamista Consórcios" provenientes das vendas realizadas no canal "Rede Caixa" era, até o 4T20, apresentada na Unidade "Wiz Parceiros", sendo reclassificada para as linhas "Rede Caixa" de forma retroativa a partir do 1T21.

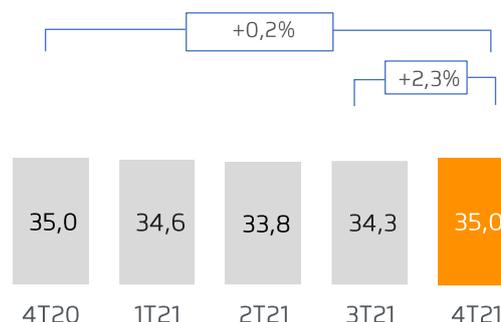
<sup>2</sup> A receita bruta dos produtos "Patrimoniais" provenientes das vendas realizadas no canal "Rede Caixa" era, até o 3T21, apresentada na Unidade "Rede CAIXA", sendo reclassificada para as linhas "Wiz BPO a partir do 4T21.

A Receita Bruta da Rede Caixa apresentou redução de 66,2% (-R\$118,2 milhões) no 4T21, quando comparado ao 4T20. A queda foi impulsionada pelo fim da receita de vendas novas (Run-On), devido ao encerramento do contrato com a Caixa Seguridade. Além disso, o Run Off (Estoque de Receita) teve redução de 16,4% devido à contabilização de estornos de receita do produto Prestamista, no valor de R\$4,3 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 BPO, unidade que realiza a gestão da base de clientes dos produtos e atua ativamente na rentabilização e retenção desses clientes.

### Vida

O estoque de receita bruta do produto Vida apresentou crescimento de 0,2% nesse trimestre, quando comparada ao 4T20, chegando ao patamar de R\$35,0 milhões impulsionado pelos reajustes anuais no prêmio dos seguros realizados ao longo dos últimos doze meses.

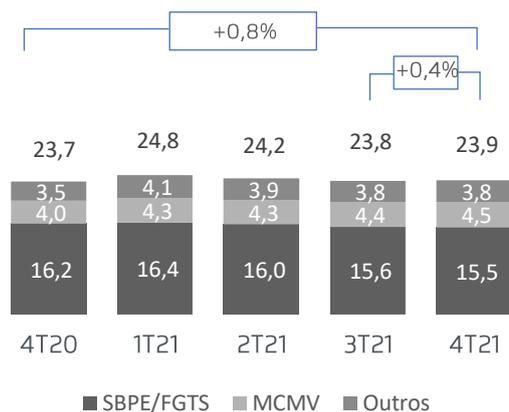
### Receita Run-Off (R\$MM)



## Habitacional

O estoque de receita bruta do produto apresentou leve crescimento de 0,8% no 4T21 vs. o 4T20, efeito de reajustes anuais no prêmio dos seguros. 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. A receita de estoque das apólices vendidas até 14 de fevereiro de 2021 é devida à Wiz até o final de suas vigências.

Receita Run-Off (R\$MM)



## 3.2 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, 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)	4T21	4T20	Δ%	12M21	FY2020	Δ%
Receita Bruta	63,5	24,2	162,7%	218,2	24,2	802,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>59,6</b>	<b>22,6</b>	<b>163,8%</b>	<b>206,2</b>	<b>22,6</b>	<b>813,1%</b>
Custos	(42,7)	(18,1)	135,7%	(155,5)	(18,1)	757,7%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>16,9</b>	<b>4,5</b>	<b>278,0%</b>	<b>50,7</b>	<b>4,5</b>	<b>1.038,2%</b>
Margem Bruta	28,3%	19,7%	8,5p.p	24,6%	19,7%	0,2p.p
Despesas	(2,4)	(0,2)	1398,1%	(6,8)	(0,2)	4.052,0%
<b>EBITDA</b>	<b>14,4</b>	<b>4,3</b>	<b>235,6%</b>	<b>44,0</b>	<b>4,3</b>	<b>924,0%</b>
Margem EBITDA	24,2%	19,0%	5,2p.p	21,3%	19,0%	2,3p.p

### 3.2.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** a receita líquida atingiu R\$59,6 milhões no 4T21, 163,8% acima do 4T20, quando a operação passou a ser consolidada pela companhia (a partir de novembro de 2020). Além desse efeito, a receita líquida foi impulsionada pela maior produtividade da Unidade de Negócio no trimestre, como será detalhado a seguir.
- ▶ **Custos:** no 4T21, os custos da Unidade atingiram R\$42,7 milhões, um crescimento de 135,7% em relação ao 4T20, impulsionado pela (i) consolidação de todos os meses do trimestre vs. consolidação apenas de dois meses no 4T20 (início da operação em novembro de 2020); (ii) crescimento apresentado na linha de “Pessoal”, devido ao aumento na provisão de participação nos lucros, e (iii) pelos repasses de comissão de venda 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	4T21	4T20	Δ%	12M21	12M20	Δ%
Pessoal	(3,7)	(1,7)	110,6%	(8,0)	(1,7)	357,5%
Comissões	(35,8)	(14,2)	152,9%	(140,4)	(14,2)	890,4%
Outros	(3,2)	(2,2)	45,3%	(7,1)	(2,2)	223,0%
<b>Custos (R\$ MM)</b>	<b>(42,7)</b>	<b>(18,1)</b>	<b>135,7%</b>	<b>(155,5)</b>	<b>(18,1)</b>	<b>757,7%</b>
<b>Despesas (R\$ MM)</b>	<b>(2,4)</b>	<b>(0,2)</b>	<b>1398,1%</b>	<b>(6,8)</b>	<b>(0,2)</b>	<b>4052,0%</b>
<b>Headcount (#)<sup>1</sup></b>	<b>23</b>	<b>22</b>	<b>4,5%</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>-4,5%</b>

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

- ▶ **Despesas:** O crescimento nas despesas da Unidade no trimestre, em comparação ao 4T20, foi

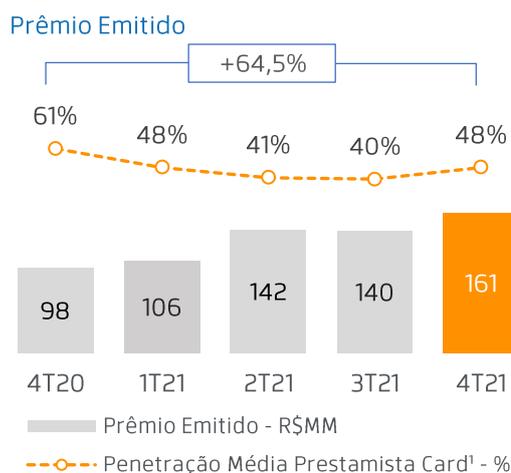
devido ao aumento do rateio das despesas corporativas para a Unidade.

- **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$14,4 milhões no trimestre (+235,6% vs. 4T20), devido aos efeitos mencionados acima. A Margem EBITDA da Unidade no 4T21 foi de 24,2%, crescimento de 5,2 p.p. vs. o 4T20. Dada a característica do modelo comercial da Unidade, a margem EBITDA é naturalmente inferior às margens apresentadas nas demais operações do Core Business Wiz.

### 3.2.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Prestamista Card	22,2	13,7	62,4%	101,3	13,7	640,7%
Prestamista Conta	5,7	4,1	40,0%	16,7	4,1	312,6%
Outros	0,3	3,4	-91,3%	1,5	3,4	-55,6%
<b>Prestamista</b>	<b>28,2</b>	<b>21,1</b>	<b>33,5%</b>	<b>119,5</b>	<b>21,1</b>	<b>466,2%</b>
<b>Vida</b>	<b>35,0</b>	<b>2,8</b>	<b>1131,2%</b>	<b>97,1</b>	<b>2,8</b>	<b>3317,7%</b>
<b>Outros</b>	<b>0,3</b>	<b>0,2</b>	<b>53,6%</b>	<b>1,6</b>	<b>0,2</b>	<b>625,4%</b>
<b>Receita Bruta BMG Corretora</b>	<b>63,5</b>	<b>24,2</b>	<b>162,7%</b>	<b>218,2</b>	<b>24,2</b>	<b>802,7%</b>

A partir de novembro de 2020, passamos a consolidar o resultado dessa operação, que adicionou R\$63,5 milhões à Receita Bruta total da Wiz no 4T21 e de R\$218,2 milhões em 2021. O desempenho do período decorre especialmente do produto Vida, que atingiu crescimento de R\$32,1 milhões (+1131,2%) em comparação ao 4T20, alcançando um total de R\$ 35,0 milhões e representou 55,1% da Receita da Unidade de Negócios. Além disso, o produto Prestamista alcançou um total de R\$28,2 milhões, crescimento de 33,5% em relação ao 4T20.



#### 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 às demais transações de crédito, como crédito consignado. A Receita Bruta do produto apresentou crescimento de 33,5% em relação ao 4T20, impactada pela (i) consolidação de todos os meses do trimestre de 4T21 vs. consolidação de apenas dois meses no 4T20 (início da operação em novembro de 2020), (ii) pelo crescimento no volume de prêmio emitido e (iii) pela maior originação de crédito em conta para o Prestamista Card no período.

#### Desempenho Produto Vida

O produto Vida se consolidou com a maior participação na receita bruta do trimestre na BMG Corretora, sendo operado nas modalidades: Vida Papcard – seguro ofertado em conjunto com os cartões de crédito consignado do Banco e Vida Outros – seguro ofertado para associados de entidades parceiras do Banco. A Receita Bruta do produto apresentou crescimento de 1131,2% em relação ao 4T21, e crescimento de R\$2,7 milhões (ou 8,4%) em relação ao 3T21, devido, majoritariamente, às 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.

Para os próximos períodos, além da continuidade da estratégia de foco em produtos de recorrência, criando valor no longo prazo, a Bmg Corretora investirá na ampliação e diversificação do portfólio de produtos, apoiando o Bmg no seu plano de ser um banco completo para os clientes. Por fim, a exploração de novos canais do Banco, como a rede de varejistas parceiros, complementa a estratégia para 2022.

### 3.3 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)	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Receita Bruta	3,4	2,1	61,5%	10,6	5,5	92,3%
<b>Receita Líquida</b>	<b>3,0</b>	<b>2,0</b>	<b>52,0%</b>	<b>9,4</b>	<b>5,2</b>	<b>80,5%</b>
Custos	(1,3)	(0,8)	52,5%	(4,0)	(2,1)	89,8%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1,8</b>	<b>1,2</b>	<b>51,6%</b>	<b>5,4</b>	<b>3,1</b>	<b>74,1%</b>
Margem Bruta	58,4%	58,5%	-0,2p.p	57,2%	59,3%	-2,1p.p
Despesas	(0,2)	(0,3)	-52,8%	(0,6)	(0,6)	-9,2%
<b>EBITDA</b>	<b>1,6</b>	<b>0,8</b>	<b>91,7%</b>	<b>4,8</b>	<b>2,5</b>	<b>94,4%</b>
Margem EBITDA	53,3%	42,3%	11,1p.p	51,3%	47,6%	3,7p.p

#### 3.3.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** a receita líquida atingiu R\$3,0 milhões no 4T21 crescimento de 52,0% em relação ao 4T20, 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 4T21, os custos da Unidade atingiram R\$1,3 milhão, crescimento de 52,5% em relação ao 4T20, majoritariamente devido à equipe contratada para atuar no modelo de venda remota e digital, operação terceirizada para a Unidade Wiz BPO em 2021, cujo custo é apresentado na linha de "Outros". No trimestre, foram contratados, em média, 32 pontos de atendimento ao mês.

Indicadores Wiz Conseg	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Pessoal	(0,6)	(0,5)	20,7%	(1,5)	(1,4)	0,7%
Outros	(0,7)	(0,3)	167,9%	(2,2)	(0,5)	339,9%
<b>Custos (R\$ MM)</b>	<b>(1,3)</b>	<b>(0,8)</b>	<b>52,5%</b>	<b>(4,0)</b>	<b>(2,1)</b>	<b>89,8%</b>
<b>Headcount (#)<sup>1</sup></b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>-11,1%</b>	<b>10</b>	<b>31</b>	<b>-68,1%</b>
<b>Quantidade de PA's<sup>2</sup></b>	<b>32</b>	<b>37</b>	<b>-11,5%</b>	<b>31</b>	<b>20</b>	<b>55,0%</b>

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

- ▶ **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$1,6 milhão no trimestre (+91,7% vs. 4T20), devido à melhor performance em receita líquida, conforme mencionado acima. A Margem EBITDA da Unidade no 4T21 foi de 53,3%, aumento de 11,1p.p. vs. o 4T20.

## 3.3.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Auto	1,5	1,2	30,8%	4,5	3,8	18,3%
Prestamista	1,6	0,9	72,3%	5,6	1,7	240,1%
Outros	0,0	0,0	-71,6%	0,1	0,1	-31,6%
<b>Rede Barigui</b>	<b>3,1</b>	<b>2,1</b>	<b>47,9%</b>	<b>10,2</b>	<b>5,5</b>	<b>84,0%</b>
Auto	0,3	-	-	0,4	-	-
<b>Outros</b>	<b>0,3</b>	-	-	-	-	-
<b>Locadoras</b>	<b>0,0</b>	-	-	<b>0,1</b>	-	-
<b>Receita Bruta Wiz Conseg</b>	<b>3,4</b>	<b>2,1</b>	<b>61,5%</b>	<b>10,6</b>	<b>5,5</b>	<b>92,3%</b>

A operação atingiu receita bruta de R\$3,4 milhões no trimestre, 61,5% acima do apresentado no 4T20, efeito do melhor desempenho de vendas na Rede Barigui e da incorporação de receitas provenientes de novos parceiros concessionários. No 4T21, o número de concessionárias atendidas alcançou crescimento de 166,2% vs. o 4T20. No ano de 2021, a Wiz Conseg atuou 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 e realizou parcerias com os grupos Caa, Primavia, Cavepe Fiat e Le France Renault, Rivel, Venture e o Grupo MVC, expandindo suas operações para a região Nordeste e Sudeste do Brasil. Além disso, ampliou seu escopo para atuação em Locadoras de Veículos. Para os próximos períodos, a Unidade terá o desafio de continuidade na consolidação do seu modelo de negócios, por meio da estratégia de expansão dos pontos de venda e de celebração de parcerias estratégicas, bem como de implantação de novos produtos com foco na rentabilização dos clientes.

## Concessionárias Atendidas



## Rede Barigui

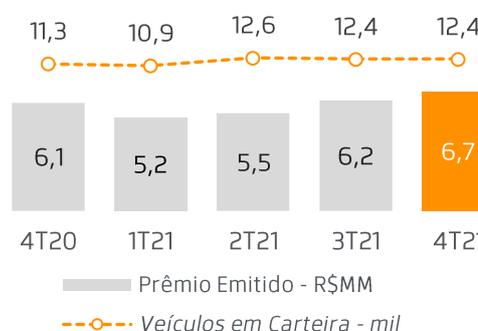
## Produto Auto

A Receita Bruta do produto Auto apresentou crescimento de 30,8% em relação ao 4T20, devido ao (i) maior volume de carros vendidos no período, (ii) aumento na taxa de penetração do produto de seguro nas vendas de automóveis e (iii) aumento na taxa de renovação do produto de seguro.

## Produto Prestamista

O produto Prestamista foi destaque no 4T21 com o crescimento de 72,3% em relação ao mesmo período do ano passado, adicionando R\$0,7 milhão à receita da Unidade. O crescimento foi devido ao aumento no ticket médio dos seguros emitidos e aumento na taxa de conversão do produto Prestamista sobre os financiamentos realizados.

## Prêmio Emitido e Carteira de Clientes





**Segmento**  
ENABLERS

## 3.4 Wiz BPO

A Wiz BPO é a 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, televendas, gestão eletrônica de documentos, entre outros, constituindo uma operação com mais de 1.000 colaboradores.

EBITDA Wiz BPO (R\$ MM)	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Receita Bruta	36,8	29,8	23,2%	117,9	103,9	13,5%
<b>Receita Líquida</b>	<b>33,0</b>	<b>26,2</b>	<b>25,8%</b>	<b>105,3</b>	<b>91,5</b>	<b>15,1%</b>
Custos	(19,0)	(13,6)	39,5%	(70,9)	(55,6)	27,7%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>14,0</b>	<b>12,6</b>	<b>11,1%</b>	<b>34,4</b>	<b>35,9</b>	<b>-4,4%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>42,4%</i>	<i>48,1%</i>	<i>-5,6p.p</i>	<i>32,6%</i>	<i>39,3%</i>	<i>-6,7p.p</i>
Despesas	(3,5)	(6,7)	-47,4%	(13,7)	(18,3)	-25,3%
<b>EBITDA</b>	<b>10,4</b>	<b>5,8</b>	<b>78,6%</b>	<b>20,7</b>	<b>17,6</b>	<b>17,2%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>31,7%</i>	<i>22,3%</i>	<i>9,4p.p</i>	<i>19,6%</i>	<i>19,3%</i>	<i>0,4p.p</i>

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

### 3.4.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** no 4T21, a Unidade atingiu R\$33,0 milhões em Receita Líquida, com crescimento de 25,8% em relação ao 4T20, sendo impactada principalmente pelo aumento na receita de “Soluções em Seguros Massificados”, bem como pela incorporação da receita de Televendas no 3T21, após fusão das unidades Wiz B2U e Wiz BPO, 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:** o crescimento de R\$5,4 milhões (ou 39,5%) no 4T21, quando comparado ao 4T20 decorre, principalmente, do aumento nos custos com Pessoal (salários, encargos e benefícios), efeito do aumento nos headcounts da Operação e da incorporação dos headcounts alocados na operação Televendas (anteriormente, Wiz B2U). Em “Outros” o crescimento observado é referente ao aumento nos custos com infraestrutura predial para acomodação das operações.

Indicadores Wiz BPO	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Pessoal	(17,0)	(12,6)	34,9%	(62,7)	(51,1)	22,6%
Outros	(2,0)	(1,0)	98,5%	(8,3)	(4,5)	85,3%
<b>Custos (R\$ MM)</b>	<b>(19,0)</b>	<b>(13,6)</b>	<b>39,5%</b>	<b>(70,9)</b>	<b>(55,6)</b>	<b>27,7%</b>
<b>Despesas (R\$ MM)</b>	<b>(3,5)</b>	<b>(6,7)</b>	<b>-47,4%</b>	<b>(13,7)</b>	<b>(18,3)</b>	<b>-25,3%</b>
<b>Headcount (#)<sup>1</sup></b>	<b>1.008</b>	<b>907</b>	<b>11,1%</b>	<b>950</b>	<b>869</b>	<b>9,3%</b>

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

- ▶ **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$10,4 milhões no trimestre (+78,6% vs 4T20), devido principalmente ao desempenho da receita no período. A Margem EBITDA da Unidade no 4T21 foi de 31,7% crescimento de 9,4p.p. vs. o 4T20.

### 3.4.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Soluções em Seguros Massificados	12,1	9,9	22,1%	45,3	41,6	9,1%
Soluções em Seguros Corporate	4,0	2,0	97,6%	10,2	7,5	35,7%
Soluções em Crédito	4,3	4,5	-5,3%	17,2	16,2	6,0%
Soluções em Digitais	0,0	4,8	-99,4%	0,1	4,8	-97,8%
Soluções Corporativas	8,0	8,5	-6,2%	32,4	33,7	-3,9%
BPO Televendas	8,3	-	n.a	12,6	-	n.a
<b>Receita Bruta Wiz BPO</b>	<b>36,8</b>	<b>29,8</b>	<b>23,2%</b>	<b>117,9</b>	<b>103,9</b>	<b>13,5%</b>

No 4T21, a Wiz BPO atingiu R\$36,8 milhões de Receita Bruta, com aumento de 23,2% (ou R\$7,0 milhões) em relação ao 4T20, impulsionado pelo aumento na receita de “Soluções em Seguros Massificados”, bem como pela incorporação da receita de Televendas no 3T21, após fusão das unidades Wiz B2U e Wiz BPO, e reconhecimento de receita referente ao serviço de gestão da carteira dos produtos patrimoniais, anteriormente comercializados na Rede Caixa.

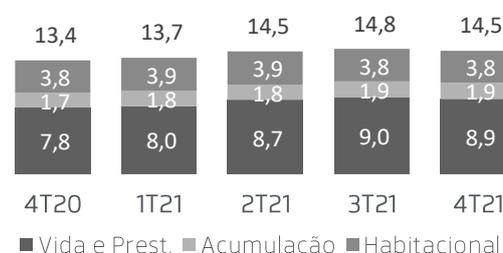
Para o próximo ano, a Unidade avançará na consolidação de seu novo posicionamento como plataforma completa de tecnologia, serviços e produtos para o mercado financeiro, possibilitando que parceiros possam maximizar seus resultados com seguros e crédito. Essa estratégia *full solutions* se baseia em fornecer tecnologia com soluções inovadoras e alta conectividade, serviços de alta qualidade com foco na satisfação dos clientes e melhores produtos, permitindo uma oferta contextualizada.

#### Soluções em Seguros - Massificados e Corporate

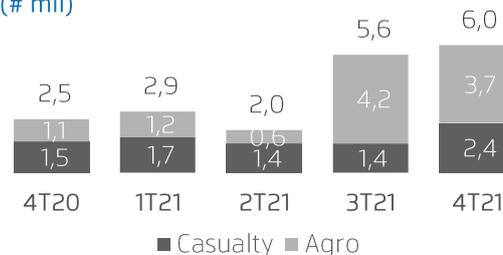
As soluções em seguros massificados são serviços fornecidos a seguradoras que operam produtos como Vida, Habitacional, Prestamista e Previdência. A receita dessa linha é composta, majoritariamente, por soluções de regulação de sinistros para os clientes CNP Brasil e American Life. No 4T21, a receita apresentou crescimento de 22,1% vs. o 4T20, devido ao aumento nos contratos faturados para os produtos Prestamista e Previdência (+17,3% e +10,2%) e para o produto Vida (+3,8%). Além disso, a receita do 4T21 foi impulsionada pela majoração da taxa de remuneração dos produtos Vida e Previdência, a partir do mês de julho de 2021.

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 4T21, a receita apresentou crescimento de 97,6% (ou R\$2,0 milhões) em relação ao 4T20, devido ao desempenho do produto Agro, com a celebração de novos contratos no trimestre.

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



Corporate - Sinistros Regulados (# mil)

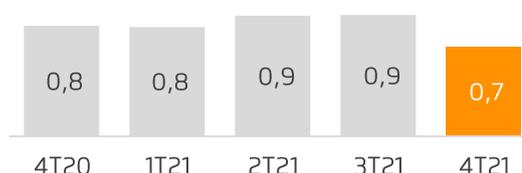


Receita Bruta (R\$ MM)	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Vida e Prestamista	6,9	5,4	26,2%	24,3	24,0	0,9%
Acumulação	3,2	2,7	17,1%	12,2	11,1	9,8%
Habitacional	1,7	1,6	2,9%	6,7	5,9	12,9%
Massificados	0,4	0,2	169,3%	2,2	0,5	352,6%
<b>Soluções Seguros Massificados</b>	<b>12,1</b>	<b>9,9</b>	<b>22,1%</b>	<b>45,3</b>	<b>41,6</b>	<b>9,1%</b>
Casualty	0,9	1,6	-39,8%	5,0	6,6	-24,4%
Agro	3,1	0,5	556,0%	5,3	1,0	449,0%
<b>Soluções Seguros Corporate</b>	<b>4,0</b>	<b>2,0</b>	<b>97,6%</b>	<b>10,2</b>	<b>7,5</b>	<b>35,7%</b>

### Soluções em Crédito

As soluções em crédito são serviços fornecidos a clientes que operam na cadeia de produtos de crédito, como Consórcios e Home Equity, além de seguros atrelados a esses produtos, como seguro de quebra de garantia. A receita dessa linha é composta, majoritariamente, por soluções de entrega do bem para os consorciados contemplados da Caixa Consórcios, regulação de sinistro do seguro SQG da Previsul e esteira de crédito do produto de Home Equity “Wimo”. No 4T21, a receita apresentou retração de 5,3% em relação ao 4T20, devido à redução na receita de consórcios, sendo parcialmente compensado pela linha de “Outros”, com o aumento dos processos realizados na esteira de crédito do Wimo, devido ao crescimento no volume de vendas do produto.

Processos de Consórcios Faturados (em #mil)



Receita Bruta (R\$ MM)	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Consórcios	3,0	3,6	-15,7%	12,6	12,9	-2,2%
Outros	1,2	0,9	35,0%	4,6	3,4	37,2%
<b>Soluções em Crédito</b>	<b>4,3</b>	<b>4,5</b>	<b>-5,3%</b>	<b>17,2</b>	<b>16,2</b>	<b>6,0%</b>

### Soluções Corporativas

As soluções corporativas compõem serviços de outsourcing prestados a clientes de diversos setores da economia, como: (i) GED: operação de Gestão Eletrônica de Documentos – é remunerada por documento processado; (ii) Ouvidoria – é remunerada pela quantidade de processos faturados e (iii) Operação Cliente: alocação de mão-de-obra especializada – remunerada por headcount alocado. No 4T21, a Receita Bruta desses serviços apresentou retração de 6,2% em relação ao 4T20, devido ao desempenho da linha de GED, que apresentou queda de 30,8%, impactada pela revisão contratual no 1T21 com o principal cliente da operação, sendo compensada pelo desempenho em “Operação Cliente”, após a celebração de novo contrato no trimestre.

Receita Bruta (R\$ MM)	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Operação Cliente	5,0	4,0	24,4%	17,5	15,8	10,8%
GED	1,9	2,8	-30,8%	8,9	12,3	-27,4%
Outros	1,1	1,8	-37,6%	6,0	5,6	6,3%
<b>Soluções Corporativas</b>	<b>8,0</b>	<b>8,5</b>	<b>-6,2%</b>	<b>32,4</b>	<b>33,7</b>	<b>-3,9%</b>

## Televendas

A partir do 3T21, a operação Wiz B2U foi incorporada na Unidade Wiz BPO, passando a denominar “Televendas”. As soluções de Televendas compõem serviços de interação remota com o cliente para comercialização de seguros e crédito, sendo focada em iniciativas de call center e digitais. No 4T21 a Receita Bruta de Televendas apresentou crescimento de 94,5% vs. 3T20, impactado especialmente pela contabilização das receitas dos produtos Patrimoniais (Residencial e Multirrisco) da Rede Caixa na Wiz BPO, unidade que realiza a gestão da base de clientes do produto.

Receita Bruta (R\$ MM)	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Auto	1,7	-	-	2,9	-	-
Multirrisco	1,3	-	-	2,9	-	-
Residencial	5,1	-	-	5,1	-	-
Outros	0,2	-	-	1,7	-	-
<b>Televendas</b>	<b>8,3</b>	-	-	<b>12,6</b>	-	-



**Segmento**  
**ACELERADORES**

## 3.5 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)	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Receita Bruta	15,4	13,7	11,9%	58,7	49,9	17,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>14,4</b>	<b>13,0</b>	<b>11,2%</b>	<b>55,2</b>	<b>47,0</b>	<b>17,4%</b>
Custos	(8,6)	(6,9)	25,6%	(24,6)	(17,2)	43,0%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>5,8</b>	<b>6,1</b>	<b>-5,0%</b>	<b>30,7</b>	<b>29,9</b>	<b>2,7%</b>
<i>Margem Bruta</i>	40,2%	47,0%	-6,9p.p	55,5%	63,5%	-8,0p.p
Despesas	(1,2)	(0,9)	29,5%	(4,9)	(2,7)	77,0%
<b>EBITDA</b>	<b>4,6</b>	<b>5,2</b>	<b>-11,0%</b>	<b>25,8</b>	<b>27,1</b>	<b>-4,9%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	32,1%	40,1%	-8,0p.p	46,7%	57,7%	-10,9p.p

### 3.5.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** no 4T21, a Unidade atingiu R\$14,4 milhões em Receita Líquida, crescimento de 11,2% em relação ao 4T20, 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 25,6% no 4T21 quando comparado ao mesmo período do ano anterior, é devido, especialmente, ao crescimento de 35,8% (ou R\$1,5 milhão) da linha “Pessoal”, devido ao aumento de *headcounts* na equipe comercial direcionados à operação dos produtos Itaú Consórcios, Santander Consórcios, BB Consórcios e Itaú Financiamentos.

Indicadores Wiz Parceiros	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Pessoal	(5,5)	(4,0)	35,8%	(16,1)	(11,4)	41,3%
Outros	(3,1)	(2,8)	11,1%	(8,5)	(5,8)	46,5%
<b>Custos (R\$ MM)</b>	<b>(8,6)</b>	<b>(6,9)</b>	<b>25,6%</b>	<b>(24,6)</b>	<b>(17,2)</b>	<b>43,0%</b>
<b>Despesas (R\$ MM)</b>	<b>(1,2)</b>	<b>(0,9)</b>	<b>29,5%</b>	<b>(4,9)</b>	<b>(2,7)</b>	<b>77,0%</b>
<b>Headcount (#)<sup>1</sup></b>	<b>132</b>	<b>70</b>	<b>88,6%</b>	<b>121</b>	<b>139</b>	<b>-12,8%</b>

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

- ▶ **Despesas:** o crescimento de 29,5% nas despesas do 4T21, quando comparado ao 4T20, foi devido ao aumento dos investimentos realizados em pessoal e tecnologia com foco no desenvolvimento de soluções para suportar o crescimento da Unidade.

- **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$4,6 milhões no trimestre (-11,0% ou -R\$0,6 milhões vs. 4T20), devido à expansão observada nos custos e despesas. A Margem EBITDA da Unidade no 4T21 foi de 32,1%, retração de 8,0p.p. vs. o 4T20.

### 3.5.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Parceiros Indicados	8,2	10,4	-21,3%	39,8	39,0	2,1%
Demais Parceiros	0,6	0,7	-25,0%	2,4	1,8	29,8%
Indicação de Consórcio	8,8	11,2	-21,6%	42,2	40,8	3,4%
Seguros <sup>1</sup>	2,6	2,5	2,7%	10,9	8,8	24,3%
CNP Consórcios	11,3	13,7	-17,1%	53,1	49,6	7,1%
Santander Consórcios	0,7	-	-	1,3	-	-
Itaú Consórcios	2,8	-	-	2,8	-	-
Banco do Brasil	0,1	-	-	0,1	-	-
<b>Consórcios</b>	<b>14,9</b>	<b>13,7</b>	<b>9,0%</b>	<b>57,2</b>	<b>49,6</b>	<b>15,5%</b>
Wimo	0,4	0,1	392,1%	1,3	0,3	329,8%
Wizcred	0,1	-	-	0,2	-	-
<b>Crédito</b>	<b>0,5</b>	<b>0,1</b>	<b>448,1%</b>	<b>1,5</b>	<b>0,3</b>	<b>392,8%</b>
<b>Receita Bruta Wiz Parceiros</b>	<b>15,4</b>	<b>13,7</b>	<b>11,9%</b>	<b>58,7</b>	<b>49,9</b>	<b>17,7%</b>

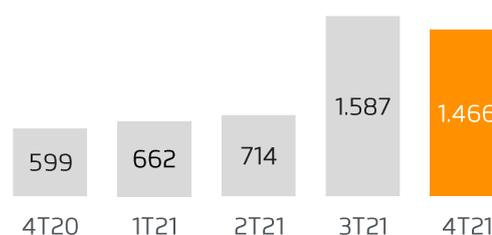
<sup>1</sup> A receita bruta dos produtos "Seguro Quebra de Garantia" e "Prestamista Consórcios" provenientes das vendas realizadas no canal "Rede Caixa" era, até o 4T20, apresentada na Unidade "Wiz Parceiros", sendo reclassificada para as linhas "Rede Caixa" de forma retroativa a partir do 1T21.

No 4T21, a Unidade de Negócio teve crescimento de 11,9% em relação ao mesmo período do ano passado. O destaque desse trimestre foi o reconhecimento retroativo referente à comissão pelas vendas realizadas dos produtos Itaú Consórcios, com o início do provisionamento para ajuste no fluxo de receita, adicionando R\$2,8 milhões à receita da Unidade. Além disso, Santander Consórcios e Banco do Brasil adicionaram R\$0,7 e R\$0,1 milhão à receita, respectivamente. Já a linha "Crédito" teve crescimento de 448,1% ou R\$0,4 milhão em relação ao 4T20, principalmente devido ao reconhecimento retroativo de

100% da corretagem de seguros vendidos atrelados aos produtos de crédito, realizadas a partir de 2T21 na operação Wimo. A receita foi negativamente impactada pela linha de "Indicação de Consórcio", que apresentou redução de 21,6% (ou R\$2,4 milhões), majoritariamente devido ao reajuste realizado em 3T21 no fluxo de pagamento de comissão aos parceiros no trimestre passado e o impacto da sazonalidade na operação, conforme descrito adiante. Ao final do trimestre, nossa rede era composta por 1.466 parceiros comerciais, um crescimento de 144,7% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior.

No ano, a Unidade teve como destaque a diversificação do seu portfólio de produtos, por meio da celebração de importantes parcerias com nomes de peso do mercado, como Itaú, Santander e Banco do Brasil. Para o próximo ciclo, 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 das novas operações iniciadas em 2021.

#### Quantidade de Parceiros



## Consórcios

A receita bruta da linha “Consórcios” atingiu R\$14,9 milhões no trimestre, apresentando crescimento de 9,0% (ou R\$1,2 milhão) em relação ao mesmo período do ano anterior. O crescimento foi majoritariamente devido à adição de R\$2,8 milhões da receita de Itaú Consórcios, efeito do reconhecimento retroativo referente à comissão pelas vendas realizadas dos produtos Itaú Consórcios, com o início do provisionamento das comissões de acordo com a produção mensal, para ajuste no fluxo de receita. O pagamento da comissão sobre as receitas são realizadas após 6 meses da alocação da cota. Além

disso, Santander Consórcios e Banco do Brasil adicionaram R\$0,7 e R\$0,1 milhão à receita da unidade, respectivamente. Já a operação CNP Consórcios apresentou queda de -17,1% (ou R\$2,4 milhões), conforme será detalhado adiante. No trimestre, atingimos um volume total de R\$1,7 bilhão em cartas de consórcios comercializadas, 17,7% superior ao 4T20, sendo R\$1,3 bilhão da operação CNP Consórcios e R\$0,4 bilhão das demais operações – Santander Consórcios, Itaú Consórcios e BB Consórcios.

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



## CNP Consórcios

### Receita Indicação

No 4T21, a Receita de Indicação atingiu R\$8,8 milhões, redução de 21,6% (ou R\$2,4 milhões) em comparação ao mesmo período do ano anterior. O volume de cartas vendidas na CNP Consórcios atingiu R\$1,3 bilhão, redução de -9,7% ou R\$142,5 milhões em relação a 4T20, majoritariamente devido ao impacto na queda de produção no 3T21, efeito do reajuste no fluxo de pagamento de comissão aos parceiros sobre as vendas realizadas de 6 vezes para 10 vezes, bem como à sazonalidade da operação no trimestre.

### Receita Seguros

Os seguros SQG (Seguro Quebra de Garantia) e Prestamista possuem um perfil de longa recorrência, sendo majoritariamente fluxo de pagamento sobre produtos vendidos ao longo dos períodos anteriores, com comissionamento mensal ao longo do período de permanência dos consorciados. No 4T21, o produto SQG apresentou crescimento de 2,7% em relação ao 4T20, impactado, principalmente, pelo aumento de lances nos grupos de consórcios, gerando um efeito de antecipação de parcelas dos seguros e, conseqüentemente, aumento na comissão do produto. O Seguro Prestamista apresentou retração de 7,3%, impactado pela queda de 5,9% no estoque de receitas do produto no 4T21, em relação ao 4T20.



**Segmento**  
POTENCIALIZADORES

## 3.6 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)	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Receita Bruta	14,0	14,8	-5,0%	48,1	49,6	-3,0%
<b>Receita Líquida</b>	<b>13,4</b>	<b>12,8</b>	<b>4,1%</b>	<b>43,7</b>	<b>43,4</b>	<b>0,7%</b>
Custos	(6,0)	(5,7)	5,3%	(24,8)	(22,0)	12,8%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>7,4</b>	<b>7,2</b>	<b>3,1%</b>	<b>18,9</b>	<b>21,4</b>	<b>-11,7%</b>
Margem Bruta	55,4%	55,9%	-0,5p.p	43,3%	49,4%	-6,1p.p
Despesas	(2,4)	(2,6)	-7,2%	(10,9)	(12,5)	-13,0%
<b>EBITDA</b>	<b>5,0</b>	<b>4,6</b>	<b>8,9%</b>	<b>8,0</b>	<b>8,9</b>	<b>-9,9%</b>
Margem EBITDA	37,6%	36,0%	1,7p.p	18,3%	20,5%	-2,1p.p

### 3.6.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** no 4T21, a Unidade atingiu R\$13,4 milhões em Receita Líquida, crescimento de 4,1% em relação ao 4T20, impactado majoritariamente, pela mudança no regime tributário da Unidade.
- ▶ **Custos:** o aumento de 5,3% no 4T21, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, é devido, especialmente, ao crescimento de 17,9% na linha de “Outros”, principalmente pelos investimentos em campanhas e publicidade realizados em 4T21. Já na linha de “Pessoal”, houve crescimento de R\$2,2 milhões, principalmente devido ao aumento dos custos com comissões, salários e encargos.

Indicadores Wiz Corporate	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Pessoal	(4,7)	(4,6)	2,2%	(19,9)	(17,4)	13,9%
Outros	(1,3)	(1,1)	17,9%	(4,9)	(4,5)	8,6%
<b>Custos (R\$ MM)</b>	<b>(6,0)</b>	<b>(5,7)</b>	<b>5,3%</b>	<b>(24,8)</b>	<b>(22,0)</b>	<b>12,8%</b>
<b>Despesas (R\$ MM)</b>	<b>(2,4)</b>	<b>(2,6)</b>	<b>-7,2%</b>	<b>(10,9)</b>	<b>(12,5)</b>	<b>-13,0%</b>
<b>Headcount (#)<sup>1</sup></b>	<b>126</b>	<b>130</b>	<b>-3,1%</b>	<b>97</b>	<b>111</b>	<b>-12,8%</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\$0,2 milhão (ou -7,2%) nas despesas do 4T21, quando comparado ao 4T20 decorre, majoritariamente, da redução nas provisões de participação nos lucros.

## 3.6.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Garantias	8,5	7,6	12,4%	27,4	26,4	3,7%
Responsabilidade Civil	2,5	3,2	-22,4%	8,6	11,1	-21,8%
Patrimoniais	1,2	1,9	-36,2%	4,0	4,4	-8,9%
Outros	1,8	2,1	-13,0%	8,1	7,7	4,7%
<b>Receita Bruta Wiz Corporate</b>	<b>14,0</b>	<b>14,8</b>	<b>-5,0%</b>	<b>48,1</b>	<b>49,6</b>	<b>-3,0%</b>

No 4T21, a Wiz Corporate obteve Receita Bruta de R\$14,0 milhões, -5,0% abaixo do apresentado no mesmo trimestre do ano anterior (-R\$0,8 milhão). Esse resultado foi impactado pelo desempenho dos produtos de Responsabilidade Civil (-R\$0,7 milhão), especialmente o RCPM, produto esse que era fortemente originado através do ecossistema Caixa.

Ao longo do segundo semestre de 2021, a Unidade passou por uma reestruturação interna alterando o antigo direcionamento comercial segmentado por cliente (*middle e large*), para uma visão por setor, tais como: *real state*; *aviation*; alimentos, bebidas e agro; infraestrutura; química, farma e sucoalcooleiro; banco, serviços e varejo, permitindo um atendimento ainda mais especializado.

Para o próximo ciclo, a Unidade tem como desafios a consolidação de uma carteira renovável, com foco na criação de valor no longo prazo, uma vez que constitui recorrência de pagamento e geração de receita; e a solidificação da estratégia comercial desenvolvida em 2021, por especialidades (setores). Além disso, no que tange os canais de atuação, a Unidade seguirá atuando na expansão da WNetwork, rede de corretores parceiros, bem como na celebração de parcerias estratégicas em bancassurance.



# **Resultado** INVESTIDAS

## 3.7 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

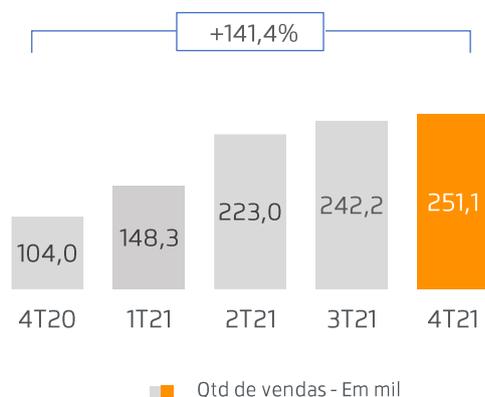


No 4T21, a Inter Seguros apresentou um aumento de 141,4% em quantidade de vendas, atingindo o patamar de 251,1 mil vendas no trimestre. No comparativo anual, esse crescimento foi de 1,8 milhão, consequência dos novos produtos lançados e da performance positiva dos demais produtos digitais já disponíveis no aplicativo.

No último trimestre, foram lançados o seguro celular integrado às jornadas do Inter Shop, o seguro de vida "one click buy" e novas funcionalidades de previdência, reforçando o portfólio de seguros digitais mais completo do país.

Nesse período, a Inter Seguros atingiu o patamar de 839 mil clientes ativos em carteira, o que representa crescimento de 228,9% em relação ao mesmo período do ano passado.

### Número de Vendas



Em prêmio líquido, a Unidade alcançou R\$44,4 milhões no quarto trimestre do ano, 20,0% acima do mesmo período de 2020. A diferença de crescimento em relação à carteira de clientes se justifica pela redução no *ticket* médio da carteira, devido à aceleração de vendas dos produtos digitais, onde temos tickets menores, porém com maior *duration* e melhor mix de comissão.

Resultado Inter Seguros (R\$ MM)	4T21	4T20	Δ%	FY21	FY20	Δ%
Receita Bruta	25,1	18,1	38,7%	88,8	43,2	105,6%
<b>Receita Líquida</b>	<b>23,7</b>	<b>17,0</b>	<b>39,1%</b>	<b>83,7</b>	<b>40,6</b>	<b>106,1%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>21,8</b>	<b>15,2</b>	<b>43,6%</b>	<b>75,9</b>	<b>34,2</b>	<b>122,1%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>92,1%</i>	<i>89,2%</i>	<i>2,9p.p</i>	<i>90,7%</i>	<i>84,2%</i>	<i>6,5p.p</i>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>18,6</b>	<b>13,1</b>	<b>41,9%</b>	<b>64,8</b>	<b>29,3</b>	<b>121,3%</b>
<i>Margem Líquida</i>	<i>78,6%</i>	<i>77,1%</i>	<i>1,5p.p</i>	<i>77,4%</i>	<i>72,1%</i>	<i>5,3p.p</i>
<b>Equivalência Patrimonial (40%)</b>	<b>7,7</b>	<b>6,1</b>	<b>25,1%</b>	<b>25,9</b>	<b>11,7</b>	<b>121,4%</b>

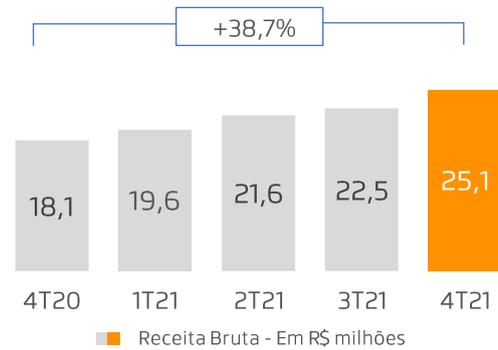
<sup>1</sup> Equivalência patrimonial contabilizada com defasagem de um mês em relação à competência do resultado auferido pela Inter Seguros.

### 3.7.1 Desempenho Financeiro

▶ **Receita Líquida:** Nesse trimestre, a Inter Seguros apresentou Receita Bruta de R\$25,1 milhões, crescimento de 38,7% (ou R\$7,0 milhões), quando comparado com o mesmo trimestre do ano passado, efeito da aceleração dos produtos disponíveis em carteira. Além disso, a receita bruta foi impulsionada pelo reconhecimento das parcelas referente aos acordos celebrados com Sompo Seguros e Liberty Seguros.

▶ **Lucro Líquido e Equivalência:** No 4T21, a Inter Seguros atingiu lucro líquido de R\$18,6 milhões, com crescimento de 41,9% (ou R\$5,5 milhões) em relação ao 4T20. A Wiz registrou, no 4T21, equivalência patrimonial de R\$7,7 milhões, um resultado 25,1% superior ao 4T20. A equivalência patrimonial é contabilizada com defasagem de um mês em relação à competência do resultado auferido pela Inter Seguros. No ano, esse resultado foi de R\$25,9 milhões.

Evolução da Receita Bruta



## 4.1 Demonstração de Resultados

Operações continuadas	Controladora		Consolidado	
	31/12/2021	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2020
Receita líquida da prestação de serviços	395.868	582.617	816.759	803.026
Custo dos serviços prestados	(44.469)	(71.919)	(314.590)	(189.670)
<b>Lucro bruto</b>	<b>351.399</b>	<b>510.698</b>	<b>502.169</b>	<b>613.356</b>
Despesas administrativas	(99.619)	(179.976)	(137.671)	(211.129)
Depreciação e amortização	(24.543)	(32.511)	(28.779)	(37.092)
Impairment	-	(19.992)	-	(19.992)
Outras despesas	(13.129)	(27.335)	(20.729)	(33.608)
Outras receitas	5.786	1.212	6.214	1.730
Participação nos lucros de controladas	80.389	52.895	27.586	11.633
<b>Lucro operacional antes do resultado financeiro</b>	<b>300.283</b>	<b>304.991</b>	<b>348.790</b>	<b>324.898</b>
Receitas financeiras	10.690	2.297	12.108	2.928
Despesas financeiras	(45.365)	(18.937)	(46.031)	(19.480)
<b>Resultado financeiro, líquido</b>	<b>(34.675)</b>	<b>(16.640)</b>	<b>(33.923)</b>	<b>(16.552)</b>
<b>Lucro antes do imposto de renda e contribuição social</b>	<b>265.608</b>	<b>288.351</b>	<b>314.867</b>	<b>308.346</b>
Imposto de renda e contribuição social correntes	(72.358)	(138.705)	(105.632)	(155.794)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(5.215)	45.080	(3.452)	47.003
<b>LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>	<b>188.035</b>	<b>194.726</b>	<b>205.783</b>	<b>199.555</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>1,17590</b>	<b>1,21775</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>
<b>Atribuível a:</b>				
Acionistas da Companhia	n.a.	n.a.	188.035	194.726
Participação dos não controladores	n.a.	n.a.	17.748	4.829
<b>LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>			<b>205.783</b>	<b>199.555</b>

## 4.2 Balanço Patrimonial

ATIVO	Controladora		Consolidado	
	31/12/2021	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2020
<b>Circulante</b>				
Caixa e equivalentes de caixa	10.966	5.664	25.510	29.121
Aplicações financeiras	409.305	181.126	427.026	227.848
Contas a receber	6.148	39.714	45.560	65.719
Impostos a compensar	3.755	10.885	12.909	14.970
Outros ativos	14.112	13.816	11.685	17.197
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>444.286</b>	<b>251.205</b>	<b>522.690</b>	<b>354.855</b>
<b>Não circulante</b>				
Contas a Receber	-	-	376	210
Instrumentos financeiros derivativos	21.822	-	21.822	-
Imposto de renda e contribuição social diferidos	19.684	56.009	24.394	58.323
Outros ativos	53.849	24.712	26.246	23.747
Investimentos	1.062.729	522.616	136.879	126.107
Imobilizado	6.942	8.839	14.446	12.088
Intangível	30.701	9.052	1.418.555	373.639
Arrendamentos	3.171	3.625	7.761	8.576
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>1.198.898</b>	<b>624.853</b>	<b>1.650.479</b>	<b>602.690</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>1.643.184</b>	<b>876.057</b>	<b>2.173.169</b>	<b>957.545</b>

PASSIVO	Controladora		Consolidado	
	31/12/2021	31/12/2020	31/12/2021	31/12/2020
<b>Circulante</b>				
Contas a pagar	1.901	7.360	10.699	11.888
Obrigações sociais	26.311	24.343	46.546	42.838
Obrigações tributárias	28.653	57.892	39.787	67.462
Dividendos a Pagar	94.023	97.368	96.460	113.410
Intermediação de pagamentos	15.372	42.479	15.372	42.479
Contas a pagar de aquisições	525.617	107.283	525.617	107.283
Arrendamentos	2.006	1.472	3.407	2.643
Debêntures	6.483	-	6.483	-
Outros Passivos	30.653	2.782	17.429	13.834
<b>Total do circulante</b>	<b>731.019</b>	<b>340.979</b>	<b>761.800</b>	<b>401.837</b>
<b>Não circulante</b>				
Debêntures	222.160	-	222.160	-
Contas a pagar de aquisições	293.159	165.047	293.159	165.047
Provisão para contingências	57.544	57.040	57.787	60.200
Outros passivos	23.899	25.705	24.958	26.062
Arrendamento	1.719	2.865	5.109	6.760
<b>Total do não circulante</b>	<b>598.481</b>	<b>250.657</b>	<b>603.173</b>	<b>258.069</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	204.311	298.328	204.311
Lucros Acumulados	-	-	-	-
Transações de capital	(64.754)	-	(64.754)	-
<b>Atribuído aos acionistas controladores</b>	<b>313.684</b>	<b>284.421</b>	<b>313.684</b>	<b>284.421</b>
Participação dos acionistas não controladores	-	-	494.512	13.218
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>313.684</b>	<b>284.421</b>	<b>808.196</b>	<b>297.639</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>1.643.184</b>	<b>876.057</b>	<b>2.173.169</b>	<b>957.545</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 BPO/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 BPO:** 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 BPO.

**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)

