



Release de Resultados

3º trimestre de 2021

Mensagem da Administração	3
Destaques do Período	5
1. Sumário de Resultados	8
1.1 Resultado Contábil Consolidado	8
1.2 Resultado Consolidado Ajustado	9
2. Resultado Consolidado Wiz.....	11
2.1 Receita Bruta.....	11
2.2 Custos, Despesas e Outros	12
2.3 Lucro Líquido.....	15
2.4 Fluxo de Caixa.....	16
3. Desempenho por Unidade de Negócios.....	18
3.1 Conciliação do Resultado Gerencial por U.N. e o Resultado Contábil Consolidado ..	18
Segmento Core Business	19
3.2 Rede Caixa.....	20
3.3 BMG Corretora	23
3.4 Wiz Conseg	25
Segmento Enablers	27
3.5 Wiz BPO	28
Segmento Aceleradores	30
3.6 Wiz Parceiros	32
Segmento Potencializadores	35
3.7 Wiz Corporate.....	36
Investidas	38
3.8 Inter Seguros	39
4. Anexos	41
4.1 Demonstração de Resultados	41
4.2 Balanço Patrimonial.....	42
5. Glossário	44

Mensagem da Administração

Transformação, inovação e resiliência. Há três anos, quando iniciamos a transição da nossa estratégia e modelo de negócios, estávamos cientes dos desafios que nos seriam impostos nesse processo. A construção de uma nova Companhia tem nos exigido não só a habilidade de nos reinventar, mas de sermos ágeis, inovadores e consistentes para responder às adversidades, incorporar novos cenários, alcançar um rápido amadurecimento das operações e, conseqüentemente, a continuidade do nosso crescimento.

Por isso, gostaria de destacar, nesse trimestre, a evolução das nossas Unidades *Bancassurance*. Há um ano, concluímos o processo de aquisição de participação na Bmg Corretora e iniciamos, junto ao Banco Bmg, a evolução do modelo de negócios da Unidade, focados em preparar a empresa para a transformação vivenciada pelo banco e capturar as oportunidades derivadas desse ecossistema. Após esse ciclo, celebramos os resultados consistentes alcançados nos últimos meses na operação. No mesmo sentido, a Inter Seguros atingiu, por mais um trimestre, recorde em seus principais indicadores, fortalecendo a sua posição como a plataforma digital de seguros mais completa do país. Ainda, a Wiz Conseg, segue se consolidando como o principal player dedicado à rentabilização de negócios na vertical automotiva. Nesse trimestre, a Unidade expandiu sua operação para mais 130 concessionárias, um crescimento de 186% em relação ao último trimestre.

Mantivemos também o foco na estratégia de diversificação das nossas operações, por meio da construção de parcerias junto a empresas líderes de mercado. No trimestre, celebramos a parceria firmada pela Wiz com a LG lugar de gente para criação de uma *joint venture*, a BenTech, que irá distribuir benefícios por adesão para as áreas de RH de empresas e seus colaboradores. A nova *Joint Venture*, com seu *marketplace* inovador e completo no seu posicionamento, ajudará o RH de empresas de todos os portes a promover engajamento positivo e satisfação aos times com uma experiência diferenciada, podendo ofertar produtos de crédito, seguros e benefícios que melhor atendam a necessidade de cada colaborador.

No cenário de inovação e investimento tecnológico, seguimos determinados em desenvolver soluções para promover a escalabilidade de nossos negócios e potencializar os resultados de nossos parceiros. Nesse sentido, destacamos no trimestre, a evolução da solução digital AgroEasy Risk, desenvolvida pelo Wiz Labs, *hub* de inovação da Wiz, para agilizar a vistoria de áreas protegidas por seguros rurais e a plataforma tecnológica SmartCredit, uma solução desenvolvida pela Wiz BPO para proporcionar mais agilidade e segurança na distribuição de crédito agrícola. A tecnologia, para nós, é peça fundamental para seguirmos provendo as melhores soluções a nossos clientes, alavancarmos nossos negócios e alcançarmos os melhores resultados. Esse posicionamento será cada vez mais importante e diferencial na evolução de todos os segmentos de atuação da Wiz, o que trará mais potencialidade a futuras parcerias, tanto no leque de possibilidades de balcões, quanto na ampliação do valor que agregamos aos nossos parceiros.

Em continuidade à estratégia definida, a Unidade Wiz Parceiros segue apresentando incremento do volume de atividade comercial e dos números de sua rede, alcançando no trimestre mais de 1,5 mil parceiros cadastrados. Entretanto, a diversificação de produtos em portfólio impõe um desafio de gestão do novo cronograma de reconhecimento de receita e da necessidade de contínuos investimentos na força comercial para estruturar as novas operações, manter o alcance de

resultados e a rentabilidade do negócio.

Estamos conscientes que, apesar das recentes conquistas, temos ainda o desafio de escalabilidade e evolução dos nossos negócios para captura de ganhos de margem e escala. A conjunção do atual momento político e econômico vivido pelo país, os efeitos derivados da pandemia e um negócio constituído por operações recém integradas ao conglomerado Wiz nos impõem desafios não só de expansão da Companhia, mas também da manutenção de uma margem saudável, com otimização das estruturas de custos, sem perder a capacidade de expansão e inovação. Estamos cientes dessa dificuldade, mas obstinados em buscar melhores resultados.

Encerramos esse trimestre seguros, reconhecendo a evolução da nossa governança corporativa com amadurecimento da estrutura de gestão e constante busca pelo aprimoramento das nossas políticas e estruturas de controle, bem como pelo alinhamento do management aos objetivos de longo prazo da Companhia. Celebramos também a nossa forte cultura corporativa, que nasceu da transformação iniciada em 2018 e é base de sustentação dos nossos negócios. Em um período crítico da nossa história, fomos reconhecidos mais uma vez pela premiação do *Great Place to Work*, alcançando a 32ª posição entre as 150 melhores empresas de grande porte para se trabalhar no Brasil, subindo 30 posições no ranking em relação à premiação do ano passado

Heverton Peixoto
CEO

Destaques de Resultados

Os principais destaques do período foram:

- ▶ **R\$212,5 milhões em Receita Bruta no 3T21**, uma redução de 24,8% em relação ao 3T20, com queda de 81,3% na receita de Vendas Novas da Rede Caixa;
- ▶ **R\$82,0 milhões em EBITDA Ajustado** no 3T21, com redução de 50,1% em relação ao 3T20 e **Margem EBITDA Ajustado de 42,3%**;
- ▶ **R\$56,7 milhões em Lucro Líquido Ajustado**, uma redução de 49,5% em comparação ao 3T20 e **Margem Líquida Ajustado de 29,2%**;
- ▶ **Saldo de caixa final ajustado de R\$525,9 milhões** ao final do trimestre, com crescimento de 83,9% em relação ao 2T21;
- ▶ Unidade **Bmg Corretora** adicionou **R\$59,1 milhões em Receita Bruta** ao resultado consolidado no trimestre (27,8% da receita bruta total). Esse resultado decorre especialmente do desempenho do produto Vida, que atingiu crescimento 29,7% vs. 2T21 e representou 54,5% da Receita da Unidade de Negócios no período.
- ▶ **Wiz Parceiros** atingiu a marca de 1.587 parceiros cadastrados no trimestre e **comercializou R\$1,6 bilhão em cartas de consórcios**.
- ▶ **Crescimento de 81,0% em Receita Bruta na Wiz Conseg** em relação ao 3T20, impulsionado pela receita dos produtos Prestamista e Auto e pela expansão da rede de concessionárias atendidas.
- ▶ **Inter Seguros** atingiu a marca de **682,7 mil clientes em carteira**, um crescimento de 279,0% vs. 3T20. A investida atingiu lucro líquido de R\$16,6 milhões, **adicionando R\$6,8 milhões ao resultado da Wiz no período**.

Teleconferência de Resultados

Com tradução simultânea para o inglês.

Data: Sexta-feira, 12 de novembro de 2021

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.

Destques Operacionais

ENCERRAMENTO CONTRATO DE TRANSIÇÃO COM CAIXA SEGURIDADE

- ▶ Conforme Fato Relevante anunciado pela Companhia em 2 de fevereiro de 2021, a Wiz e a Caixa Seguridade Participações S.A. ("Caixa Seguridade") negociariam de boa-fé as condições de um período de transição para a transferência das atividades de corretagem realizadas pela Wiz para a Caixa Corretora e para as co-corretoras selecionadas no processo competitivo realizado pela Caixa Seguridade. O período de transição, que teve início em 15 de fevereiro de 2021, encerrou no último dia 15 de agosto, quando foram finalizadas as atividades prestadas pela Wiz à Caixa Seguridade e o recebimento de remuneração vigente no período de transição. Sendo assim, a partir dessa data, a Wiz passou a receber apenas o Estoque de Receita, conquistado em vendas realizadas nos períodos anteriores ao dia 15 de fevereiro de 2021.

RESULTADOS WIZ CONSEG

- ▶ A Wiz Conseg teve um trimestre de destaque com o fechamento de novas parcerias e alcance de importantes resultados operacionais e financeiros. A unidade celebrou parceria com o Grupo Primavia, rede de concessionárias de automóveis com 26 anos de mercado, para oferta de produtos de seguridade pelo período de 10 anos e parceria com o Grupo MVC, rede de concessionárias de veículos do Espírito Santo, passando a atuar como corretora de seguros exclusiva do balcão pelos próximos 60 meses. Além disso, iniciou a operação com o Grupo Caoa, distribuidora oficial das marcas Subaru, Hyundai e Chery no Brasil e maior revendedor Ford da América Latina. Como resultado de todos os avanços, a Wiz Conseg atingiu crescimento de 81,0% em Receita Bruta e crescimento de 112,0% em EBITDA em relação ao mesmo período do ano anterior. Além disso, atingimos o número de 200 concessionárias atendidas, crescimento de 194,1% em relação a 3T20.

REMUNERAÇÃO DE EXECUTIVOS - PLANO DE OPÇÃO DE COMPRA DE AÇÕES FANTASMAS (PHANTOM OPTIONS)

- ▶ Nesse trimestre, constituímos uma provisão extraordinária referente a remuneração de longo prazo de executivos da Companhia, no valor de R\$16,4 milhões, conforme previsto no Plano de Outorga de Opção de Compra de Ações Fantasma "Phantom Options", aprovado em Assembleia Geral ocorrida no dia 5 de fevereiro de 2020. O plano tem o objetivo de conceder aos executivos elegíveis a oportunidade de obter a rentabilidade dos ganhos relacionados à geração de valor da Companhia, na medida em que o valor de mercado das ações tende a refletir a percepção dos investidores sobre o desempenho presente e futuro, incentivando-os à gestão sustentável do nosso negócio no médio e longo prazo, alinhando, dessa forma, seus interesses aos interesses da Wiz e de seus acionistas, bem como possibilitando à Companhia reter os executivos em seu quadro de administradores. A liquidação será feita por meio do pagamento em caixa ao executivo, após o exercício das phantom options. Detalhes acerca do Plano e dos valores provisionados, vide Nota Explicativa n. 22.1 das Demonstrações Financeiras em 30 de setembro de 2021.

PREMIAÇÕES NACIONAIS – GPTW E 1000 VALOR ECONÔMICO

- ▶ Pela 4ª vez fomos premiados pelo *Great Place To Work* (GPTW) e estamos entre as 150 Melhores Empresas Para se Trabalhar no Brasil. Conquistamos a 32ª posição no ranking, subindo 30 posições em relação à última premiação. Além disso, a Wiz foi reconhecida como a 3ª maior empresa no Setor de Serviços Especializados do país pelo ranking 1000 do Valor Econômico, da Serasa e da FGV. Esses reconhecimentos refletem o resultado diário da dedicação de nossos Wizzers e os investimentos realizados pela Companhia em nosso principal ativo, nossas pessoas.

BENTECH – JOINT VENTURE ENTRE WIZ E LG LUGAR DE GENTE

- ▶ Anunciamos, em 20 de setembro de 2021, a criação de uma Joint Venture (“JV”) chamada Bentech, que terá participação de 49,9% da Wiz e 50,1% da LG Lugar de Gente, empresa de tecnologia voltada para a gestão de pessoas, com um portfólio amplo de produtos para a área de RH das empresas, com mais de 35 anos de atuação no mercado. A BenTech contará com alta tecnologia para distribuir benefícios por adesão para as áreas de RH de empresas e seus colaboradores. Contando com seu *marketplace* inovador e completo, a BenTech ajudará o RH de empresas de todos os portes a trazer engajamento positivo e satisfação aos times com uma experiência diferenciada, podendo levar produtos de crédito, seguros e benefícios que melhor atendam a necessidade de cada colaborador.

Sumário de Resultados

1.1 Resultado Contábil Consolidado

Resultado Consolidado (R\$ MM)	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Receita Bruta	212,5	282,7	-24,8%	707,7	642,8	10,1%
Receita Líquida	194,0	247,8	-21,7%	638,6	567,0	12,6%
Custos e despesas	(111,3)	(103,6)	7,4%	(334,5)	(245,9)	36,0%
Outras Receitas e Despesas	(17,1)	(11,4)	50,2%	(17,5)	(19,2)	-8,6%
EBITDA	65,6	132,8	-50,6%	286,6	301,9	-5,1%
Margem EBITDA	33,8%	53,6%	-19,8p.p	44,9%	53,2%	-8,4p.p
Lucro Líquido	25,8	81,0	-68,1%	164,4	166,0	-1,0%
Margem Líquida	13,3%	32,7%	-19,4p.p	25,7%	29,3%	-3,5p.p
Lucro Líquido Atribuível a Control.	22,0	80,7	-72,7%	152,8	165,1	-7,5%

Receita Bruta

R\$212,5MM -24,8%
3T21 YoY

EBITDA

R\$65,6MM -50,6%
3T21 YoY

Lucro Líquido

R\$25,8MM -68,1%
3T21 YoY

Lucro Líquido Atribuível aos Controladores

R\$22,0MM -72,7%
3T21 YoY

No 3T21, nossa **Receita Bruta** apresentou retração de 24,8% (-R\$70,3 milhões) em relação ao 3T20. Esse resultado decorre do desempenho observado no segmento Core Business (-29,0% ou -R\$65,7 milhões) efeito do término do período de transição das atividades de corretagem realizadas pela Wiz para a corretora própria da Caixa Seguridade, em 15 de agosto de 2021, impactando a receita de Vendas Novas Rede Caixa (-R\$125,7 milhões). Esse efeito foi parcialmente compensado pela incorporação do resultado da Bmg Corretora (+R\$59,1 milhões).

O **EBITDA** apresentou queda de 50,6% (ou -R\$67,2 milhões) no 3T21 vs. o 3T20 impactado pelo efeito mencionado em Receita Bruta, bem como pela incorporação de custos referentes à Unidade Bmg Corretora, que adicionou R\$43,7 milhões em custos no trimestre, e pela expansão das operações nas demais Unidades do grupo. Além disso, em “Outras Receitas e Despesas” registramos uma despesa extraordinária no trimestre, no valor de R\$16,4 milhões, decorrente da provisão de despesas com o Plano de Incentivo de Longo Prazo “PILP” de executivos da Companhia (Phantom Options). Adiante, detalharemos esse efeito.

O **Lucro Líquido** apresentou redução de 68,1% no trimestre, impactado pelos efeitos mencionados no EBITDA e pelo aumento na alíquota efetiva de IR/CSLL no período, sendo compensado pelo resultado de equivalência referente à participação da Companhia em investidas. A margem líquida da Companhia no trimestre foi de 13,3%, 19,4p.p. abaixo do apresentado no 3T20.

1.2 Resultado Consolidado Ajustado

EBITDA Ajustado (R\$ MM)	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
EBITDA	65,6	132,8	-50,6%	286,6	301,9	-5,1%
Recuperação Tributária	-	(1,9)	-	(3,0)	(11,9)	-74,7%
Baixa Intangível e Imobilizado	-	7,9	-	-	7,9	-
Alteração de Reconhecimento Contábil - Non-Compete	-	25,6	-	-	25,6	-
Incentivo Longo Prazo Executivos	16,4	-	-	16,4	-	-
EBITDA Ajustado	82,0	164,4	-50,1%	299,9	323,5	-7,3%
Margem EBITDA Ajustada	42,3%	66,3%	-24,0p.p	47,0%	57,0%	-10,0p.p

Neste trimestre, foi realizado o seguinte ajuste em EBITDA:

- ▶ PILP – Incentivo de Longo Prazo: efeito do reconhecimento de R\$16,4 milhões referente à provisão de 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.

Lucro Líquido Ajustado (R\$ MM)	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Lucro Líquido	25,8	81,0	-68,1%	164,4	166,0	-1,0%
AVP aquisições	5,9	2,6	128,1%	19,9	8,4	136,7%
Amortização ativos intangíveis aquisições	2,9	3,7	-21,3%	10,0	11,1	-10,2%
Ajustes monetários	1,0	1,1	-11,6%	3,6	3,4	6,8%
Impairment/Earn-out	2,4	0,1	2210,1%	4,2	12,8	-67,4%
Ganho/Perda de Capital	2,3	1,0	123,1%	2,6	1,4	83,3%
Recuperação Tributária	-	(1,3)	-	(2,0)	(7,9)	-74,7%
Baixa Intangível e Imobilizado	-	7,0	-	-	7,0	-
Alteração de Reconhecimento Contábil - Non-Compete	-	16,9	-	-	16,9	-
PILP – Incentivo de Longo Prazo	16,4	-	-	16,4	-	-
Lucro Líquido Ajustado	56,7	112,2	-49,5%	219,1	219,2	0,0%
Margem Líquida Ajustada	29,2%	45,3%	-16,1p.p	34,3%	38,7%	-4,4p.p

No Lucro Líquido do 3T21, 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\$2,1 milhões) e da Bmg Corretora (R\$3,8 milhões).
- ▶ Amortização Intangíveis Aquisições: despesas líquidas com amortização dos ativos intangíveis reconhecidos com as aquisições da Finanseg (R\$2,6 milhões), Inter Seguros (R\$0,2 milhão) e Barigui Corretora (R\$0,2 milhão).
- ▶ Atualização Monetária *Earn-out* Aquisições: ajuste de R\$1,0 milhão decorre da atualização monetária das parcelas de *earn-out* a pagar do custo de aquisição da Inter Seguros.
- ▶ *Impairment* ágio/*Earn-out* Aquisições: ajuste de R\$2,4 milhões efeito do reconhecimento do *earn-out* registrado com a aquisição dos ativos da Comp Line.

- ▶ Ganho/Perda de Capital Aquisições: o valor de R\$2,3 milhões é decorrente do efeito líquido de perda de capital referente a distribuição desproporcional de dividendos em empresas controladas.

Resultado Consolidado Wiz

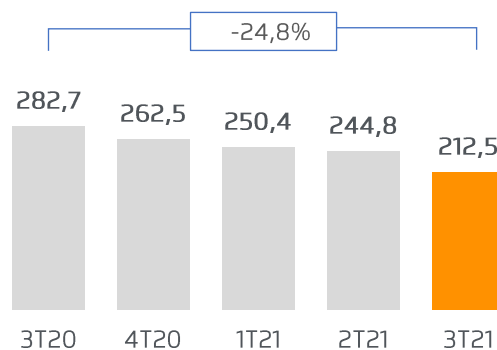
Nessa seção, detalharemos o resultado consolidado da Companhia após ajustes de consolidação, conforme visão contábil, detalhando as principais variações no resultado do Grupo.

2.1 Receita Bruta

No 3T21, atingimos Receita Bruta de R\$212,5 milhões, 24,8% inferior ao realizado no 3T20. Essa retração decorre, majoritariamente, do desempenho no segmento Core Business (-R\$65,7 milhões), impactado pela linha de Vendas Novas Rede Caixa (-R\$125,7 milhões), devido ao término do período de transição das atividades de corretagem realizadas pela Wiz para a corretora própria da Caixa Seguridade, em 15 de agosto de 2021. Esse efeito foi parcialmente compensado pelo desempenho das Unidades BMG Corretora e Wiz Conseg, que adicionaram, respectivamente, R\$59,1 milhões e R\$1,2 milhão ao resultado do trimestre.

Nos demais segmentos, destaque para o crescimento apresentado na Unidade Wiz BPO (+5,2%) no 3T21 em relação ao mesmo período do ano passado, efeito da performance na linha de serviços prestados a clientes que operam seguros Corporate. As unidades Wiz Corporate – Segmento Potencializadores e Wiz Parceiros – Segmento Aceleradores apresentaram redução, respectivamente, de 14,6% e 4,4% impactadas pela redução no volume de vendas novas no período. 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.

Evolução da Receita Bruta | R\$ milhões



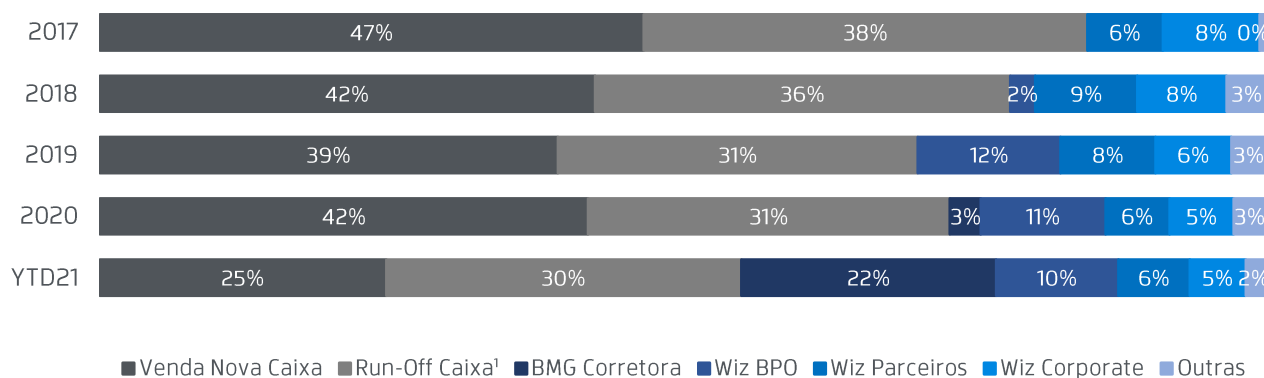
Receita Bruta Segmento (R\$ MM)	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Run-Off Operação Caixa ¹	70,0	70,4	-0,5%	215,6	208,5	3,4%
Vendas Novas Operação Caixa ¹	29,0	154,7	-81,3%	173,9	272,8	-36,3%
BMG Corretora	59,1	-	-	154,7	-	-
Wiz Conseg	2,8	1,5	81,0%	7,2	3,4	111,2%
Core Business	160,9	226,7	-29,0%	551,4	484,8	13,7%
Wiz BPO	25,3	24,0	5,2%	74,2	72,7	2,0%
Enablers	25,3	24,0	5,2%	74,2	72,7	2,0%
Wiz Parceiros ¹	14,5	15,1	-4,4%	43,3	36,1	19,9%
Aceleradores	14,5	15,1	-4,4%	43,3	36,1	19,9%
Wiz Corporate	10,4	12,2	-14,6%	34,1	34,8	-2,1%
Potencializadores	10,4	12,2	-14,6%	34,1	34,8	-2,1%
Demais Unidades de Negócios²	1,3	4,6	-71,8%	4,7	14,3	-67,4%
Receita Bruta Consolidada	212,5	282,7	-24,8%	707,7	642,8	10,1%

¹ 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.

² 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

No 9M21, 77,9% da Receita Bruta da Companhia foi proveniente do segmento core business, composto pelas Unidades de Negócios Rede Caixa – Run Off (30,5%), Rede Caixa – Venda Nova (24,6%), Bmg Corretora (21,9%) e Wiz Conseg (1,0%).



¹ 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 3T21, nossos Custos e Despesas apresentaram um crescimento de 7,4% (ou R\$7,7 milhões) em relação ao mesmo período do ano anterior, decorrente do aumento de 92,6% (ou R\$39,2 milhões) nos custos provenientes das Unidades de Negócios, efeito da expansão das operações da Companhia. Em contrapartida, tivemos redução na linha "Despesas Gerais e Administrativas", decorrente da redução dos headcounts provenientes das Unidades de Negócios e de efeitos não recorrentes ocorridos em 3T20. Já na linha de Outras Receitas e Despesas, apresentamos crescimento de R\$5,7 milhões em despesas em relação terceiro trimestre de 2020, negativamente impactado pela provisão do Plano de Incentivo de Longo Prazo "PILP" (*Phantom Options*) no montante de R\$16,4 milhões, conforme descrito adiante.

Custos (R\$ MM)	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Custos	(81,6)	(42,4)	92,6%	(234,9)	(128,0)	83,5%
Despesas Gerais e Administrativas	(29,7)	(61,2)	-51,5%	(99,6)	(117,9)	-15,5%
Custos e Despesas	(111,3)	(103,6)	7,4%	(334,5)	(245,9)	36,0%
Outras Receitas/Despesas	(17,1)	(11,4)	50,2%	(17,5)	(19,2)	-8,6%

Headcount

O gasto com pessoal constitui o principal componente dos nossos Custos e Despesas, representando, no 3T21, 47,2% deste total. Nesse trimestre, tivemos a redução de 759 colaboradores, ou queda de 34,5% em relação ao 3T20, impactado pelo desligamento de parte 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 61 colaboradores em relação ao mesmo trimestre do ano passado, ou crescimento de 96,8%, devido ao crescimento 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	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Rede Caixa	7	954	-99,3%	107	994	-89,3%
Bmg Corretora	22	-	0,0%	20	-	0,0%
Wiz Conseg	10	10	0,0%	10	31	-68,1%
Wiz BPO	962	864	11,3%	930	856	8,6%
Wiz Parceiros	124	63	96,8%	96	57	69,0%
Wiz Corporate	123	130	-5,4%	119	141	-15,8%
Outras Unidades	32	62	-48,4%	41	59	-30,5%
Unidades de Negócios	1.280	2.083	-38,6%	1.323	2.139	-38,1%
Corporativo	265	275	-3,6%	252	282	-10,5%
Headcount Total ¹	1.545	2.358	-34,5%	1.576	2.421	-34,9%

¹ Posição final do trimestre em 3T21 e 3T20 e média das posições finais dos trimestres em 9M21 e 9M20.

2.1.1 Custos

Os custos no 3T21 apresentaram crescimento de 92,6%, quando comparados ao mesmo período do ano anterior, impactados principalmente pelo custo associado à Unidade de Negócio Bmg Corretora, incorporada em novembro de 2020. Em relação ao 2T21, também apresentamos crescimento de 7,7%, devido ao efeito do aumento dos custos com pessoal (salários, encargos e benefícios) em relação ao trimestre anterior.

Custos (R\$ MM)	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Rede Caixa	(4,4)	(12,8)	-65,4%	(25,6)	(43,3)	-40,9%
Bmg Corretora	(43,7)	-	-	(112,8)	-	0,0%
Wiz Conseg	(0,6)	(0,5)	21,7%	(1,7)	(1,3)	35,6%
Core Business	(48,8)	(13,3)	265,8%	(140,1)	(44,5)	214,6%
Wiz BPO	(19,7)	(14,4)	36,9%	(52,0)	(42,0)	23,9%
Wiz Parceiros	(5,8)	(4,4)	32,1%	(15,8)	(10,2)	55,1%
Wiz Corporate	(5,5)	(4,5)	22,8%	(17,1)	(14,9)	14,8%
Outras Unidades	(1,8)	(5,7)	-69,2%	(10,1)	(16,5)	-39,0%
Demais Unidades de Negócios	(32,8)	(29,0)	13,0%	(94,9)	(83,5)	13,6%
Custos Totais	(81,6)	(42,4)	92,6%	(234,9)	(128,0)	83,5%

Nesse trimestre, nossos custos foram impactados, principalmente, pela seguintes Unidades de Negócio: (i) Bmg Corretora, (ii) Wiz BPO e (iii) 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 “Repasses 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 36,9% (R\$5,3 milhões) no trimestre foi majoritariamente devido ao incremento nos custos com Pessoal (salários, encargos e benefícios) e nos serviços de terceiros para suporte no desenvolvimento de novas soluções. Por fim, na Wiz Parceiros tivemos uma ampliação nos custos de 32,1% (R\$1,4 milhões) sobre o mesmo trimestre do ano passado, majoritariamente devido ao aumento de *headcounts* da unidade.

2.1.2 Despesas e Outros

No 3T21, nossas Despesas Gerais e Administrativas foram de R\$29,7 milhões, o que representa uma redução de R\$31,5 milhões (ou 51,5%) quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Em relação ao 2T21, apresentamos queda de 10,0%, efeito de reestruturações realizadas após o encerramento do contrato com a Caixa.

Despesas (R\$ MM)	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Pessoal	(18,0)	(48,8)	-63,1%	(56,2)	(83,2)	-32,4%
Serviços de Terceiros	(2,6)	(3,3)	-21,5%	(14,7)	(9,9)	48,1%
Tecnologia e Telecom	(3,1)	(2,9)	7,4%	(11,5)	(9,2)	25,2%
Infraestrutura e Ocupação	(0,6)	(1,4)	-54,0%	(2,5)	(3,0)	-16,3%
Outros	(5,3)	(4,8)	10,8%	(14,6)	(12,6)	16,5%
Gerais e Administrativas	(29,7)	(61,2)	-51,5%	(99,6)	(117,9)	-15,5%
Outras Receitas/Despesas	(17,1)	(11,4)	50,2%	(17,5)	(19,2)	-8,6%

Seguem abaixo as principais variações das despesas gerais e administrativas:

- ▶ **Pessoal:** a redução de R\$30,8 milhões (63,1%) no 3T21 em despesas do pacote de Pessoal, em comparação ao 3T20 decorre de efeito não recorrente ocorrido no 3T20, quando a Companhia realizou revisões, conforme IAS 8, em suas premissas contábeis de reconhecimento de gastos rescisórios de dirigentes. Segundo essa nova interpretação, foi possível aplicar melhores estimativas para (i) reconhecimento dos gastos rescisórios dos ex-dirigentes da Companhia, tendo como efeito a baixa de R\$9,1 milhões para o resultado e (ii) reconhecimento dos gastos rescisórios dos atuais executivos, passando a alocar os benefícios das obrigações já incorridas até a data-base, tendo como efeito o reconhecimento de um passivo e, conseqüente despesa, no valor de R\$17,1 milhões. Excluído esse efeito, apresentamos queda de 20,3% devido a reestruturações realizadas no time após o encerramento da Operação Rede Caixa.
- ▶ **Serviços de Terceiros:** a redução de R\$0,7 milhão (ou 21,5%) no 3T21 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\$0,2 milhão (ou 7,4%) no 3T21, quando comparado com o mesmo período de 2020, decorre, essencialmente, com o aumento de gastos com soluções em *Cloud* e desenvolvimento tecnológico para suporte das Unidades.

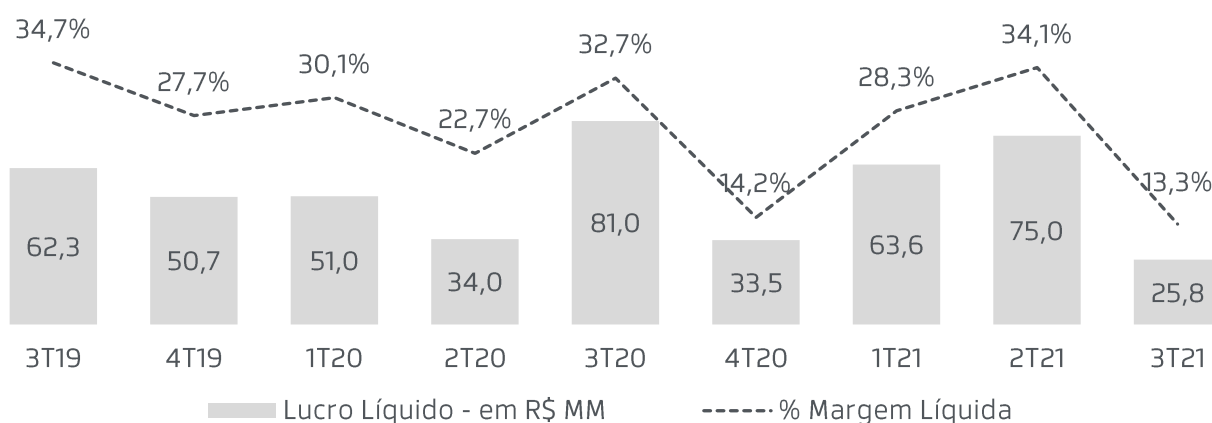
Outras Receitas/Despesas

A linha de Outras Receitas/Despesas totalizou um resultado negativo de R\$17,1 milhões no 3T21, aumento de R\$5,7 milhões em despesas em relação ao 3T20, devido ao efeito, majoritariamente, da provisão do Plano de Incentivo de Longo Prazo "PILP" (Phantom Options) no montante de R\$16,4 milhões. Atualmente, está em vigor o Programa de Outorga de Opções de Compra de Ações Fantasma aprovado em Assembleia Geral realizada em 5 de fevereiro de 2020. Nos termos do Programa, poderão ser beneficiários os Diretores e o Presidente do Conselho de Administração de nossa Companhia.

Em resumo, o Plano na modalidade Phantom Options não confere ações da Companhia ao beneficiário, mas tão somente outorga o direito de receber o valor financeiro correspondente à valorização dessas ações da Companhia, na proporção de sua participação no Programa de Opções. Nos termos da Deliberação CVM nº 650/10, o valor justo na data de outorga dos acordos de pagamentos baseado em ações concedidos aos empregados é reconhecido como despesa, com um correspondente aumento no passivo, durante o período em que os beneficiários adquirem a primeira condição de direito ao benefício, ou seja, a partir da emissão das outorgas (“do not vest”) até o período em que são exercíveis, na presunção de que os serviços a serem prestados pelo beneficiário, em contrapartida às opções de ações, serão recebidos no futuro, ao longo do período de aquisição desse direito (“vesting period”). A Liquidação das Phantom Options exercidas será feita por meio do pagamento em dinheiro ao Beneficiário.

2.3 Lucro Líquido

Nesse trimestre, nosso Lucro Líquido apresentou retração de R\$55,1 milhões, ou -68,1% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado decorre, majoritariamente, da redução da receita no trimestre e do efeito no aumento da linha de outras receitas/despesas impactando EBITDA da Companhia. A seguir, detalharemos esses e os demais impactos no lucro líquido do trimestre.



Indicador (R\$ MM)	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
EBITDA	65,6	132,8	-50,6%	286,6	301,9	-5,1%
Earn-Out, Impairment e Outros	(7,1)	(1,7)	328,0%	(9,3)	(15,1)	-38,3%
Depreciação e Amortização	(6,9)	(9,2)	-25,7%	(22,7)	(27,8)	-18,5%
MEP	6,4	2,2	194,2%	17,9	5,5	225,1%
Resultado Financeiro	(6,7)	(4,6)	44,6%	(21,9)	(13,0)	68,4%
IR/CSLL	(25,6)	(38,5)	-33,7%	(86,2)	(85,5)	0,8%
Lucro Líquido Contábil	25,8	81,0	-68,1%	164,4	166,0	-1,0%
Margem Líquida	13,3%	32,7%	-19,4p.p	25,7%	29,3%	-3,5p.p
Part. de não controladores	3,8	0,3	1358,0%	11,7	0,9	1137,5%
Lucro Líquido Atribuível Control.	22,0	80,7	-72,7%	152,8	165,1	-7,5%

Seguem abaixo os destaques do período:

- ▶ **Earn-Out, Impairment e Outros:** Nesse trimestre, o resultado negativo de R\$7,1 milhões é efeito (i) do registro de perdas de capital de investimentos em empresas controladas, no valor de R\$3,4 milhões e do (ii) pagamento da parcela de *earn-out* para a Comp Line, no valor de R\$3,6 milhões.
- ▶ **Depreciação e Amortização:** a redução de -25,7% apresentada no 3T21 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 3T21, registramos o valor de R\$6,4 milhões de equivalência patrimonial (+194,2% vs. 3T20), sendo R\$6,8 milhões referente à participação da Companhia no resultado da Inter Seguros e -R\$0,4 milhão proveniente da operação da GR1D Finance.
- ▶ **Resultado Financeiro:** no 3T21, apresentamos um resultado financeiro R\$2,1 milhões (ou 44,6%) inferior ao mesmo período do ano anterior. Essa variação decorre, especialmente, da maior despesa financeira no período, impactada pelo reconhecimento do AVP referente às aquisições, entre elas Inter Seguros e BMG Corretora, além da atualização monetária referente a emissão da Debênture realizada em agosto de 2021.
- ▶ **IR e CSLL:** no 3T21 nossos gastos com IR/CSLL apresentaram redução de R\$12,9 milhões (ou -33,7%) em relação ao 3T20, decorrente do menor resultado alcançado pela Companhia no período e devido ao pagamento do Plano de Incentivo de Longo Prazo “PILP” que possui uma natureza não-dedutível, resultando em uma maior alíquota de IR/CSLL no trimestre (49,7%), 17,5p.p. superior ao apresentado no 3T20.

2.4 Fluxo de Caixa

Encerramos o 3T21 com saldo de caixa ajustado de R\$525,9 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)	3T21	2T21	1T21	4T20	3T20
Lucro Líquido	25,8	75,0	63,6	33,5	81,0
Depreciação e Amortização	6,9	7,3	8,5	9,3	9,2
Capital de Giro	3,3	(20,0)	(37,2)	55,5	39,6
Capex	(5,4)	(1,6)	(1,8)	(3,3)	(2,0)
Geração de Caixa Operacional	30,7	60,7	33,1	95,1	127,8
Investimentos	(21,1)	(16,8)	(17,3)	(18,4)	(3,8)
Dividendos	(9,0)	(15,5)	(4,1)	(56,1)	(2,1)
Financiamentos	223,1	-	-	-	-
Outros	16,9	(2,8)	(5,5)	(3,4)	(3,9)
Saldo de Caixa Inicial	288,8	263,2	257,0	239,7	121,7
Fluxo de Caixa	240,7	25,6	6,2	17,3	118,0
Saldo de Caixa Final	529,4	288,8	263,2	257,0	239,7
Saldo de Caixa Final Ajustado	525,9	285,9	254,9	243,2	222,5

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

- ▶ **Capex:** no trimestre, apresentamos um valor de R\$5,4 milhões decorrente, principalmente, de investimentos em projetos na Unidade de Negócio Wiz BPO para o desenvolvimento de soluções e

plataformas.

- ▶ **Investimentos:** o fluxo de investimento no 3T21 decorre do desembolso de R\$28,0 milhões referente à primeira parcela de *earn-out* do custo de aquisição da Inter Seguros, 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\$6,9 milhões.
- ▶ **Dividendos:** no trimestre foram pagos R\$9,0 milhões em dividendos a acionistas não controladores de nossas empresas controladas.
- ▶ **Financiamentos:** em setembro de 2021, a Companhia concluiu a sua primeira emissão pública de debêntures simples, não conversíveis em ações, em Série Única, da espécie com garantia real, com esforços restritos de distribuição, no valor de R\$225 milhões. A debênture possui prazo de vigência de 5 anos, sendo o vencimento em 18 de agosto de 2026. O valor de R\$223,1 milhões contém o valor do principal, descontado dos custos de emissão e da atualização monetária do período no 3T21.
- ▶ **Outros:** no 3T21, o valor de R\$16,9 milhões tem como principal efeito a provisão do Programa de Incentivo de Longo Prazo “PILP” (Phantom Options) no valor de R\$16,4 milhões. Além disso, desde o 2T20, a Companhia passou a consolidar o saldo do Fundo de Investimento Ouro Preto na conta de “Caixa e Equivalentes de Caixa” do Balanço Patrimonial, refletindo sua posição de fechamento ao final do trimestre. A partir da diferença entre os saldos das aplicações financeiras realizadas pela Companhia no fundo e o saldo total do fundo, foi constituído, ao final do 3T21, um passivo financeiro no valor de R\$0,5 milhões, apresentado na linha de “Outros Passivos” do Balanço.
- ▶ **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 3T21 (em R\$MM)	Rede Caixa Run-On	Rede Caixa Run-Off	BMG Corretora	Wiz Conseg	Wiz BPO	Wiz Parceiros	Wiz Corporate	Outras Unidades	Corpo- rativo	Elimi- nação	Consolidado	Inter Seguros ²
Receita bruta	29,0	70,0	59,1	2,8	30,5	14,5	10,4	1,4	–	(5,3)	212,5	22,5
Receita Líquida	26,0	62,8	56,4	2,5	27,2	13,6	9,5	1,2	–	(5,3)	194,0	21,2
Custos	(4,4)	(3,9)	(43,7)	(1,0)	(19,7)	(5,8)	(6,2)	(2,0)	–	5,1	(81,6)	(1,7)
Lucro Bruto	21,5	58,9	12,7	1,5	7,5	7,8	3,4	(0,8)	–	(0,2)	112,4	19,5
Despesas	(0,9)	(2,1)	(1,6)	(0,2)	(3,1)	(1,7)	(2,6)	(0,8)	(17,0)	0,2	(29,7)	–
Outras Receitas e Despesas	–	–	–	–	–	–	–	–	(17,1)	–	(17,1)	–
EBITDA	20,6	56,8	11,1	1,3	4,4	6,2	0,8	(1,5)	(34,0)	0,0	65,6	19,5
Impairment/Earn-Out	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(7,1)	–
Depreciação e Amortização	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(6,9)	(0,1)
Equivalência Patrimonial ¹	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	6,4	–
Resultado Financeiro	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(6,7)	–
EBT	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	51,4	19,4
IRPJ/CSLL	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(25,6)	(2,8)
Lucro Líquido	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	25,8	16,6
Margem Bruta	82,9%	93,8%	22,5%	59,2%	27,6%	57,6%	35,4%	-63,4%	–	–	57,9%	92,0%
Margem EBITDA	79,5%	90,4%	19,6%	52,9%	16,2%	45,5%	8,0%	-126,6%	–	–	33,8%	92,0%
Margem Líquida	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	13,3%	78,3%

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



Segmento
CORE BUSINESS

3.2 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) ¹	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Receita Bruta	99,0	225,1	-56,0%	389,5	481,3	-19,1%
Receita Líquida	88,8	196,0	-54,7%	345,6	422,6	-18,2%
Custos	(8,3)	(12,9)	-35,3%	(34,4)	(43,3)	-20,6%
Lucro Bruto	80,4	183,1	-56,1%	311,2	379,3	-18,0%
Margem Bruta	90,6%	93,4%	-2,8p.p	90,1%	89,8%	0,3p.p
Despesas	(3,0)	(2,4)	26,5%	(9,9)	(7,5)	31,8%
EBITDA	77,4	180,7	-57,2%	301,3	371,8	-19,0%
Margem EBITDA	87,2%	92,2%	-5,0p.p	87,2%	88,0%	-0,8p.p

¹ Resultado consolidado da "Rede Caixa Run-On" e Rede Caixa "Run-Off".

3.2.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** no 3T21, a Unidade atingiu R\$88,8 milhões em Receita Líquida, com queda de 54,7% em relação ao 3T20, impactada pelo fim da originação de vendas novas do período de transição da Companhia no balcão da Caixa. No período, a receita de Run-On atingiu R\$29,0 milhões (-81,3% vs. 3T20), sendo detalhada adiante.
- ▶ **Custos:** no trimestre, realizamos R\$8,3 milhões em custos na Unidade, compostos por custos com pessoal (salários, encargos e benefícios) e PLR provenientes de headcounts que estão atualmente prestando serviços para outras Unidades do grupo por decisão estratégica da Companhia. Além disso, na linha de "Outros", registramos R\$3,9 milhões em custos referentes à contratação da Wiz BPO para atuação na manutenção da carteira de run-off.

Indicadores Rede Caixa	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Pessoal	(3,6)	(12,7)	-71,6%	(24,2)	(42,1)	-42,4%
Outros	(4,7)	(0,2)	2122,9%	(10,1)	(1,2)	741,6%
Custos (R\$ MM)	(8,3)	(12,9)	-35,3%	(34,4)	(43,3)	-20,6%
Despesas (R\$ MM)	(3,0)	(2,4)	26,5%	(9,9)	(7,5)	31,8%
Headcount (#) ¹	7	954	-99,3%	107	994	-89,3%

¹ Posição final do trimestre em 3T21 e 3T20 e média das posições finais dos trimestres em 9M21 e 9M20.

- ▶ **Despesas:** o crescimento de 26,5% (ou R\$0,6 milhão), quando comparado ao 3T20, é justificado pelo aumento do rateio das despesas corporativas (áreas financeira, gente e gestão e marketing &

tecnologia) atribuídas a essa unidade, proporcional ao resultado operacional alcançado no trimestre.

3.2.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Vida	34,3	33,1	3,5%	102,7	99,5	3,2%
Habitacional	23,8	23,6	1,1%	72,8	66,4	9,6%
Patrimoniais	4,9	6,5	-24,1%	16,9	19,9	-15,2%
Outros ¹	7,1	7,3	-3,4%	23,2	22,6	2,6%
Run-Off (Estoque de Receita)	70,0	70,4	-0,5%	215,6	208,5	3,4%
Vida	4,7	26,8	-82,6%	29,4	49,5	-40,6%
Prestamista	16,7	105,7	-84,2%	98,8	180,3	-45,2%
Patrimoniais	6,0	18,2	-67,0%	36,6	34,0	7,6%
Outros	1,6	4,0	-61,1%	9,1	9,1	0,6%
Run-On (Vendas Novas)	29,0	154,7	-81,3%	173,9	272,8	-36,3%
Receita Bruta Rede Caixa	99,0	225,1	-56,0%	389,5	481,3	-19,1%

¹ 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.

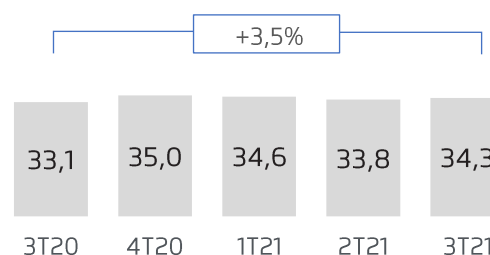
A Receita Bruta da Rede Caixa apresentou redução de 56,0% (-R\$126,1 milhões) no 3T21, quando comparado ao 3T20. A queda foi impulsionada pelo término do contrato do período de transição, com data prevista para 15 de agosto, impactando de forma direta a receita de Run-On (Vendas Novas), retraindo R\$125,7 milhões em relação ao 3T20 (-81,3%), sendo os produtos mais impactados o seguro Vida (-82,6% vs. 3T21) e o seguro Prestamista (-84,2% vs. 3T21). A seguir apresentaremos o detalhamento do Run-Off (Estoque de Receita), que atingiu leve queda de 0,5% em relação ao mesmo trimestre do ano passado.

Desempenho Run-Off (Estoque de Receita)

Vida

O estoque de receita bruta do produto Vida apresentou crescimento de 3,5% nesse trimestre, quando comparada ao 3T20, chegando ao patamar de R\$34,3 milhões impulsionado pelo encarteiramento das vendas novas realizadas ao longo dos últimos doze meses.

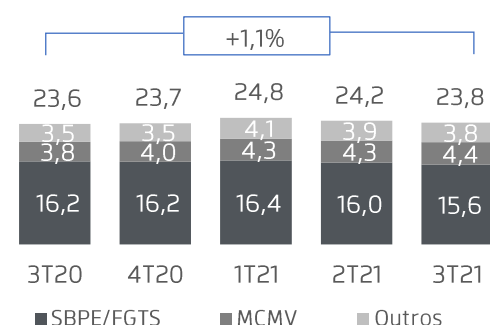
Receita Run-Off (R\$MM)



Habitacional

O estoque de receita bruta do produto apresentou leve crescimento de 1,1% no 3T21, quando comparado ao 3T20, efeito do empilhamento de vendas realizadas ao longo de 2020 e 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. As

Receita Run-Off (R\$MM)

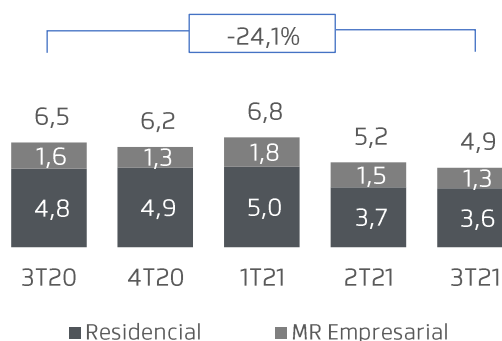


vendas realizadas após 15 de fevereiro de 2021 na Rede Caixa não remuneraram a Companhia e, conseqüentemente, não compõem o estoque de receitas.

Patrimoniais

O estoque de receita bruta dos produtos Patrimoniais apresentou redução de -24,1% em relação ao mesmo período do ano anterior, majoritariamente devido ao desempenho do produto Residencial, que apresentou queda de -24,9%, efeito do alto volume de vendas realizadas no modelo de pagamento anual (PA) nos últimos trimestres, reduzindo a recorrência de pagamento e, conseqüentemente, o estoque do produto.

Receita Run-Off (R\$MM)



3.3 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)	3T21	2T21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Receita Bruta	59,1	59,5	-0,6%	154,7	-	n.a.
Receita Líquida	56,4	56,0	0,8%	146,7	-	n.a.
Custos	(43,7)	(41,8)	4,5%	(112,8)	-	n.a.
Lucro Bruto	12,7	14,1	-10,3%	33,9	-	n.a.
Margem Bruta	22,5%	25,3%	-2,8p.p	23,1%	-	n.a.
Despesas	(1,6)	(1,7)	-2,7%	(4,3)	-	n.a.
EBITDA	11,1	12,5	-11,3%	29,6	-	n.a.
Margem EBITDA	19,6%	22,3%	-2,7p.p	20,2%	-	n.a.

3.3.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** a receita líquida atingiu R\$59,1 milhões no 3T21, -0,6% abaixo do 2T21, e 144,7% acima do 4T20, quando a operação passou a ser consolidada pela Companhia (a partir de novembro de 2020). Esse resultado foi impactado pelos produtos Prestamista Card e Vida, como será detalhado a seguir.
- ▶ **Custos:** no 3T21, os custos da Unidade atingiram R\$43,7 milhões, um crescimento de 4,5% em relação ao 2T21, impulsionado pelo crescimento apresentado na linha de “Pessoal”, devido ao aumento na provisão de participação nos lucros, e na linha de “Comissão” - repasses de comissão de venda à rede de distribuição do banco. 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	3T21	2T21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Pessoal	(2,1)	(1,1)	98,6%	(4,3)	-	n.a.
Comissões	(40,2)	(39,6)	1,7%	(104,5)	-	n.a.
Outros	(1,4)	(1,2)	16,8%	(3,9)	-	n.a.
Custos (R\$ MM)	(43,7)	(41,8)	4,5%	(112,8)	-	n.a.
Despesas (R\$ MM)	(1,6)	(1,7)	-2,7%	(4,3)	-	n.a.
Headcount (#)¹	22	21	4,8%	20	-	n.a.

¹ Posição final do trimestre em 2T21 e 1T21 e média das posições nos trimestres em 1S21 e 1S20.

- ▶ **Despesas:** A retração de 2,7% nas despesas da Unidade no trimestre, em comparação ao 2T21, é efeito da redução das despesas com salários e encargos na linha de “Pessoal”.
- ▶ **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$11,1 milhões no trimestre (-11,3% vs. 2T21), devido aos

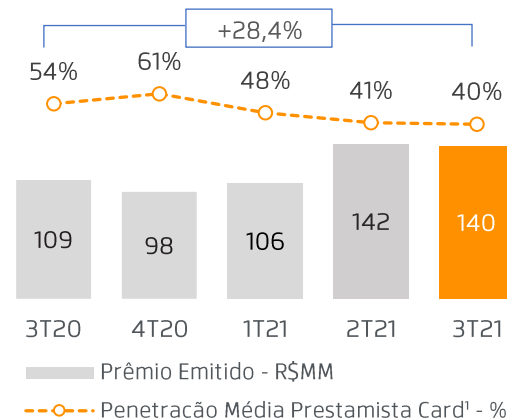
efeitos mencionados acima. A Margem EBITDA da Unidade no 3T21 foi de 19,6%, retração de 2,7.p.p vs. o 2T21. Dada a característica do modelo comercial da Unidade, a margem EBITDA é naturalmente inferior às margens apresentadas nas demais operações do Core Business Wiz.

3.3.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	3T21	2T21	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Prestamista Card	22,7	30,7	-26,1%	79,1	-	n.a.
Prestamista Conta	3,6	3,3	9,2%	11,1	-	n.a.
Outros	0,2	0,3	-24,8%	1,2	-	n.a.
Prestamista	26,4	34,2	-22,8%	91,3	-	n.a.
Vida	32,3	24,9	29,7%	62,1	-	n.a.
Outros	0,4	0,4	12,4%	1,3	-	n.a.
Receita Bruta BMG Corretora	59,1	59,5	-0,6%	154,7	-	n.a.

A partir de novembro de 2020, passamos a consolidar o resultado dessa operação, que adicionou R\$59,1 milhões à Receita Bruta total da Wiz no 3T21, retração de 0,6% em relação ao trimestre anterior. Esse resultado decorre especialmente do desempenho do produto Vida, que atingiu crescimento de R\$7,4 milhões (+29,7%), alcançando um total de R\$ 32,3 milhões no comparativo dos trimestres de 2021 e representou 54,5% da Receita da Unidade de Negócios. Já o produto Prestamista alcançou um total de R\$26,4 milhões, resultado 22,8% inferior em relação ao 2T21.

Prêmio Emitido



Desempenho Produto Prestamista

O produto Prestamista é operado nas modalidades:

Prestamista Card – seguro prestamista atrelado aos cartões de crédito consignado do Banco; Prestamista Conta – atrelado ao empréstimo pessoal concedido pelo Banco e Outros Prestamista – atrelado à demais transações de crédito, como crédito consignado. A Receita Bruta do produto apresentou retração de 22,8% em relação ao 2T21, impactado pela redução das vendas novas e na renovação do produto Prestamista Card, com redução de 7,9% na carteira de clientes em comparação com o trimestre anterior, devido a uma maior inadimplência.

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 29,7% em relação ao 2T21, devido, majoritariamente, às mudanças promovidas na estrutura de pagamento do produto no trimestre anterior, 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.

3.4 Wiz Conseg

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

EBITDA Wiz Conseg (R\$ MM)	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Receita Bruta	2,8	1,5	81,0%	7,2	3,4	111,2%
Receita Líquida	2,5	1,4	69,9%	6,4	3,2	98,0%
Custos	(1,0)	(0,5)	82,9%	(2,8)	(1,3)	113,5%
Lucro Bruto	1,5	0,9	62,0%	3,6	1,9	87,6%
Margem Bruta	59,2%	62,1%	-2,9p.p	56,6%	59,8%	-3,1p.p
Despesas	(0,2)	(0,3)	-45,7%	(0,4)	(0,3)	-40,3%
EBITDA	1,3	0,6	112,0%	3,2	1,6	95,8%
Margem EBITDA	52,9%	42,4%	10,5p.p	50,4%	50,9%	-0,6p.p

3.4.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** a receita líquida atingiu R\$2,5 milhões no 3T21 69,9% acima do 3T20, com destaque para a performance do produto Prestamista, que apresentou importante crescimento em relação ao mesmo trimestre do ano passado, como será detalhado a seguir.
- ▶ **Custos:** o custo de R\$1,0 milhão realizado pela Unidade é referente majoritariamente à equipe contratada para atuar no modelo de venda remota e digital, operação terceirizada para a Unidade Wiz BPO, cujo custo é apresentado na linha de “Serviços de terceiros”. No trimestre, foram contratados, em média, 30 pontos de atendimento ao mês.

Indicadores Wiz Conseg	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Pessoal	(0,4)	(0,4)	-3,3%	(0,9)	(1,0)	-8,8%
Serviços de Terceiros	(0,4)	(0,1)	374,9%	(0,4)	(0,1)	374,9%
Outros	(0,2)	(0,0)	759,4%	(0,2)	(0,0)	759,4%
Custos (R\$ MM)	(1,0)	(0,5)	82,9%	(2,8)	(1,3)	113,5%
Headcount (#)¹	10	10	0,0%	10	31	-68,1%
Quantidade de PA's²	30	15	93,5%	31	29	7,0%

¹ Posição final do trimestre em 3T21 e 3T20 e média das posições finais dos trimestres em 9M21 e 9M20.

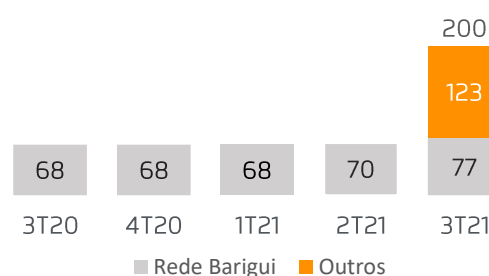
- ▶ **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$1,3 milhão no trimestre (+112,0% vs. 3T20), devido à melhor performance em receita líquida, conforme mencionado acima. A Margem EBITDA da Unidade no 2T21 foi de 52,9%, aumento de 10,5p.p. vs. o 3T20.

3.4.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Locadoras	0,0	-	0,0%	0,0	-	0,0%
Auto	1,1	0,9	23,3%	3,0	2,6	12,8%
Prestamista	1,4	0,6	142,1%	4,1	0,7	448,6%
Outros	0,0	0,0	70,5%	0,0	0,1	-16,4%
Rede Barigui	2,6	1,5	69,8%	7,1	3,4	106,2%
Auto	0,1	-	0,0%	0,1	-	0,0%
Outros	0,1	-	0,0%	-	-	0,0%
Receita Bruta Wiz Conseg	2,8	1,5	81,0%	7,2	3,4	111,2%

A operação atingiu receita bruta de R\$2,8 milhões no trimestre, 81,0% acima do apresentado no 3T20, efeito do crescimento no resultado dos produtos Prestamista e Auto da Rede Barigui. Além disso, o resultado do trimestre foi impactado pela geração de receita proveniente das novas parcerias firmadas com os grupos Caca, Primavia e ampliação da atuação para Locadoras. No 3T21, o número de concessionárias atendidas alcançou crescimento de 194,1%.

Concessionárias Atendidas



Rede Barigui

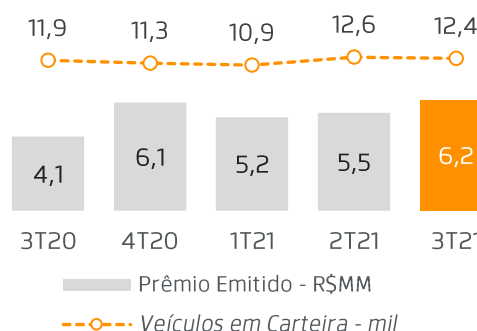
Produto Auto

A Receita Bruta do produto Auto apresentou crescimento de 23,3% em relação ao 3T20, decorrente do maior volume de carros vendidos no período e aumento na taxa de penetração do produto de seguro nas vendas de automóveis. O volume de renovações permaneceu em linha com o mesmo trimestre do ano anterior, provocado pelo aumento na taxa de renovação nos produtos no trimestre, sendo parcialmente compensado pela redução na quantidade de itens em carteira renováveis.

Produto Prestamista

Destaque no trimestre para o desempenho do produto Prestamista, que adicionou R\$0,8 milhão à receita da Unidade, efeito do aumento na taxa de penetração do produto nas concessões de Financiamento Auto realizadas na rede Barigui. O trimestre é beneficiado pelo efeito comparativo com o mesmo trimestre do ano anterior, período de maior impacto no resultado em função da pandemia de Covid-19.

Prêmio Emitido e Carteira de Clientes





Segmento
ENABLERS

3.5 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 900 colaboradores.

EBITDA Wiz BPO (R\$ MM) ¹	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Receita Bruta	30,5	24,7	23,7%	81,2	74,0	9,6%
Receita Líquida	27,2	21,9	24,3%	72,3	65,3	10,8%
Custos	(19,7)	(14,4)	36,9%	(52,0)	(42,0)	23,9%
Lucro Bruto	7,5	7,5	0,1%	20,4	23,4	-12,8%
<i>Margem Bruta</i>	<i>27,6%</i>	<i>34,2%</i>	<i>-6,7p.p</i>	<i>28,2%</i>	<i>35,8%</i>	<i>-7,6p.p</i>
Despesas	(3,1)	(3,5)	-11,5%	(10,1)	(11,6)	-12,3%
EBITDA	4,4	4,0	10,4%	10,2	11,8	-13,2%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>16,2%</i>	<i>18,3%</i>	<i>-2,0p.p</i>	<i>14,1%</i>	<i>18,1%</i>	<i>-3,9p.p</i>

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

3.5.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** no 3T21, a Unidade atingiu R\$27,2 milhões em Receita Líquida, com crescimento de 24,3% em relação ao 3T20, sendo impactada principalmente pelo reconhecimento da receita de “Televendas”, com a consolidação das operações Wiz B2U e Wiz BPO no trimestre, como será detalhado adiante.
- ▶ **Custos:** o crescimento de R\$5,3 milhões (ou 36,9%) no 3T21, quando comparado ao 3T20 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	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Pessoal	(17,7)	(13,9)	26,8%	(45,6)	(38,5)	18,6%
Outros	(2,0)	(0,4)	351,1%	(6,3)	(3,5)	81,6%
Custos (R\$ MM)	(19,7)	(14,4)	36,9%	(52,0)	(42,0)	23,9%
Despesas (R\$ MM)	(3,1)	(3,5)	-11,5%	(10,1)	(11,6)	-12,3%
Headcount (#)¹	962	864	11,3%	930	576	61,6%

¹ Posição final do trimestre em 3T21 e 3T20 e média das posições finais dos trimestres em 9M21 e 9M20.

- ▶ **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$4,4 milhões no trimestre (+10,4% vs 3T20), devido principalmente à redução nas despesas do período. A Margem EBITDA da Unidade no 3T21 foi de 16,2%, uma redução de 2,0p.p. vs. o 3T20. Dada a característica do modelo comercial da Unidade, a margem EBITDA é naturalmente inferior às margens apresentadas nos demais segmentos da Companhia.

3.5.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Soluções em Seguros Massificados	11,4	10,1	12,6%	33,2	31,6	5,0%
Soluções em Seguros Corporate	2,4	1,8	33,0%	6,2	5,5	13,0%
Soluções em Crédito	4,4	4,4	0,1%	12,9	11,7	10,4%
Soluções em Digitais	0,0	-	0,0%	0,1	-	0,0%
Soluções Corporativas	8,1	8,4	-3,8%	24,4	25,2	-3,1%
BPO Televendas	4,3	-	0,0%	4,3	-	0,0%
Receita Bruta Wiz BPO	30,5	24,7	23,7%	81,2	74,0	9,6%

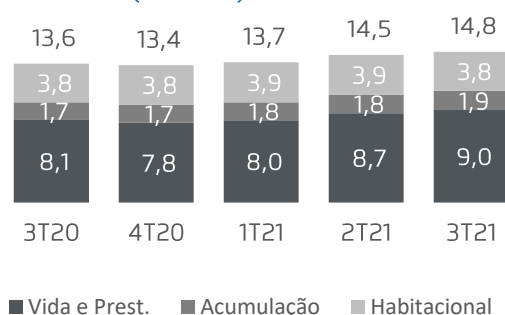
No 3T21, a Wiz BPO atingiu R\$30,5 milhões de Receita Bruta, com aumento de 23,7% (ou R\$5,9 milhões) em relação ao 3T20, impulsionado pelo aumento na receita de “Soluções em Seguros Massificados” e “Soluções em Seguros Corporate”, bem como pela incorporação da receita de Televendas a partir deste trimestre, após fusão das unidades Wiz B2U e Wiz BPO.

Soluções em Seguros - Massificados e Corporate

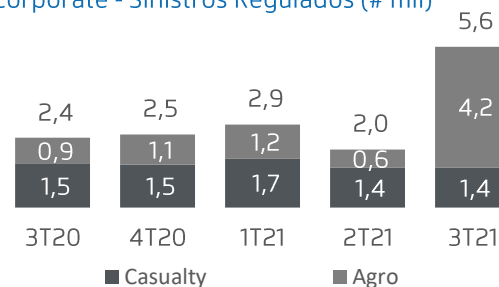
As soluções em seguros massificados são serviços fornecidos a seguradoras que operam produtos como Vida, Habitacional, Prestamista e Previdência. A receita dessa linha é composta, majoritariamente, por soluções de regulação de sinistros para os clientes CNP Brasil e American Life. No 3T21, a receita apresentou crescimento de 12,6% vs o 3T20, devido ao aumento nos contratos faturados para os produtos Prestamista e Previdência (+21,4% e +7,4%), sendo parcialmente compensados pela redução na quantidade de contratos faturados para o produto Vida (-1,5%). Além disso, a receita do trimestre 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 3T21, a receita apresentou crescimento de 33,0% (ou R\$0,6 milhão) em relação ao 3T20, efeito do aumento no volume de sinistros regulados para o produto Agro, ocasionados pela temporada de colheita do milho.

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



Corporate - Sinistros Regulados (# mil)

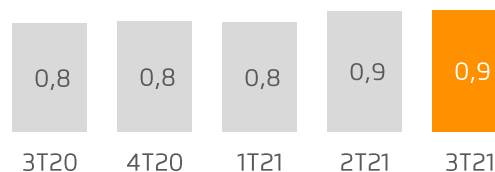


Receita Bruta (R\$ MM)	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Vida e Prestamista	5,9	5,7	3,3%	17,4	18,6	-6,5%
Acumulação	3,2	2,7	18,7%	9,0	8,4	7,5%
Habitacional	1,7	1,5	13,0%	5,0	4,3	16,6%
Massificados	0,5	0,2	235,6%	1,8	0,3	435,6%
Soluções Seguros Massificados	11,4	10,1	12,6%	33,2	31,6	5,0%
Casualty	1,2	1,5	-23,1%	4,0	5,0	-19,7%
Agro	1,2	0,3	351,0%	2,2	0,5	347,2%
Soluções Seguros Corporate	2,4	1,8	33,0%	6,2	5,5	13,0%

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 3T21, a receita apresentou leve crescimento de 0,1% em relação ao 3T20, devido ao aumento na receita proveniente dos processos realizados na esteira de crédito do Wimo, efeito do aumento no volume de vendas do produto, sendo compensado pela redução na receita de consórcios.

Processos de Consórcios Faturados
(em #mil)



Receita Bruta (R\$ MM)	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Consórcios	3,0	3,5	-15,0%	9,5	9,3	3,1%
Outros	1,4	0,9	60,7%	3,4	2,4	42,1%
Soluções em Crédito	4,4	4,4	0,1%	12,9	11,7	10,4%

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 3T21, a Receita Bruta dos serviços de “Soluções Corporativas” apresentou retração de 3,8% em relação ao 3T20, devido ao desempenho da linha de GED, que apresentou queda de 37,6%, impactada pela revisão contratual no 1T21 com o principal cliente da operação, sendo compensada pelo desempenho em “Operação Cliente”, após a celebração de novos contratos no trimestre.

Receita Bruta (R\$ MM)	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Operação Cliente	4,6	3,8	20,6%	12,5	11,8	6,2%
GED	1,8	2,9	-37,6%	7,0	9,5	-26,4%
Outros	1,6	1,7	-1,4%	4,9	3,8	26,3%
Soluções Corporativas	8,1	8,4	-3,8%	24,4	25,2	-3,1%

Televendas

A partir desse trimestre, incorporamos a operação Wiz B2U 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 trimestre, a Receita Bruta de Televendas apresentou crescimento de 47,2% vs 3T20, impulsionada pelo recebimento de receita extraordinária, no valor de R\$1,5 milhão, na linha de “Outros”.

Receita Bruta (R\$ MM)	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Auto	1,2	2,5	-51,6%	5,0	8,1	-37,5%
Multirrisco	1,6	0,2	703,2%	3,3	0,7	394,6%
Outros	1,5	0,2	560,3%	1,6	0,6	185,4%
Televendas	4,3	2,9	47,2%	10,0	9,3	7,3%



Segmento
ACELERADORES

3.6 Wiz Parceiros

A Unidade de Negócio Wiz Parceiros é o nosso *Market Place* de produtos de crédito e seguros correlatos, atuando na distribuição desses produtos via canais indiretos, gerindo e fomentando uma ampla rede de parceiros comerciais, presente em todo território nacional por meio de mais de 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. 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)	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Receita Bruta	14,5	15,1	-4,4%	43,3	36,1	19,9%
Receita Líquida	13,6	14,3	-4,6%	40,8	34,1	19,8%
Custos	(5,8)	(4,4)	30,4%	(15,9)	(10,3)	54,7%
Lucro Bruto	7,8	9,9	-20,3%	24,9	23,8	4,7%
<i>Margem Bruta</i>	57,6%	69,0%	-11,4p.p	61,0%	69,8%	-8,8p.p
Despesas	(1,7)	(0,7)	150,4%	(3,7)	(1,8)	100,2%
EBITDA	6,2	9,2	-32,6%	21,2	21,9	-3,4%
<i>Margem EBITDA</i>	45,5%	64,4%	-18,9p.p	51,9%	64,3%	-12,5p.p

3.6.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** no 3T21, a Unidade atingiu R\$13,6 milhões em Receita Líquida, redução de 4,6% em relação ao 3T20, sendo impactada pela redução de receita relacionada à venda dos produtos de Consórcios em 7,7% (ou R\$1,2 milhão) no período.
- ▶ **Custos:** o aumento de 30,4% no 3T21 quando comparado ao mesmo período do ano anterior, é devido, especialmente, ao crescimento de 32,3% (ou R\$1,0 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. Já na linha de “outros”, houve crescimento de 25,9% referente às comissões repassadas a parceiros comerciais (+R\$0,4 milhão).

Indicadores Wiz Parceiros	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Pessoal	(4,1)	(3,1)	32,3%	(10,6)	(7,3)	44,3%
Outros	(1,7)	(1,3)	25,9%	(5,3)	(3,0)	80,4%
Custos (R\$ MM)	(5,8)	(4,4)	30,4%	(15,9)	(10,3)	54,7%
Despesas (R\$ MM)	(1,7)	(0,7)	150,4%	(3,7)	(1,8)	100,2%
Headcount (#)¹	124	63	96,8%	119	141	-15,8%

¹ Posição final do trimestre em 3T21 e 3T20 e média das posições finais dos trimestres em 9M21 e 9M20.

- ▶ **Despesas:** o crescimento de R\$1,0 milhão (ou 150,4%) nas despesas do 3T21, quando comparado ao 3T20, 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\$6,2 milhões no trimestre (-32,6% ou -R\$3,0 milhões vs. 3T20), devido à expansão observada nos custos e despesas. A Margem EBITDA da Unidade no 3T21 foi de 45,5%, retração de 18,9p.p. vs. o 3T20.

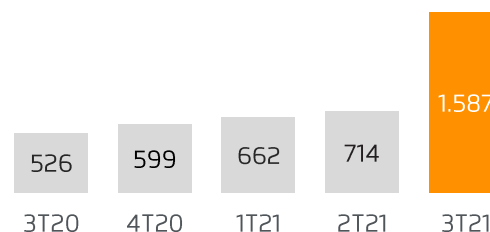
3.6.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Parceiros Indicados	9,6	11,9	-19,0%	31,6	28,6	10,7%
Demais Parceiros	0,7	1,1	-38,7%	1,8	1,1	67,4%
Indicação de Consórcio	10,3	12,9	-20,7%	33,4	29,6	12,8%
Seguros ¹ e Outros	3,1	2,1	47,6%	8,3	6,3	32,9%
CNP Consórcios	13,4	15,1	-11,0%	41,8	35,9	16,3%
Santander Consórcios	0,5	-	0,0%	0,6	-	0,0%
Consórcios	13,9	15,1	-7,7%	42,3	35,9	17,9%
Wimo	0,5	0,1	496,9%	0,8	0,2	302,7%
Wizcred	0,1	-	0,0%	0,1	-	0,0%
Crédito	0,6	0,1	667,4%	0,9	0,2	337,7%
Receita Bruta Wiz Parceiros	14,5	15,1	-4,4%	43,3	36,1	19,9%

¹ 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 3T21, a Unidade de Negócio atingiu resultado 4,4% inferior ao mesmo período do ano passado. Nesse trimestre, a receita foi negativamente impactada pela linha de "Indicação de Consórcio", apresentando redução de 19,0% (ou R\$2,3 milhões), majoritariamente devido ao reajuste realizado no fluxo de pagamento de comissão aos parceiros e mudança no sistema de pagamentos, conforme descrito adiante. Ao final do trimestre, nossa rede era composta por 1.587 parceiros comerciais, um crescimento de 201,7% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. Além disso, a linha "Crédito" obteve resultado positivo no período, atingindo crescimento de 667,4% ou R\$0,5 milhão em relação ao 3T20, efeito do início das operações Wimo PJ, destinado às pessoas jurídicas capazes de vincular um imóvel como garantia na contratação de empréstimo, e da operação de capital de giro da WizCred em parceria com a Biz Capital, fintech que tem como objetivo trazer soluções inovadoras para o setor financeiro. Ainda, na linha de "Consórcios", as novas operações impulsionaram o volume de cartas de crédito vendidas.

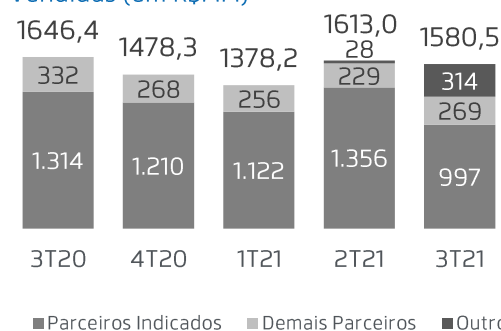
Quantidade de Parceiros



Consórcios

A receita bruta da linha "Consórcios" atingiu R\$13,9 milhões no trimestre, apresentando redução de -7,7% (ou R\$1,2 milhão) em relação ao mesmo período do ano anterior, majoritariamente devido a queda de -11,0% (ou R\$1,7 milhão) na operação CNP Consórcios, conforme será detalhado adiante. No trimestre, atingimos um volume total de R\$1,6 bilhão em cartas de consórcios comercializadas, 4,1% inferior ao 3T20, sendo R\$1,3

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



bilhão da operação CNP Consórcios e R\$0,3 bilhão das demais operações – Santander Consórcios e Itaú Consórcios. O pagamento da comissão pelas vendas realizadas dos produtos Itaú Consórcios é realizado 6 meses após a alocação da cota, portanto, as vendas realizadas no período não sensibilizaram a receita da Unidade no trimestre.

CNP Consórcios

Receita Indicação

No 3T21, a Receita de Indicação atingiu R\$10,3 milhões, redução de 20,7% (ou R\$2,6 milhões) em relação em comparação ao mesmo período do ano anterior. O volume de cartas vendidas na CNP Consórcios atingiu R\$1,3 bilhão, redução de -23,2% ou R\$381,7 milhões em relação a 3T20, majoritariamente devido ao reajuste realizado no fluxo de pagamento de comissão aos parceiros sobre as vendas realizadas de 6 vezes para 10 vezes. Adicionalmente, houve mudança do sistema de pagamentos da operação CNP.

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 3T21, o produto SQG apresentou crescimento de 60,4% em relação ao 3T20, 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 3,8%, impactado pela queda de 4,5% no estoque de receitas do produto no 3T21, em relação ao 3T20.

Estoque de Receita

O estoque de receita de Consórcios – CNP Consórcios é composto pelo efeito do pagamento parcelado em 4 vezes da linha de “Indicação”, além do empilhamento das parcelas recebidas dos seguros SQG (Seguro Quebra de Garantia) e Prestamista, que são pagos mensalmente pelos clientes ao longo do ciclo de vida do produto CNP Consórcios. No 3T21, 70,4% da receita de Consórcios da CNP veio do estoque de receitas, conforme explicitado na tabela abaixo.

Estoque Rec. Consórcio (R\$ MM)	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	% Receita Total	3T21 x 3T20
Indicação de Consórcio	8,5	8,2	7,2	7,2	7,3	70,7%	-14,6%
Seguro SQG	1,2	1,6	1,6	1,7	2,1	77,7%	72,6%
Seguro Prestamista	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	94,3%	-4,5%
Receita Estoque	10,2	10,3	9,2	9,2	9,8	70,4%	-3,6%



Segmento POTENCIALIZADORES

3.7 Wiz Corporate

Nossa Unidade de Negócio Wiz Corporate é a corretora de seguros com foco nos produtos para Pessoa Jurídica, no segmento B2B. A Unidade de Negócios atua de forma especializada, oferecendo seguros personalizados, com equipe técnica-comercial própria, atuante em todo o território nacional, 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.

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

EBITDA Wiz Corporate (R\$ milhões)	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Receita Bruta	10,4	12,2	-14,6%	34,1	34,8	-2,1%
Receita Líquida	9,5	10,8	-11,5%	30,4	30,6	-0,7%
Custos	(6,2)	(5,0)	22,3%	(18,8)	(16,3)	15,4%
Lucro Bruto	3,4	5,7	-41,1%	11,5	14,3	-19,2%
Margem Bruta	35,4%	53,2%	-17,8p.p	37,9%	46,6%	-8,7p.p
Despesas	(2,6)	(4,1)	-36,8%	(8,5)	(10,0)	-14,5%
EBITDA	0,8	1,6	-52,2%	3,0	4,3	-30,2%
Margem EBITDA	8,0%	14,9%	-6,9p.p	9,8%	14,0%	-4,1p.p

3.7.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** no 3T21, a Unidade atingiu R\$9,5 milhões em Receita Líquida, redução de -11,5% em relação ao 3T20. A redução apresentada na Receita Bruta é justificada por conta do segmento *Middle*, sendo impactado pela perda de clientes após o encerramento do contrato do período de transição estabelecido com a Caixa Seguridade.
- ▶ **Custos:** o aumento de 22,3% no 3T21, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, é devido, principalmente, ao crescimento de 20,5% da linha de Pessoal efeito do aumento dos custos com comissões, salários e encargos.

Indicadores Wiz Corporate	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Pessoal	(5,0)	(4,1)	20,5%	(15,2)	(12,9)	18,1%
Outros	(1,2)	(0,9)	30,4%	(3,6)	(3,4)	5,6%
Custos (R\$ MM)	(6,2)	(5,0)	22,3%	(18,8)	(16,3)	15,4%
Despesas (R\$ MM)	(2,6)	(4,1)	-36,8%	(8,5)	(10,0)	-14,5%
Headcount (#)¹	123	130	-5,4%	119	141	-15,8%

¹ Posição final do trimestre em 3T21 e 3T20 e média das posições finais dos trimestres em 9M21 e 9M20.

- ▶ **Despesas:** a queda de R\$1,5 milhão (ou 36,8%) nas despesas do 3T21, quando comparado ao 3T20 decorre, majoritariamente, da redução nas provisões de participação nos lucros.

3.7.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Garantias	3,3	5,4	-39,6%	13,4	14,6	-7,9%
Responsabilidade Civil	1,7	2,9	-41,6%	5,7	7,7	-26,5%
Outros	1,6	2,6	-37,1%	6,0	8,4	-28,8%
Middle	6,6	10,9	-39,6%	25,1	30,7	-18,3%
Garantias	2,4	0,8	197,1%	5,2	3,2	60,2%
Patrimoniais	1,1	0,5	134,9%	1,9	0,7	176,8%
Outros	0,3	0,0	876,6%	1,9	0,2	831,4%
Large (Partners)	3,9	1,3	190,9%	9,0	4,1	118,4%
Receita Bruta Wiz Corporate	10,4	12,2	-14,6%	34,1	34,8	-2,1%

No 3T21, a Wiz Corporate obteve Receita Bruta de R\$10,4 milhões, 14,6% abaixo do apresentado no mesmo trimestre do ano anterior (-R\$1,8 milhão). Esse resultado foi impactado pela vertical *Middle*, que alcançou receita de R\$6,6 milhões, com queda de 39,6% (ou R\$4,3 milhões), justificado especialmente pela redução na receita de venda nova e estoque dos produtos Garantia, além de Responsabilidade Civil e Rural, produtos esses que eram fortemente originados através do ecossistema Caixa. Já a vertical Large (Partners) obteve Receita Bruta de R\$3,9 milhões no 3T21, 190,9% acima do apresentado no 3T20. Esse resultado foi decorrente do crescimento da receita de vendas novas nos produtos Patrimoniais e Garantias.

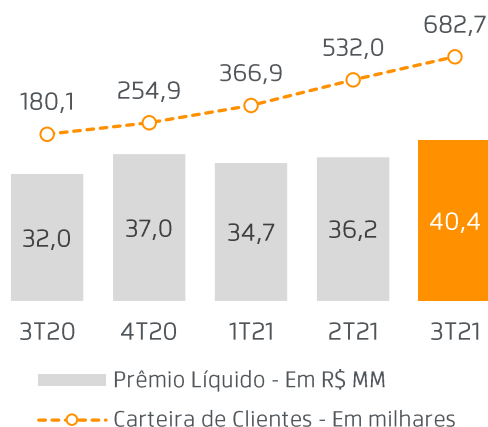


Resultado INVESTIDAS

3.8 Inter Seguros

A Wiz possui 40% de participação no capital da Inter Seguros, empresa responsável pela comercialização de seguros, consórcios e previdência nas plataformas do Inter, oferecendo suporte ao negócio imobiliário e corporativo, além dos demais ramos de seguros comercializados por meio do aplicativo mobile e internet banking. A Inter Seguros é a plataforma digital mais completa de seguros do país, com 17 produtos digitais no portfólio. A investida possui outorga de exploração exclusiva do balcão do Banco Inter por 50 anos, desde junho/2019.

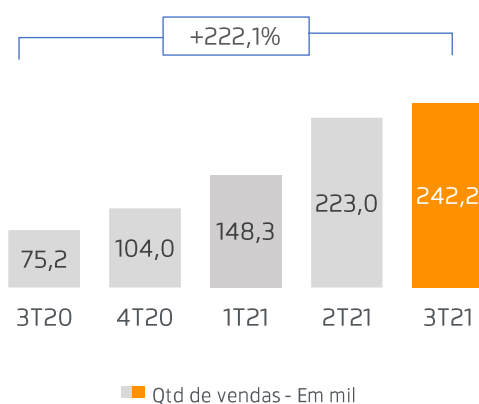
Prêmio e Carteira de Clientes



No 3T21, a Inter Seguros apresentou um aumento de 222,1% em quantidade de vendas, atingindo o patamar de 242,2 mil vendas realizadas no trimestre. Esse desempenho foi impulsionado, especialmente, pela performance positiva nos produtos digitais disponíveis no aplicativo.

Além da importante evolução no período, a Inter Seguros obteve recorde de captação em Previdência, após reformulação completa do fluxo de contratação e digitalização do processo de portabilidade, redesenhando a experiência do cliente e oferecendo maior praticidade durante o processo.

Número de Vendas



A Unidade vem alcançando patamares expressivos em todos os seus principais indicadores operacionais, atingindo, nesse período, uma carteira com mais de 680 mil clientes ativos, o que representa um acentuado crescimento de 279,0% em relação ao mesmo trimestre do ano passado, aumentando a penetração na base de correntistas do Inter.

Em prêmio líquido, a Unidade alcançou R\$40,4 milhões no terceiro trimestre do ano, 26,4% 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.

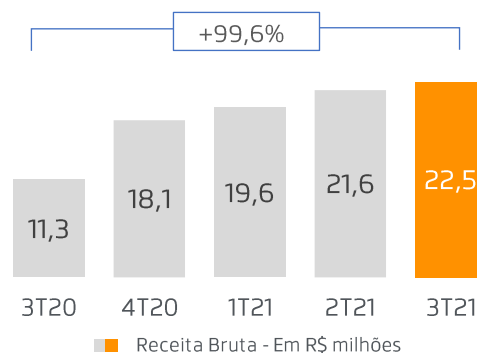
Resultado Inter Seguros (R\$ MM)	3T21	3T20	Δ%	9M21	9M20	Δ%
Receita Bruta	22,5	11,3	99,6%	63,7	25,1	154,0%
Receita Líquida	21,2	10,6	100,2%	60,0	23,6	154,5%
EBITDA	19,5	9,1	114,9%	54,1	19,0	185,0%
Margem EBITDA	92,0%	85,7%	6,3p.p	90,2%	80,6%	9,6p.p
Lucro Líquido	16,6	7,8	112,7%	46,1	16,1	186,0%
Margem Líquida	78,3%	73,7%	4,6p.p	76,9%	68,5%	8,5p.p
Equivalência Patrimonial (40%)	6,8	2,2	210,4%	11,5	6,5	78,0%

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

3.8.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** Nesse trimestre, a Inter Seguros apresentou crescimento na Receita Bruta de 99,6% (ou R\$11,2 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 Sompó Seguros e Liberty Seguros.
- ▶ **Lucro Líquido e Equivalência:** No 3T21, a Inter Seguros atingiu lucro líquido de R\$16,6 milhões, com crescimento de 112,7% (ou R\$8,8 milhões) em relação ao 3T20. A Wiz registrou, no 3T21, equivalência patrimonial de R\$6,8 milhões, um resultado 210,4% superior ao 3T20. A equivalência patrimonial é contabilizada com defasagem de um mês em relação à competência do resultado auferido pela Inter Seguros.

Evolução da Receita Bruta



4

Anexos

4.1 Demonstração de Resultados

Operações continuadas	Controladora		Consolidado	
	30/09/2021	30/09/2020	30/09/2021	30/09/2020
Receita líquida da prestação de serviços	336.995	421.939	638.623	566.981
Custo dos serviços prestados	(40.355)	(55.903)	(234.945)	(128.041)
Lucro bruto	296.640	366.036	403.678	438.940
Despesas administrativas	(70.736)	(92.882)	(99.561)	(117.900)
Depreciação, amortização e <i>impairment</i>	(19.434)	(24.497)	(22.666)	(27.800)
Impairment		(12.246)		(12.246)
Outras despesas	(25.514)	(22.253)	(28.081)	(23.837)
Outras receitas	846	1.012	1.228	1.828
Participação nos lucros de controladas	57.458	38.476	17.891	5.503
Lucro operacional antes do resultado financeiro	239.259	253.646	272.488	264.488
Receitas financeiras	4.722	1.286	5.603	1.807
Despesas financeiras	(27.077)	(14.357)	(27.495)	(14.807)
Resultado financeiro, líquido	(22.355)	(13.071)	(21.892)	(13.000)
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	216.904	240.575	250.596	251.488
Imposto de renda e contribuição social correntes	(64.171)	(98.278)	(85.521)	(109.734)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	33	22.767	(644)	24.253
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	152.766	165.064	164.431	166.007
Quantidade de ações ao final do exercício - em unidades	159.907.282	159.907.282	n.a.	n.a.
LUCRO LÍQUIDO POR AÇÃO - EM REAIS	0,95534	1,03225	n.a.	n.a.
Atribuível a:				
Acionistas da Companhia	n.a.	n.a.	152.766	165.064
Participação dos não controladores	n.a.	n.a.	11.665	943
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO			164.431	166.007

4.2 Balanço Patrimonial

ATIVO	Controladora		Consolidado	
	30/09/2021	31/12/2020	30/09/2021	31/12/2020
Circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	15.086	5.664	22.467	29.121
Aplicações financeiras	470.829	181.126	506.964	227.848
Contas a receber	36.339	39.714	72.649	65.719
Créditos Tributários	3.690	10.885	11.514	14.970
Outros ativos	15.528	13.816	14.374	17.197
Total do ativo circulante	541.472	251.205	627.969	354.855
Não circulante				
Contas a Receber	-	-	287	210
Imposto de renda e contribuição social diferidos	56.042	56.009	58.299	58.323
Outros ativos	47.716	24.712	24.346	23.747
Investimentos	504.586	522.616	128.912	126.107
Imobilizado	7.446	8.839	10.181	12.088
Intangível	10.730	9.052	362.078	373.639
Arrendamentos	3.112	3.625	8.117	8.576
Total do ativo não circulante	629.632	624.853	592.220	602.690
TOTAL DO ATIVO	1.171.104	876.057	1.220.189	957.545

PASSIVO	Controladora		Consolidado	
	30/09/2021	31/12/2020	30/09/2021	31/12/2020
Circulante				
Contas a pagar	8.901	7.360	11.534	11.888
Obrigações sociais	16.700	24.343	35.058	42.838
Obrigações tributárias	31.765	57.892	42.926	67.462
Dividendos a Pagar	82.764	97.368	83.734	113.410
Intermediação de pagamentos	23.144	42.479	23.144	42.479
Contas a pagar de aquisições	73.303	107.283	73.303	107.283
Débitos com partes relacionadas	14.385	2.782	-	103
Arrendamentos	1.790	1.472	3.279	2.643
Debêntures	666		666	
Outros Passivos	18.555	2.782	22.100	13.731
Total do circulante	271.973	340.979	295.744	401.837
Não circulante				
Debêntures	222.476		222.476	
Contas a pagar de aquisições	193.942	165.047	193.942	165.047
Provisão para contingências	57.152	57.040	57.394	60.200
Outros passivos	32.618	25.705	33.474	26.062
Arrendamento	1.915	2.865	5.626	6.760
Total do não circulante	508.103	250.657	512.912	258.069
PATRIMÔNIO LÍQUIDO				
Capital social	40.000	40.000	40.000	40.000
Reservas de capital	33.454	33.453	33.453	33.453
Reserva legal	6.658	6.657	6.657	6.657
Reservas de lucros	204.310	204.311	204.310	204.311
Lucros Acumulados	152.766	-	152.767	-
Ágio em transações de capital	(46.160)		(46.160)	
Atribuído aos acionistas controladores	391.028	284.421	391.027	284.421
Participação dos acionistas não controladores	-	-	20.505	13.218
Total do patrimônio líquido	391.028	284.421	411.532	297.639
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.171.104	876.057	1.220.189	957.545

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 entres as partes e da permanência dos clientes em carteira.

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

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

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

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
ri@wizsolucoes.com.br

