



WII3

Press Release

Resultados do
4º trimestre de 2020
04/03/2021

Sumário

1. Destaques do período	6
2. Sumário de Resultados.....	8
3. Receita Bruta.....	11
3.1 Operação Bancassurance.....	12
3.1.1 Vida.....	14
3.1.2 Prestamista.....	15
3.1.3 Habitacional.....	16
3.1.4 Patrimoniais.....	17
3.1.5 Demais Produtos.....	18
3.2 Wiz BPO.....	19
3.2.1 Backoffice CSH.....	20
3.2.2 Backoffice Outras Operações.....	21
3.2.3 Operação Cliente e GED - Gestão Eletrônica de Documentos	21
3.3 Wiz Parceiros	22
3.3.1 Indicação.....	23
3.3.2 Seguros Quebra de Garantia e Prestamista.....	24
3.4 Wiz Corporate.....	25
3.5 Wiz B2U.....	27
3.6 Wiz Conseg.....	28
3.7 BMG Corretora.....	29
4. Custos, Despesas e Outros.....	30
4.1 Custos.....	30
4.2 Despesas.....	33
4.3 Outras Receitas/Despesas	34
4.4 Indicadores de despesas.....	34
5. EBITDA e Lucro Líquido.....	36
5.1 EBITDA.....	36
5.2 Equivalência Patrimonial.....	36
5.2.1 Inter Seguros.....	36
5.3 Lucro líquido	38
6. Fluxo de Caixa	40
7. Anexos.....	42
7.1 Demonstração de Resultados.....	42
7.2 Balanço Patrimonial.....	43
8. Glossário.....	45

Mensagem da Administração

No início do ano de 2020, tínhamos a expectativa de encontrar um ano desafiador pela frente e, por isso, reforçamos o nosso engajamento, capacidade e força para enfrentar os desafios que viessem. Obviamente que não esperávamos um ano marcado como um dos mais desafiadores da história do nosso país e do mundo, impactado por uma crise sanitária sem precedentes, que desestabiliza todos os setores da economia e da sociedade e nos traz diversas incertezas.

Mais uma vez, a Wiz foi provocada a se mostrar ágil e adaptável. Em resposta a essa dose extra de desafio, nos apoiamos em nossa forte cultura corporativa para vencer as batalhas e podemos dizer que fomos bem-sucedidos em nosso processo de adaptação, absorvemos diversos aprendizados e nos encontramos ainda mais fortalecidos para seguirmos.

Sob o slogan “Cuidando dos Wizzers para que eles cuidem da Wiz”, executamos uma série de medidas para garantir a continuidade de nossas atividades em segurança. Implementamos o trabalho remoto para quase a totalidade de nosso quadro, além de diversas medidas focadas no bem-estar dos colaboradores para garantir o home office mais produtivo e saudável possível. Seguimos comprometidos com a entrega de resultados e, para isso, investimos em tecnologia e ajustamos os modelos operacionais em nossas diversas unidades de negócio, com foco na contínua criação de valor aos nossos acionistas, clientes e parceiros.

Os efeitos da pandemia sobre nossos colaboradores e negócios não nos impediu de manter o foco em nossa estratégia corporativa, pautada na diversificação de nossas operações. Ao longo do ano, concluímos duas transações e incorporamos à Companhia duas novas Unidades de Negócio – Wiz Conseg e BMG Corretora – expandindo a atuação do Grupo a novos canais de distribuição.

Nossas demais Unidades se mostraram resilientes e se reinventaram, ajustando fluxos de trabalho, lançando novos produtos, ampliando o portfólio de serviços, sempre buscando extrair valor das oportunidades em seus canais de atuação. Como resultado, atingimos recordes de produção e crescimento de mais de 18% em Receita Bruta e de 19% no Lucro Líquido Ajustado.

Na temática de sustentabilidade, realizamos importantes avanços nos pilares social e de governança corporativa. No pilar social, focamos nas ações de diversidade e inclusão e ficamos muito contentes de ingressarmos, pela primeira vez, na edição brasileira GPTW Mulher, premiando empresas com as melhores práticas do mercado no incentivo à liderança feminina.

Teleconferência de Resultados

Com tradução
simultânea para o
inglês

Data: Sexta-feira,
05/03/2021



Horário: 11h (Brasília) • 9h (US ET)
Telefone: +55 (11) 2188-0155
Código: Wiz



Time: 11:00h (Brasília) • 09:00h (US ET)
Phone: +1 (646) 843-6054
Code: Wiz

No pilar de governança, demos início em 2020, às atividades da área de Auditoria Interna, com foco prioritário em melhorar os processos de governança e gerenciamento de riscos, avaliação dos controles internos e proposição de melhorias em processos de garantia de conformidade às normas e legislação. Reforçamos também nosso compromisso com as boas práticas empresariais fortalecendo a ética, a integridade e a transparência em nossos negócios, com foco no cumprimento às leis, às normas e aos regulamentos internos e externos. Ampliamos as medidas destinadas a prevenir condutas indesejáveis e instituímos a Política de Prevenção e Combate à Lavagem de Dinheiro e ao Financiamento do Terrorismo.

No âmbito de nossas operações e dos resultados provenientes da nossa estratégia de diversificação, as novas áreas da Wiz seguem com aumento de participação em nossos resultados. Em 2020, a unidade do negócio Wiz BPO representou 10,7% na receita bruta total da Companhia, mesmo com pouco mais de dois anos de atividade. A Wiz Parceiros respondeu por outros 7,3% e a BMG Corretora, mesmo compondo o nosso resultado apenas nos dois últimos meses de 2020, representou 2,7% de nosso faturamento do exercício.

Nos últimos dois anos, firmamos seis novas parcerias em linha com a estratégia de alavancar a distribuição de produtos financeiros e seguros em blocos de parceiros e terceiros. Além das transações que deram origem às Unidades Wiz Parceiros, Wiz BPO, Wiz Conseg, Inter Seguros, BMG Corretora e ao produto Wimo, amplamente divulgadas nos últimos anos, nos dois primeiros meses de 2021 já concretizamos duas novas negociações. A primeira, com o Itaú, para a comercialização de consórcios a partir de uma nova vertical da Wiz Parceiros dedicada exclusivamente à operação. A segunda com a Cooa, que resultará na Cooa Seguros, uma joint venture para atuação com exclusividade na rede de concessionárias da Cooa.

No âmbito da Operação Bancassurance, passamos por importantes marcos nos últimos meses. Ingressamos, ao final de 2020, em processo competitivo da Caixa Seguridade para definição de parceiros co-corretores para atuação em linhas de negócios da instituição. Após a conclusão do processo competitivo, fomos informados, já no início de 2021, que a Wiz não estava entre as co-corretoras selecionadas. Ao longo dos últimos 47 anos, atuamos em conjunto com os parceiros Caixa Econômica Federal e Caixa Seguridade na promoção da operação de seguridade no ecossistema CAIXA. Trouxemos ao mercado nacional um modelo único de comercialização de seguros, que serve de benchmarking tanto para outras parcerias da Wiz, como para outros agentes do mercado, o que nos dá grande orgulho de toda essa trajetória.

Durante essa jornada, juntos, alcançamos excelentes resultados. De 2013 a 2020, a Caixa Seguradora apresentou crescimento médio anual de 14,6%, enquanto o mercado cresceu 5,1% anualmente nesse mesmo período. A operação da Caixa saiu da oitava posição no ranking das maiores seguradoras em 2013 para a quarta posição em 2020¹. Nos reinventamos e evoluímos, rompendo fronteiras para otimizar operações, gerar mais valor à CAIXA e atender com excelência nossos clientes. Reforçamos o compromisso em fazer o nosso melhor no período de transição, prestando serviços e cooperando com todo o suporte necessário, ferramentas, processos e plataformas para que a Caixa continue promovendo o desenvolvimento do Brasil.

Com relação ao nosso futuro, estamos seguros de estarmos em uma situação favorável para a continuidade e perenidade de nossos negócios. Seguimos direcionados por nossa estratégia de diversificação de operações pautada em crescimento inorgânico, por meio da construção de parcerias junto a empresas líderes de mercado. Estamos bem estruturados para aproveitar oportunidades que permitam criar valor a partir da nossa expertise na comercialização de produtos financeiros e seguros. Temos muito clara a nossa visão de futuro e os pilares que nos guiarão a esse objetivo: método, tecnologia, times de alta performance e uma forte cultura corporativa.

¹ Fonte: SUSEP. Prêmio direto de todos os ramos de produtos.

Possuímos uma condição financeira bastante sólida. Fechamos o ano de 2020 com mais de R\$240 milhões em caixa e somos uma companhia sem alavancagem, asset light, com recursos descompromissados para proporcionar o crescimento de nossas unidades de negócio, assim como abraçar novas oportunidades de mercado. Possuímos também um representativo estoque de receitas, composto por apólices comercializadas pela Companhia na Operação Bancassurance ao longo dos últimos anos, e que nos garante recebimento futuro de comissões. Ainda, entramos o ano de 2021 trabalhando na readequação da nossa estrutura, buscando otimizações em nossos custos e despesas com foco na rentabilidade do nosso negócio.

Apesar de todos os desafios enfrentados ao longo dos últimos anos, pudemos adquirir muitos aprendizados e mostramos que somos capazes de nos reinventar sem descuidarmos de nossas equipes e clientes e, sem dúvida, chegamos ao final do ano mais fortes enquanto organização e ainda mais certos de nosso papel perante a sociedade.

Iniciamos 2021 muito orgulhosos de nossas conquistas e com um olhar confiante para o futuro, embora cientes da complexidade do momento que estamos vivendo. Seguiremos empregando nossa força em nossos ambientes de atuação, buscando gerar valor para nossos clientes, parceiros, fornecedores e investidores. Estamos vivos e muito preparados. É chegada a hora de mostrarmos a importância e o potencial de uma sólida cultura corporativa e dos avanços estratégicos alcançados nos últimos anos. Seguimos com entusiasmo e apaixonados pela Wiz que estamos construindo. Um novo capítulo da nossa história acaba de começar.

Heverton Peixoto
CEO

1. Destaques do período

Os principais destaques do trimestre foram:

- ▶ **Destaques operacionais do ano:** encerramos mais um ano com importantes avanços nos modelos estratégico e operacional da Companhia, atingindo resultados de destaque em nossas Unidades de Negócio, apesar de todas as adversidades enfrentadas ao longo do ano.
 - ▶ Incorporamos à Companhia **duas novas Unidades de Negócios – Wiz Conseg e BMG Corretora** – expandindo a atuação do Grupo a novos ambientes de atuação;
 - ▶ A Wiz Parceiros atingiu, por mais um ano consecutivo, volume **recorde em vendas de cartas de consórcios**, comercializando um total de **R\$5,6 bilhões** em 2020 e, ainda, expandiu seu portfólio de produtos para novos produtos de crédito, como crédito consignado;
 - ▶ Na mesma linha, a Wiz BPO ampliou seu portfólio de serviços e adicionou importantes seguradoras à sua carteira de clientes, **consolidando uma operação Full BPO especializada em seguros e produtos financeiros**;
 - ▶ A Wiz Corporate se reinventou e lançou uma **nova vertical de negócios – a Wiz Corporate Partners** – focada na atuação em mar aberto com clientes pessoa jurídica considerados complexos e com necessidade de seguros desenhados sob medida. Em seu primeiro ano de atuação, essa vertical representou 16,9% do resultado da Wiz Corporate no ano.
 - ▶ A Operação Bancassurance atingiu expressivos resultados, com destaque para o desempenho do **produto Prestamista, com crescimento de 40,2% no ano**.
 - ▶ E, ainda, a nossa investida **Inter Seguros** teve um ano de destaque, alcançando um **crescimento de 380% em volume de vendas** e 102,5% em receita bruta no comparativo a 2019. Além disso, celebrou novo contrato de exclusividade com a Liberty Seguros, ao valor de R\$368 milhões.

Como resultado de todos os avanços, a Wiz atingiu crescimento de 18,5% em Receita Bruta Consolidada em relação a 2019, de 16,0% em EBITDA Ajustado e de 19,7% no Lucro Líquido Ajustado e, ainda, um Saldo de Caixa Consolidado de R\$243,2 milhões ao final de 2020.

- ▶ **BMG Corretora – início da consolidação do resultado:** a partir do fechamento da aquisição de 40% do capital da CMG Corretora de Seguros Ltda. ("BMG Corretora"), após o cumprimento de todas as condições precedentes – dentre elas a aprovação da operação no CADE, passamos a consolidar, a partir de novembro de 2020, o resultado dessa operação. 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 S.A. Possui acesso a uma extensa rede de distribuição composta por cerca de oitocentas lojas físicas – as lojas help! - e dois mil correspondentes bancários ativos. Com o fechamento da transação, realizamos o

pagamento da primeira parcela prevista no custo de aquisição, no valor de R\$22,4 milhões.

- ▶ **Efeitos não recorrentes em resultado:** nesse trimestre, o resultado da Companhia foi impactado pelos seguintes efeitos não recorrentes: (i) reconhecimento de provisões para contingências fiscais não recorrentes, (ii) baixas decorrentes do teste de impairment realizado para o investimento registrado com a aquisição das empresas GR1D Finance e GR1D Insurance e (iii) baixas realizadas em ativos intangíveis, relacionados a projetos descontinuados pela Companhia. Apresentamos, na página 9 deste release, o resultado ajustado desses efeitos.
- ▶ **Eventos subsequentes – Relação Comercial com Caixa Seguridade:** conforme Fato Relevante divulgado em 23 de dezembro de 2020, a Companhia tomou ciência naquela data sobre a abertura do processo competitivo para seleção de co-corretora(s) para atuação, a partir de 15 de fevereiro de 2021, em linhas de negócios em parceria com a corretora própria da Caixa Seguridade. Em sequência, a Wiz divulgou, em 15 de janeiro de 2021, Fato Relevante informando a submissão de ofertas preliminares e não-vinculantes no âmbito desse processo. Já no dia 12 de fevereiro de 2021, a Companhia divulgou novo Fato Relevante comunicando que havia sido informada pela Caixa Seguridade que não se sagrou vencedora nos Blocos de Oferta do referido processo competitivo. Em paralelo a esse processo competitivo, e ainda no âmbito da relação comercial com a Caixa, a Wiz divulgou, em 2 de fevereiro de 2021, Fato Relevante informando que celebrou junto à Caixa Seguridade termo aditivo ao Acordo Operacional assinado em 09 de agosto de 2018 e com vigência até 14 de fevereiro de 2021. O Termo Aditivo disciplina a transição das atividades até então desempenhadas pela Wiz à corretora própria da Caixa Seguridade e à(s) co-corretora(s) de seguros que fossem vencedoras do Processo Competitivo. No referido “Período de Transição”, que terá vigência de seis meses, iniciando em 15 de fevereiro de 2021, a Wiz receberá comissão sobre todos os produtos comercializados no período, exceto seguro habitacional, conforme regras de comissionamento esclarecidas no Fato Relevante. Durante o Período de Transição, a Wiz cooperará e prestará à Caixa Seguridade todo suporte necessário, inclusive disponibilizando todas as ferramentas, processos, softwares e plataformas necessárias à continuidade das operações.

2. Sumário de Resultados

Resultado Consolidado (R\$ MM)	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
Receita Bruta	262,5	205,3	27,9%	905,2	763,7	18,5%
Receita Líquida	236,0	183,2	28,9%	803,0	681,9	17,8%
Custos e Despesas	(154,9)	(78,1)	98,4%	(400,8)	(296,9)	35,0%
Outras Receitas/Despesas	(8,2)	(1,1)	618,6%	(27,4)	10,2	n.a.
EBITDA	73,0	104,0	-29,8%	374,9	395,2	-5,1%
Margem EBITDA	30,9%	56,8%	-25,9p.p.	46,7%	58,0%	-11,3p.p.
Lucro Líquido	33,5	50,7	-33,9%	199,6	223,7	-10,8%
Margem Líquida	14,2%	27,7%	-13,5p.p.	24,9%	32,8%	-7,9p.p.

No 4T20, nossa **Receita Bruta** apresentou crescimento de 27,9% em relação ao mesmo período de 2019. Esse desempenho decorre da aceleração observada na Operação Bancassurance - com destaque para os produtos Prestamista e Residencial. Além disso, o resultado da Companhia foi impulsionado pela incorporação da receita da unidade BMG Corretora (+R\$ 24,2 milhões), a partir de novembro de 2020. No ano, o crescimento alcançado em Receita Bruta foi de 18,5%, com destaque para as Unidades Operação Bancassurance, Wiz Parceiros e BMG Corretora.

O **EBITDA** apresentou queda de 29,8% (ou R\$31,0 milhões) no 4T20, quando comparado ao 4T19, impactado (i) pelo efeito do reconhecimento de provisões para contingências fiscais não recorrentes, (ii) pela incorporação de custos referentes às novas Unidades de Negócio Wiz Conseg e BMG Corretora e (iii) pela redução no resultado na linha de "Outras Receitas/Despesas", devido a baixas realizadas em ativos intangíveis da Companhia. No ano, o EBITDA apresentou redução de 5,1% impactado por efeitos não recorrentes no período.

O **Lucro Líquido** no 4T20 apresentou redução de 33,9% em relação ao 4T19, com queda de 13,5 p.p. em margem líquida no mesmo período comparativo. Esse resultado decorre, especialmente, dos efeitos mencionados no EBITDA, bem como de despesas decorrentes do teste de *impairment* realizado para o investimento registrado em aquisições realizadas e por perdas de capital de investimentos em empresas controladas. Assim como no EBITDA, o Lucro Líquido foi impactado por efeitos não recorrentes ao longo do ano, encerrando em queda de 10,8% em relação a 2019.

Receita Bruta

+27,9%

4T19: R\$205,3 MM
4T20: R\$262,5 MM

EBITDA

-29,8%

4T19: R\$104,0 MM
4T20: R\$73,0 MM

Lucro Líquido

-33,9%

4T19: R\$50,7 MM
4T20: R\$33,5 MM

EBITDA ajustado (R\$ MM)	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
EBITDA	73,0	104,0	-29,8%	374,9	395,2	-5,1%
Distrato Operação Wiz Benefícios	-	-	-	-	(13,6)	-
Recuperação Tributária	(1,5)	-	-	(13,5)	-	-
Baixas Intangível e Imobilizado	4,5	-	-	12,4	-	-
Alteração de Reconhecimento Contábil - <i>Non-Compete</i>	-	-	-	25,6	-	-
Contingências Fiscais	43,4	-	-	43,4	-	-
EBITDA ajustado	119,3	104,0	14,7%	442,7	381,6	16,0%
Margem EBITDA Ajustada	50,5%	56,8%	-6,2p.p.	55,1%	56,0%	-0,9p.p.

Neste trimestre, foram realizados os seguintes ajustes: (i) R\$1,5 milhão referente a recuperação tributária não recorrente, bem como de custos advocatícios relacionados a esse processo, (ii) R\$4,5 milhões referentes a baixas realizadas nos ativos intangíveis da Companhia e (iii) R\$43,4 milhões referentes à contabilização de provisão para contingências fiscais não recorrentes. Esse valor decorre da provisão de perda provável 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 à autuação pela Receita Federal em relação à 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.

No comparativo anual acumulado, além dos ajustes mencionados acima, ajustamos, nesse ano, R\$25,6 milhões referentes a gastos rescisórios incorridos de ex-executivos e à estimativa dos gastos rescisórios futuros dos atuais executivos. Já em 2019, foi ajustado um efeito não recorrente devido ao recebimento de R\$15,0 milhões em valores brutos – ou R\$13,6 milhões ajustados a valores líquidos de PIS/COFINS – em “Outras Receitas e Despesas”, referente ao “Distrato da Operação Wiz Benefícios”. Esse recebimento foi o valor remanescente previsto na celebração do distrato ao contrato de distribuição e atuação exclusiva entre a subsidiária da Companhia, Wiz Benefícios, e a Caixa Seguradora, conforme acordado durante as negociações referentes às novas condições de atuação da Companhia no ambiente CAIXA.

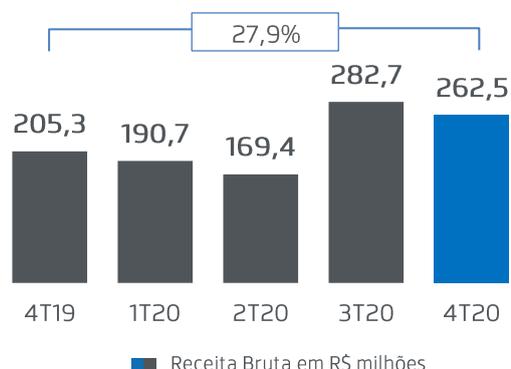
No Lucro Líquido do 4T20, além dos efeitos mencionados no EBITDA Ajustado, apresentados a valores líquidos, foram realizados os seguintes ajustes de efeitos não recorrentes em resultado:

Lucro Líquido ajustado (R\$ MM)	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
Lucro Líquido	33,5	50,7	-33,9%	199,6	223,7	-10,8%
AVP Aquisições	3,1	4,7	-	11,5	9,0	-
Amortização Intangíveis Aquisições	4,3	3,9	-	15,4	14,7	-
Atualização Monetária <i>Earn-out</i> Aquisições	0,9	1,0	-	4,3	2,3	-
IR/CSLL Diferidos	-	17,2	-	-	17,2	-
<i>Impairment</i> ágio/ <i>Earn-out</i> Aquisições	7,7	(7,4)	-	20,5	(3,4)	-
Ganho/Perda de Capital Aquisições	0,7	(2,3)	-	2,1	(2,3)	-
Distrato Operação Wiz Benefícios	-	-	-	-	(10,4)	-
Recuperação Tributária	(1,0)	-	-	(8,9)	-	-
Baixas Intangível e Imobilizado	3,0	-	-	10,0	-	-
Alteração de Reconhecimento Contábil - <i>Non-Compete</i>	-	-	-	16,9	-	-
Contingências Fiscais	28,6	-	-	28,6	-	-
Lucro Líquido ajustado	80,8	67,8	19,3%	300,0	250,7	19,7%
Margem Líquida ajustada	34,3%	37,0%	-2,7 p.p.	37,4%	36,8%	0,6 p.p.

- ▶ **AVP Aquisições:** efeitos do Ajuste a Valor Presente (AVP) das parcelas futuras dos custos de aquisição da Finanseg (R\$0,4 milhão), da Inter Seguros (R\$2,1 milhões) e da CMG Corretora (R\$0,6 milhão).
- ▶ **Amortização Intangíveis Aquisições:** despesas líquidas com amortização dos ativos intangíveis reconhecidos com as aquisições da Finanseg (R\$3,5 milhões), Inter Seguros (R\$0,2 milhão) e Barigui Corretora (R\$0,6 milhão).
- ▶ **Atualização Monetária *Earn-out* Aquisições:** ajuste de R\$0,9 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\$7,7 milhões do efeito derivado do teste de *impairment* para o investimento registrado com a aquisição da GR1D Finance e GR1D Insurance.
- ▶ **Ganho/Perda de Capital Aquisições:** o valor de R\$0,7 milhão é decorrente do efeito líquido de perda de capital referente a distribuição desproporcional de dividendos em empresas controladas.

3. Receita Bruta

Evolução da Receita Bruta | R\$ milhões



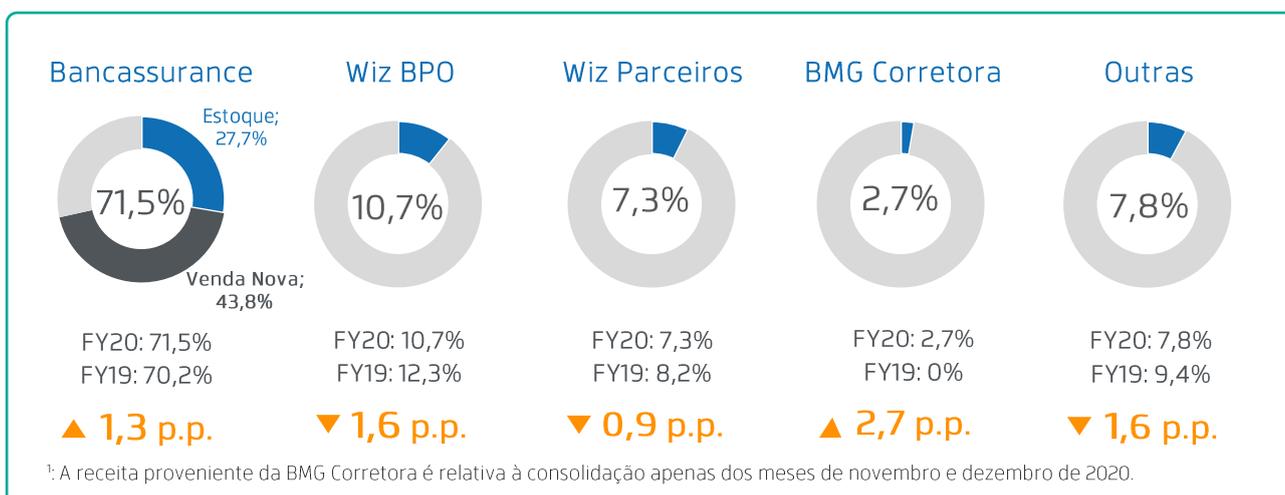
No 4T20, atingimos Receita Bruta de R\$262,5 milhões, 27,9% superior ao realizado no 4T19. Esse desempenho decorre da aceleração observada na Operação Bancassurance, que encerrou o 4T20 com uma Receita Bruta 23,1% acima do 4T19. Além disso, a performance da Wiz no trimestre foi impactada positivamente pelo início da consolidação do resultado da BMG Corretora, a partir de novembro, que somou R\$24,2 milhões à receita do 4T20. Ao longo dessa seção, apresentamos a representatividade de cada uma de nossas

Unidades de Negócio na receita total da Companhia e variação anual do indicador, assim como seus destaques do período

Receita Bruta por Unidade de Negócio (R\$ milhões)	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
Operação Bancassurance ¹	175,7	142,7	23,1%	647,7	535,8	20,9%
BMG Corretora	24,2	0,0	n.a.	24,2	0,0	n.a.
Wiz BPO	24,2	26,9	-10,0%	96,9	93,6	3,6%
Wiz Parceiros	17,5	15,9	10,3%	65,8	62,3	5,7%
Wiz Corporate	14,8	14,2	3,7%	49,6	49,6	0,0%
Wiz B2U	2,5	4,0	-35,9%	11,8	18,0	-34,2%
Wiz Conseg	2,1	0,0	n.a.	5,5	0,0	n.a.
Outras Operações	1,4	1,6	-8,5%	3,6	4,4	-18,0%
Receita bruta	262,5	205,3	27,9%	905,2	763,7	18,5%

¹: até o 2T19 a receita bruta do produto "Auto" era apresentada segmentada no resultado da "Operação Bancassurance" e "Wiz B2U", sendo reclassificada integralmente para o resultado da "Wiz B2U" a partir do 3T19, após mudanças na estratégia de comercialização do produto.

Participação das Unidades de Negócio na Receita Bruta Total da Companhia (FY20) | %



3.1 OPERAÇÃO BANCASSURANCE

A Unidade de Negócio Operação Bancassurance é responsável pela atuação comercial dos produtos de seguridade na rede CAIXA. Atuamos na venda direta de seguros ao cliente, bem como na rentabilização da carteira, em conjunto com o empregado CAIXA, como também na triagem e abordagem aos clientes, com base em um método bancasseguros para direcionamento da oferta de acordo com cada oportunidade de negócio gerada no balcão. Nosso acesso ao balcão da CAIXA é estabelecido pelo contrato assinado com a Caixa Seguridade em agosto de 2018, até 14 de fevereiro de 2021. As partes negociariam de boa-fé as condições de um período de transição, para a transferência das atividades de corretagem realizadas pela Wiz na Rede de Distribuição da CAIXA para a corretora própria da Caixa Seguridade e para as co-corretoras selecionadas em processo competitivo. Este período de transição terminará no dia 15 de agosto de 2021, quando a Wiz passará a receber apenas o Estoque de Receita, conquistado em vendas realizadas pela Wiz nos períodos anteriores ao dia 15 de fevereiro de 2021.

a) Receita Operação Bancassurance por Produto

Receita Bruta (em R\$MM)	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
Vida	49,9	53,3	-6,5%	198,9	182,2	9,1%
Prestamista	67,9	45,1	50,5%	248,2	177,1	40,2%
Habitacional	24,0	21,8	10,0%	91,2	87,2	4,6%
Patrimoniais	25,2	13,3	89,4%	79,1	54,6	44,8%
Previdência	6,6	5,3	23,7%	20,6	19,6	4,9%
Outros	2,1	3,8	-43,8%	9,7	15,0	-35,5%
Total Operação Bancassurance¹	175,7	142,7	23,1%	647,7	535,8	20,9%

¹: até o 2T19 a receita bruta do produto "Auto" era apresentada segmentada no resultado da "Operação Bancassurance" e "Wiz B2U", sendo reclassificada integralmente para o resultado da "Wiz B2U" a partir do 3T19, após a realização de mudanças na estratégia de comercialização do produto.

A Operação Bancassurance apresentou crescimento de 23,1% no 4T20, quando comparado ao 4T19, impactada positivamente pelo aumento no volume de crédito concedido no período pela CAIXA – em suas diversas modalidades –, pelo aumento na penetração dos produtos de seguros em diversas transações e pela alteração no mix de produtos vendidos. Nesse período, o produto Prestamista foi o mais impulsionado, atingindo crescimento de 50,5% (ou R\$22,8 milhões) em comparação com o 4T19, seguido do produto Residencial (118,9% ou R\$12,6 milhões), parcialmente compensado pela queda na performance do produto Vida (-6,5% ou -R\$3,4 milhões).

b) Receita de Estoque da Operação Bancassurance

Um dos mais importantes diferenciais competitivos do modelo de negócios de nossa Operação Bancassurance é o perfil recorrente e resiliente das receitas geradas no canal. Grande parte dos seguros vendidos geram recorrência de recebimento, pela dinâmica de pagamento mensal das apólices - esse comportamento gera a criação de um estoque de receitas, com durações de médio a longo prazo. Os seguros de Vida e Habitacional são os

produtos que possuem prazos maiores de duração, enquanto os produtos Patrimoniais (Residencial e MR Empresarial) possuem vigências menores, porém com altas taxas de renovação - isso se traduz na criação de uma carteira de clientes com recorrência ao longo do tempo. A tabela abaixo apresenta o montante de estoque de receita por produto, assim como a representatividade do indicador sobre o percentual da receita total.

Estoque de Receita da Operação (R\$ milhões) ¹	4T19	1T20	2T20	3T20	4T20	% Receita total	4T20 x 4T19
Vida	34,0	33,2	33,3	33,1	35,0	70,2%	2,9%
Habitacional	21,6	20,3	22,5	23,6	23,7	98,8%	9,7%
Residencial	5,2	5,0	5,0	4,8	4,8	20,9%	-6,8%
MR Empresarial	1,2	1,7	1,7	1,6	1,3	63,7%	3,6%
Receita Estoque²	62,0	60,2	62,6	63,1	64,8	38,8%	4,5%

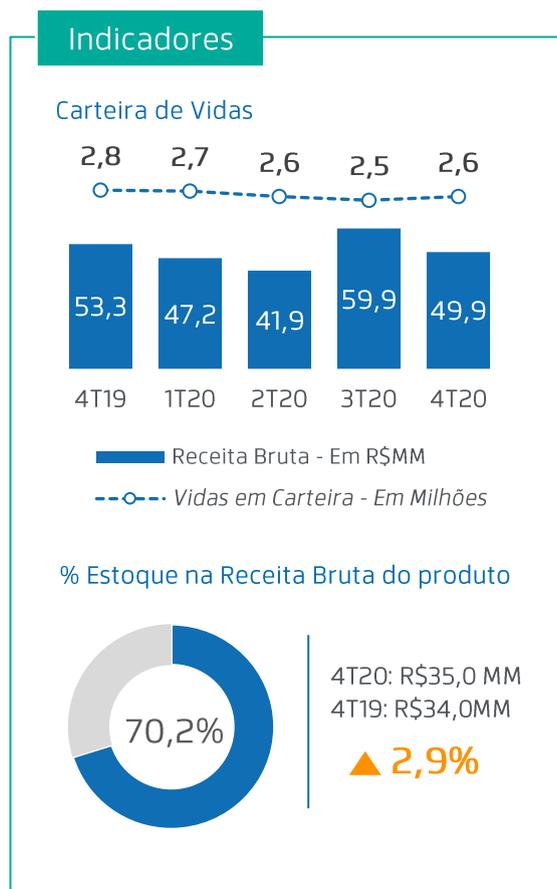
¹ O detalhamento do estoque da receita não é uma informação financeira auditada e foi estruturada com base em relatórios internos da Wiz, considerando o fluxo de comissão. Não considera as linhas de "Outros Produtos", por sua menor relevância. O racional de cálculo do estoque está descrito no glossário deste release. ² Até o 2T19 a receita bruta do produto "Auto" era apresentada segmentada no resultado da "Operação Bancassurance" e "Wiz B2U", sendo reclassificada integralmente para o resultado da "Wiz B2U" a partir do 3T19, após a realização de mudanças na estratégia de comercialização do produto.

No 4T20, a Unidade de Negócio atingiu um estoque de receitas no valor de R\$64,8 milhões, o maior da série histórica do indicador. Esses recebíveis são formados a partir do faturamento de vendas realizadas em trimestres anteriores, que geram uma carteira performada garantida para Wiz, assegurando níveis de receita sem necessidade de esforços de venda ou custos associados. Uma vez que a geração de novas vendas cesse no canal, a posição final do estoque de receitas será o ponto de partida para a contabilização do run-off.

3.1.1 Vida

A Receita Bruta do produto Vida apresentou queda de 6,5% nesse trimestre, quando comparada ao 4T19, chegando ao patamar de R\$49,9 milhões. Esse desempenho foi influenciado pelas receitas de vendas novas, que apresentaram uma queda de 23,1% no 4T20, quando comparadas ao mesmo período do ano anterior, devido à mudança de foco para produtos de pagamento mensal comercializados pela Rede CAIXA durante o 4T20, que possuem menor tíquete médio, mas geram recorrência de pagamento.

Quanto à receita de estoque, no 4T20 o produto apresentou crescimento de 2,9% quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Apesar da queda de 6,6% na quantidade de vidas em carteira, a receita de estoque cresceu impulsionada pelo aumento de itens de pagamento mensal em portfólio.



Indicador	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
Vidas em carteira ¹ (MM)	2,6	2,8	-6,6%	2,6	2,8	-6,6%
Receita Bruta (R\$MM)	49,9	53,3	-6,5%	198,9	182,2	9,1%

¹. Não considera o produto Amparo (bilhete de assistência funeral) vendido na rede de lotéricas e demais bilhetes. Carteira histórica do produto ajustada dos reprocessamentos identificados no 2T20.

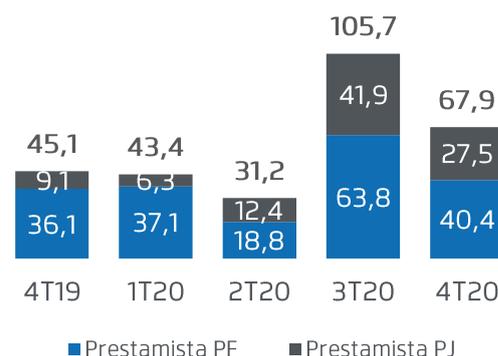
3.1.2 Prestamista

A Receita Bruta do produto Prestamista apresentou significativo crescimento no período, atingindo o patamar de R\$67,9 milhões, resultado 50,5% superior ao mesmo período do ano anterior.

Por mais um trimestre, destaque para o produto Prestamista Pessoa Jurídica, que atingiu um crescimento de 202,8% em relação ao realizado no 4T19. A performance desse produto foi impulsionada (i) pelo aumento no volume de crédito PJ concedido pela CAIXA no período e (ii) pelo aumento na penetração do produto sobre o crédito concedido.

O produto Prestamista Pessoa Física também apresentou um importante resultado, alcançando R\$40,4 milhões em Receita Bruta, resultado 12,2% superior ao apresentado no 4T19, efeito do maior volume de crédito consignado concedido no período e do aumento na penetração do seguro nas transações.

Receita Bruta - Em R\$ MM



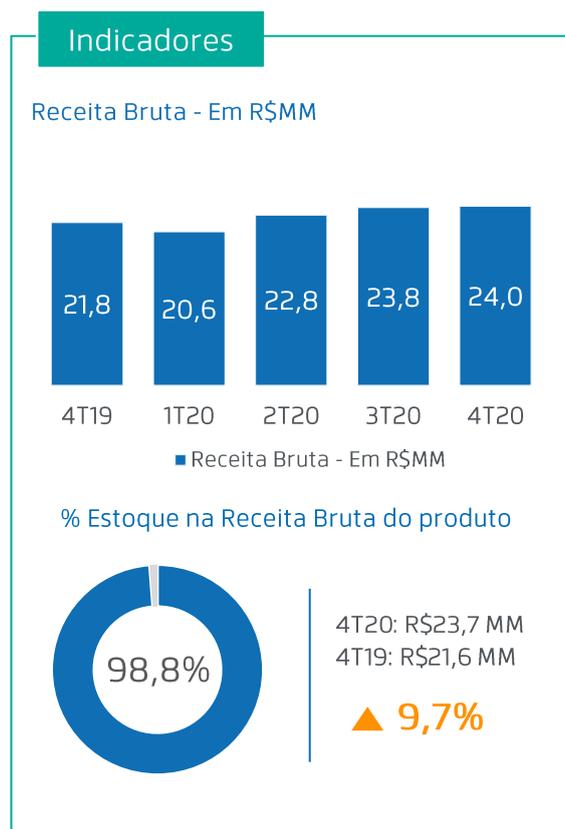
100%

Receita Bruta do produto em Vendas Novas

O quadro a seguir demonstra a composição da receita por tipo de produto:

Indicador	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
Prestamista PF	40,4	36,1	12,2%	160,1	144,2	11,0%
Prestamista PJ	27,5	9,1	202,8%	88,1	32,9	168,0%
Receita Bruta (R\$MM)	67,9	45,1	50,5%	248,2	177,1	40,2%

3.1.3 Habitacional



A receita do produto apresentou crescimento de 10,0% no 4T20, quando comparada ao 4T19. O resultado desse trimestre é explicado pelo crescimento do estoque de receita, que atingiu o patamar de R\$23,7 milhões, resultado 9,7% superior ao 4T19. Além disso, observamos um crescimento de 31,7% na receita de vendas novas em relação ao 4T19, impulsionado pelo aumento na concessão de crédito habitacional no período.

A receita do produto foi composta por 98,8% de estoque, ou seja, apólices vendidas em exercícios anteriores que geraram receita nesse trimestre. 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. É importante reforçar que a receita de estoque das apólices vendidas até 14

de fevereiro de 2021 é devida à Wiz até o final de suas vigências.

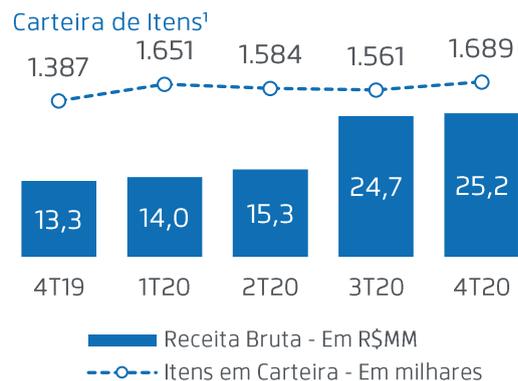
O quadro abaixo demonstra a composição da receita por modalidade de comissão e tipo de produto:

Indicador	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
SBPE/FGTS	16,3	15,6	4,4%	63,4	60,9	4,1%
MCMV	4,1	3,2	27,9%	15,0	12,7	17,5%
LAR+ ¹	2,8	2,2	29,7%	9,7	7,9	22,4%
Outros ²	0,8	0,8	-6,1%	3,1	3,0	5,2%
Corretagem (R\$MM)	24,0	21,8	10,0%	91,2	84,5	7,9%
Agenciamento (R\$MM)	-	-	n.a.	-	2,6	n.a.
Receita Bruta (R\$MM)	24,0	21,8	10,0%	91,2	87,2	4,6%

¹Produto que possui as coberturas mínimas obrigatórias do seguro Habitacional – MIP/DFI – além de coberturas adicionais tradicionais do produto Residencial – DFC, roubo ou furtos, danos elétricos, assistências, etc. O *funding* do produto Lar+ é tanto do SBPE (dentro e fora do SFH), quanto do FGTS (MCMV e fora MCMV). Logo, o tíquete médio do produto é variável. ² Considera receita de produtos habitacionais em run-off.

3.1.4 Patrimoniais

No 4T20, a Receita Bruta dos produtos Patrimoniais apresentou crescimento de 89,4% em relação ao mesmo período do ano anterior. O seguro Residencial foi o responsável por esse desempenho, com alta de 118,9% na mesma comparação, influenciado majoritariamente pelas receitas de vendas novas do produto, que apresentaram um crescimento de 240,0% devido a: (i) aumento na quantidade de vendas novas, impulsionada pelo incremento no volume de concessão de crédito habitacional nesse período e pelo incentivo de vendas à rede comercial CAIXA; (ii) redução no parcelamento médio do produto, com maior participação de produtos vendidos na modalidade de pagamento à vista; e (iii) alteração no mix de produtos vendidos, com ampliação da venda de produtos com cobertura plurianual (3 anos e 5 anos) que possuem tíquetes mais elevados.

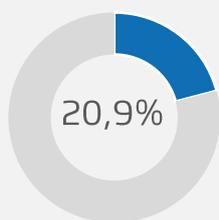


Indicadores



Residencial

% Estoque na Receita Bruta do produto



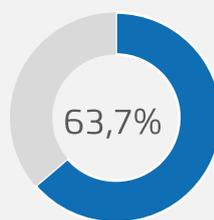
4T20: R\$4,8 MM
4T19: R\$5,2 MM

▼ 6,8%



Multirrisco Empresarial

% Estoque na Receita Bruta do produto



4T20: R\$1,3 MM
4T19: R\$1,2 MM

▲ 3,6%

O seguro Multirrisco Empresarial apresentou queda de 26,1% no 4T20, quando comparado ao 4T19, atingindo receita bruta de R\$2,0 milhões. Esse desempenho foi impactado pela redução de 50,8% no volume de vendas novas no último trimestre, em comparação com o mesmo trimestre de 2019, impactado pela ausência de foco do banco no produto e pelo fim de uma ação de vendas do time comercial chamada "Quarta PJ".

Indicador	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
Residencial (mil) ¹	1.580	1.262	25,2%	1.498	1.199	25,0%
MR Empresarial (mil) ¹	109	125	-12,8%	123	128	-4,2%
Itens em carteira (mil)	1.689	1.387	21,8%	1.621	1.327	22,1%
Residencial (R\$MM)	23,2	10,6	118,9%	68,4	41,2	66,0%
MR Empresarial (R\$MM)	2,0	2,7	-26,1%	10,7	13,4	-20,3%
Receita bruta (R\$mm)	25,2	13,3	89,4%	79,1	54,6	44,8%

¹ Carteira histórica dos produtos ajustada dos reprocessamentos identificados no 2T20.

3.1.5 Demais Produtos

A receita do bloco de Demais Produtos apresentou redução de 4,4% no 4T20, quando comparada ao realizado no 4T19. Esse desempenho foi impactado, especialmente, pelos produtos Consórcio (-50,9% ou -R\$1,1 milhão) e Capitalização (-80,5% ou -R\$0,5 milhão), apresentados na linha "Outros". Já o produto Previdência apresentou uma retomada nos últimos dois trimestres, atingindo, no 4T20, crescimento de 23,7% em relação ao 4T19 (ou R\$1,3 milhão) efeito da retomada nos aportes e encarteiramento das contribuições dos clientes, bem como ao maior foco dado ao produto ao longo trimestre pela rede comercial CAIXA.

Indicador	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
Previdência	6,6	5,3	23,7%	20,6	19,6	4,9%
Outros	2,1	3,8	-43,8%	9,7	15,0	-35,5%
Receita bruta¹	8,8	9,2	-4,4%	30,3	34,7	-12,6%

¹: até o 2T19 a receita bruta do produto "Auto" era apresentada segmentada no resultado da "Operação Bancassurance" e "Wiz B2U", sendo reclassificada integralmente para o resultado da "Wiz B2U" a partir do 3T19, após a realização de mudanças na estratégia de comercialização do produto.

3.2 WIZ BPO

Nossa Unidade de Negócio Wiz BPO é responsável pela gestão de operações em pós-venda para produtos financeiros e de seguros. A UN possui em seu portfólio contratos de prestação de serviços de backoffice, bem como atividades de gestão de documentos e terceirização de mão-de-obra especializada, constituindo uma operação com mais de 700 colaboradores.

No 4T20, a Wiz BPO atingiu R\$24,2 milhões de Receita Bruta, sendo responsável por 9,2% do resultado da Wiz. A operação é dividida em (i) Backoffice CSH: receita da operação de pós-vendas aos clientes da Caixa Seguros Holding (CSH) para os produtos Previdência, Vida, Prestamista, Habitacional, Capitalização e Consórcios, bem como operações de cobrança pós entrega do

produto Consórcio e regulação do Seguro Quebra de Garantia e, ainda, atividades de backoffice para a Previsul; (ii) Backoffice Outras Operações: receita pelas atividades de pós-venda em seguros e crédito a clientes fora do grupo CSH – atualmente estão na carteira as seguradoras American Life, Argo, BBSeg, Berkley, Newe, Tokio Marine e Too Seguros, adicionalmente, no 4T20, foi assinado contrato com as Seguradoras Excelsior e Munich Re; (iii) Operação Cliente – terceirização de mão-de-obra especializada; (iv) GED: operação de Gestão Eletrônica de Documentos – indexação, digitalização, tipificação, arquivamento, entre outros - é remunerada por documento processado e presta serviços para a Caixa Seguradora e outras empresas em mar aberto; (v) Ouvidoria: operações de Ouvidoria para a Caixa Seguradora e Previsul; e (vi) Outros: Backoffice e pós-venda do produto de *home equity* Wimo – para esta operação, realizamos a conferência documental, análise de crédito, contrato, vistoria (nossas vistorias estão sendo realizadas de maneira remota e presencial), formalização, pagamento e cobrança. Compõe essa linha também a prestação de serviços de vistorias para seguradoras, como a Argo, BBSeg, Berkley, Caixa Consórcio, Tokio Marine e Too Seguros. A seguir, detalharemos os resultados das operações no período.

Evolução Receita Bruta da Unidade em R\$ milhões



100%

Receita Bruta da Wiz BPO em Vendas Novas

Indicador (R\$ MM)	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
Backoffice CSH ¹	14,0	15,7	-10,8%	56,7	54,8	3,4%
Backoffice Outras Operações ¹	1,7	1,1	57,9%	6,5	1,7	276,6%
Operação Cliente	4,0	5,0	-19,9%	15,8	17,4	-9,2%
GED	2,7	3,9	-29,9%	12,2	14,7	-16,9%
Ouvidoria	1,5	1,3	17,8%	4,9	4,9	-0,1%
Outros	0,3	0,0	n.a.	0,9	0,0	n.a.
Receita Bruta¹	24,2	26,9	-10,0%	96,9	93,6	3,6%

¹: até o 4T19, apresentávamos de forma segregada a receita bruta da sub-linha "Backoffice Consórcios", sendo reclassificada integralmente para o resultado da sub-linha "Backoffice CSH" a partir do 1T20. Além disso, alguns serviços de "Backoffice Outras Operações" também foram reclassificados para "Backoffice CSH". Os dados dessas linhas são rerepresentados de forma retroativa a partir do 1T20.

3.2.1 Backoffice CSH

A operação de Backoffice CSH apresentou queda de 10,8%, ou R\$ 1,7 milhão, no comparativo com o 4T19.

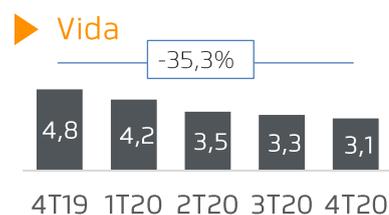
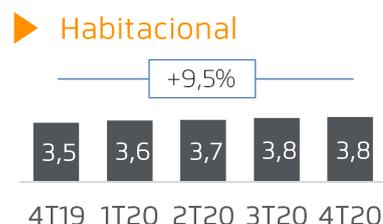
Nesse trimestre, o desempenho do produto Vida apresentou uma receita de R\$3,6 milhões, resultado 36,3% abaixo do resultado apresentado no 4T19. A quantidade de contratos processados no trimestre foi 35,3% abaixo do realizado no 4T19, impactado pela queda de venda de produtos de pagamento mensal e bilhetes.

No 4T20, destacamos o desempenho do produto de consórcios, apresentando crescimento de 14,6% em Receita Bruta, quando comparado com o 4T19, efeito da absorção de serviços de Backoffice anteriormente realizados pela Wiz Parceiros, como o backoffice do Seguro Quebra de Garantia, pela Wiz BPO, no 1T20, o que afetou a nossa base comparativa.

No produto Habitacional a receita bruta atingida no 4T20 foi de R\$ 1,5 milhão, 10,3% superior ao mesmo trimestre do ano passado. A alta na receita bruta foi impulsionada, principalmente, pelo aumento da quantidade de contratos faturados, 9,5% acima do 4T19, e pelo bom momento das operações de financiamento no período.

Indicadores

Quantidade de Contratos¹
(em milhões)



¹. Média mensal da quantidade de contratos faturados. ². Média mensal da quantidade de processos faturados no trimestre em milhares

Receita Bruta (R\$ MM)	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
Vida	3,6	5,7	-36,3%	16,6	16,0	3,8%
Consórcios	3,5	3,1	14,6%	12,5	12,1	3,0%
Previdência	2,5	2,4	0,8%	9,9	9,5	4,3%
Prestamista	1,8	1,8	1,6%	7,4	6,6	13,1%
Habitacional	1,5	1,3	10,3%	5,7	5,3	8,5%
Outros	1,1	1,4	-19,0%	4,5	5,3	-15,5%
Backoffice CSH	14,0	15,7	-10,8%	56,7	54,8	3,4%

3.2.2 Backoffice Outras Operações

A atividade de Backoffice Outras Operações adicionou R\$1,7 milhão em Receita Bruta no 4T20, com crescimento de 57,9% em relação ao 4T19. O aumento considerável da receita nesta linha é explicado pela entrada de diversas seguradoras que passamos a prestar serviços de regulação de sinistros, como a (i) Newe, que integrou a carteira de clientes de regulação de Seguro Agro a partir do 1T20, a (ii) a Too Seguros, no 2T20, (iii) no 3T20, as seguradoras American Life e BBSeg, e (iv) no 4T20, igualmente para regulação de seguros Agro, assinamos um contrato com a Munich Re e Excelsior.

Indicadores

Evolução Receita Bruta em R\$ milhões



Indicador	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
Sinistros regulados (mil) ¹	1,2	0,7	63,3%	1,1	0,2	n.a.
Receita Bruta (R\$MM) ²	1,7	1,1	57,9%	6,5	1,7	276,6%

¹ Quantidade média de sinistros regulados no período. ² alguns serviços de "Backoffice Outras Operações" foram reclassificados para "Backoffice CSH". Os dados dessas linhas são reapresentados de forma retroativa a partir do 1T20.

3.2.3 Operação Cliente e GED - Gestão Eletrônica de Documentos

No 4T20, a Operação Cliente faturou R\$4,0 milhões, uma queda de 19,9% em relação ao 4T19, devido a revisões contratuais com clientes que contratam esse serviço da Wiz BPO. Nesse trimestre, foram alocados 169 profissionais por mês, 4,0% a menos que o 4T19. Essa atividade inclui terceirização de mão-de-obra de variadas especialidades, como analistas jurídico, administrativo, entre outros.

A operação de Gestão Eletrônica de Documentos atingiu, no 4T20, Receita Bruta de R\$2,7 milhões, com média mensal de 1,4 milhão de documentos geridos no período, queda de 28,6% em relação ao mesmo trimestre do ano passado. Os motivos da redução da Receita Bruta foram relacionados à redução do ticket médio do produto e à revisão contratual com a Caixa Seguradora.

Indicadores

▶ Alocação de Profissionais

169

Qtd média de headcounts alocados em clientes por mês

▶ GED

1,4MM

Qtd média de documentos geridos por mês no 4T20

Receita Bruta (R\$MM)	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
Operação Cliente	4,0	5,0	-19,9%	15,8	17,4	-9,2%
GED	2,7	3,9	-29,9%	12,2	14,7	-16,9%
Receita Bruta Total	6,8	8,9	-24,3%	28,0	32,1	-12,7%

3.3 WIZ PARCEIROS

Nossa Unidade de Negócio Wiz Parceiros atua na distribuição de produtos de crédito e seguros via canais indiretos, gerindo e fomentando uma ampla rede de parceiros comerciais, com presença em todo território nacional, por meio de mais de 12 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, que se inicia com credenciamento, treinamento e capacitação até a gestão de vendas e resultados com os parceiros por meio de uma plataforma de relacionamento integrada. Além do Consórcio, a Wiz Parceiros comercializa seguros atrelados ao produto e distribui crédito na modalidade Home Equity. No início do ano de 2021, anunciamos um acordo operacional para a distribuição de produtos de consórcios administrados pela Itaú Consórcios, onde a Wiz Parceiros usará sua capilaridade e expertise para potencializar as vendas em mar aberto da Itaú Consórcios.

a) Receita Wiz Parceiros por Produto

No 4T20, a Unidade de Negócio apresentou um resultado 10,3% maior em comparação com o mesmo trimestre do ano passado. Neste trimestre, a receita foi positivamente impactada pela linha de "Indicação", apresentando crescimento de 23,3% (ou R\$2,1 milhões) decorrente, majoritariamente, do aumento no volume de cartas comercializadas nos últimos períodos e da adição de novos parceiros à base de parceiros gerenciados em nossa plataforma. Este resultado foi parcialmente compensado pela queda de 21,8% no resultado do produto Prestamista. A seguir detalharemos o resultado da Unidade.

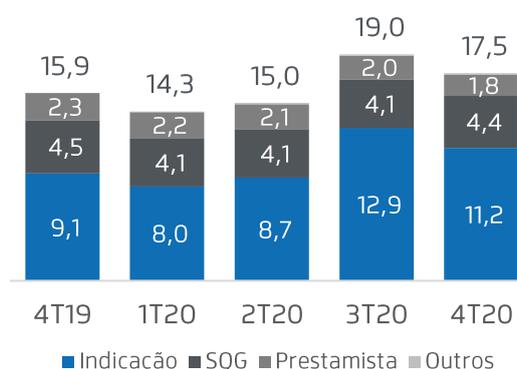
Receita Bruta (R\$MM)	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
Indicação	11,2	9,1	23,3%	40,8	30,6	33,2%
Seguro Quebra de Garantia	4,4	4,5	-1,3%	16,7	19,5	-14,4%
Seguro Prestamista - Consórcio	1,8	2,3	-21,8%	8,0	9,4	-14,9%
Success Fee ¹	0,0	0,0	n.a.	0,0	2,7	n.a.
Wimo	0,1	0,0	n.a.	0,3	0,0	n.a.
Receita Bruta Total	17,5	15,9	10,3%	65,8	62,3	5,7%

¹: anteriormente denominada "Plataforma".

b) Receita de Estoque Wiz Parceiros

O estoque de receita da UN é composto pelo efeito do pagamento parcelado em 4 vezes das linhas de Indicação e Success Fee, 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 Consórcio. No 4T20, 79,6% da receita da Wiz Parceiros veio do estoque de receitas, conforme explicitado na tabela abaixo.

Evolução Receita Bruta da Operação¹
em R\$ milhões

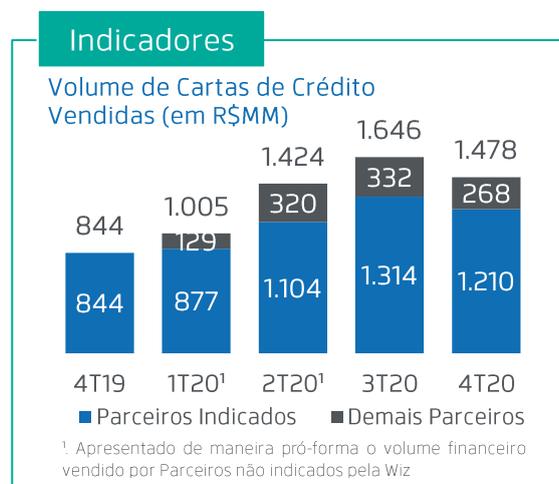


Estoque de Receita da Operação (R\$MM) ¹	4T19	1T20	2T20	3T20	4T20	% Receita total	4T20 x 4T19
Indicação	6,4	5,2	5,5	9,0	8,2	73,9%	28,0%
SQG	3,9	3,5	3,7	3,5	3,9	88,1%	0,5%
Seguro Prestamista	2,2	2,1	2,1	1,9	1,8	97,6%	-21,9%
Success Fee ²	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	n.a.	n.a.
Receita Estoque	12,6	10,8	11,3	14,5	13,9	79,6%	10,5%

¹ O detalhamento do estoque da receita não é uma informação financeira auditada e foi estruturada com base em relatórios internos da Wiz, considerando o fluxo de comissão. ² anteriormente denominado "Plataforma".

3.3.1 Indicação

No 4T20, a Wiz Parceiros atingiu o patamar de R\$1.478,3 milhões em cartas vendidas, resultado 75,2% acima do realizado no mesmo período de 2019. Esse desempenho é reflexo do foco da unidade na expansão da rede comercial, bem como do aumento da produtividade e qualidade na venda dos parceiros, com ações de ativação, treinamento e melhorias nos sistemas internos de suporte à operação, proporcionando maior facilidade e eficiência para os parceiros realizarem a venda. Além disso, o resultado do trimestre foi impactado pelo faturamento referente à prestação de serviços de gestão e suporte aos demais parceiros credenciados na Caixa Consórcios. Para esses novos parceiros, a remuneração acordada é de 0,25% do valor das cartas de consórcios vendidas, pagos em 4 parcelas.



Indicador	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
Parceiros Indicados (R\$ MM)	1.209,9	843,7	43,4%	4.505,1	3.487,3	29,2%
Demais Parceiros (R\$ MM)	268,4	0,0	n.a.	1.049,1	0,0	n.a.
Vol. de Cartas Vendidas (R\$ MM)	1.478,3	843,7	75,2%	5.554,2	3.487,3	59,3%
Parceiros Indicados (R\$ MM)	10,4	9,1	15,1%	39,0	30,6	27,3%
Demais Parceiros (R\$ MM)	0,7	0,0	n.a.	1,8	0,0	n.a.
Receita Bruta Indicação (R\$ MM)	11,2	9,1	23,3%	40,8	30,6	33,2%
Receita Bruta Success Fee (R\$ MM)¹	0,0	0,0	n.a.	0,0	2,7	n.a.

¹ Anteriormente denominada "Plataforma".

A receita de Indicação apresentou crescimento de 23,3% no 4T20 em relação ao mesmo período do ano passado. Esse desempenho é reflexo do aumento no volume de cartas de consórcios vendidas pelos parceiros indicados e pelos demais parceiros no ano de 2020, que impactou o comissionamento dessa linha.

3.3.2 Seguros Quebra de Garantia e Prestamista

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 (conforme evidenciado na seção 3.3b) – ambos são comissionados mensalmente ao longo do período de permanência dos consorciados.

No 4T20, o produto SQG apresentou retração de 1,3% em relação ao 4T19, impactado, principalmente, pela alteração na forma de alocação interna da receita do produto, uma vez que o faturamento do Produto SQG de Backoffice e vendas era integralmente realizado pela Unidade Wiz Parceiros até o 4T19, sendo a operação de Backoffice transferida para a BPO a partir do 1T20. Realizando a comparação de maneira proforma, o resultado do produto SQG cresceu 10,4% ou R\$0,5 milhão, em comparação com o 4T19, dado o empilhamento da carteira.

O Seguro Prestamista apresentou retração de 21,8%, impactado pela queda de 21,9% no estoque de receitas do produto no 4T20, em relação ao 4T19.

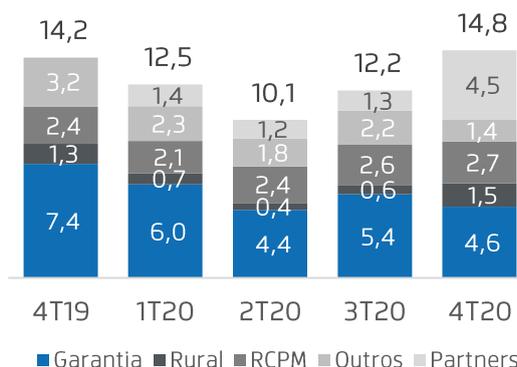
Receita Bruta (R\$ MM)	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
Seguro Quebra de Garantia	4,4	4,5	-1,3%	16,7	19,5	-14,4%
Seguro Prestamista	1,8	2,3	-21,8%	8,0	9,4	-14,9%

3.4 WIZ CORPORATE

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

Evolução Receita Bruta da Unidade
em R\$ milhões

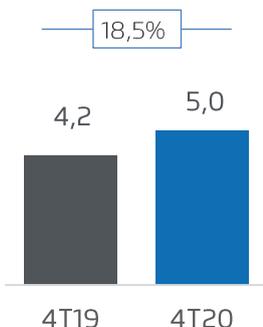


Receita Bruta (R\$ MM)	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
Garantia	4,6	7,4	-38,7%	20,4	27,9	-26,8%
Rural	1,5	1,3	14,4%	3,2	2,3	37,9%
RCPM	2,7	2,4	15,5%	9,8	7,8	25,5%
Outros	1,4	3,1	-53,5%	7,7	11,5	-33,1%
Wiz Corporate CAIXA	10,2	14,2	-28,0%	41,2	49,6	-16,9%
Wiz Corporate Partners	4,5	-	n.a.	8,4	-	n.a.
Receita bruta Total	14,8	14,2	3,7%	49,6	49,6	0,0%

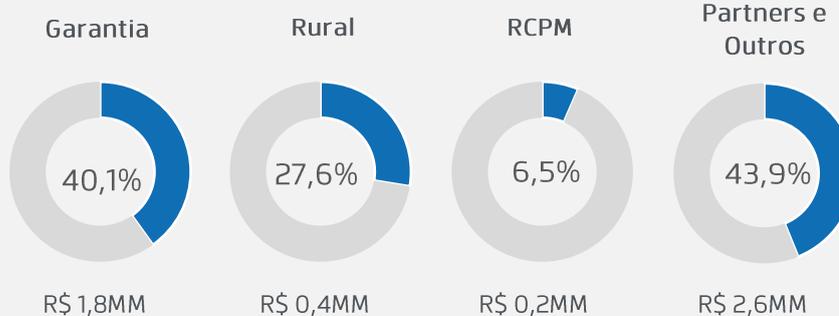
¹ O detalhamento do estoque da receita não é uma informação financeira auditada e foi estruturada com base em relatórios internos da Wiz, considerando o fluxo de comissão.

Indicadores

Estoque de Receita do Canal¹
em R\$ milhões



% Estoque de Receita Bruta por produto no 4T20



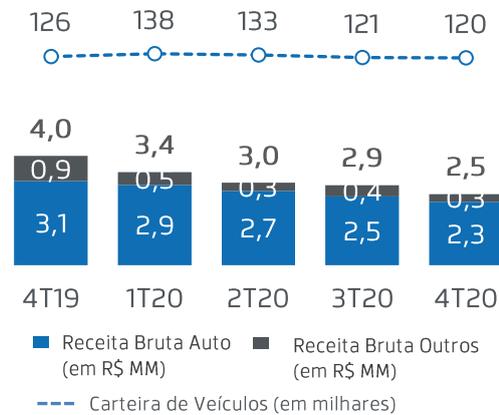
No 4T20, a Wiz Corporate obteve Receita Bruta de R\$14,8 milhões, 3,7% acima do apresentado

no 4T19. Esse resultado foi impactado positivamente pela vertical Wiz Corporate Partners, que alcançou a receita de R\$ 4,5 milhões. Este resultado foi parcialmente compensado pelo desempenho do bloco de produtos Garantia, que apresentou queda de 38,7% (ou R\$2,9 milhões), em comparação com o 4T19, negativamente impactado pelo (i) atraso de recebimento sobre emissões realizadas ao longo do 4T20 e (ii) pela realocação de receitas dos produtos Garantia vendidos pela Wiz Corporate Partners ao longo de 2020 faturados pela Corporate Caixa, totalizando -R\$ 1,1 milhão.

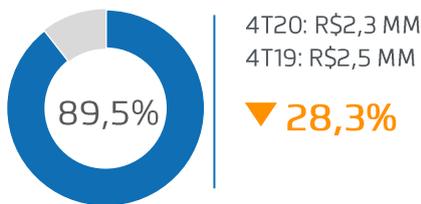
3.5 WIZ B2U

Indicadores

Carteira de Veículos e Receita Bruta



% Estoque da Receita Bruta do canal²



Nossa Unidade de Negócio Wiz B2U 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. A Unidade de Negócio tem como pilares o uso de iniciativas digitais e tecnológicas, buscando eficiência e escalabilidade.

Nesse trimestre, a Unidade de Negócio apresentou uma retração de 35,9% em sua receita total, em relação ao mesmo trimestre do ano anterior, impactada majoritariamente pela queda de 28,3% no estoque de receita do produto Auto, o principal produto comercializado pela unidade. O desempenho apresentado é decorrente da redução nas taxas de renovação e um menor volume de vendas em função do

cenário adverso no ano.

Receita Bruta (R\$ MM)	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
Auto ¹	2,3	3,1	-25,8%	10,3	13,8	-25,3%
Vida	0,0	0,1	-54,1%	0,1	0,5	-73,0%
Residencial	0,2	0,4	-63,2%	0,5	1,9	-72,0%
Multirisco Empresarial	0,1	0,3	-79,2%	0,7	1,3	-43,2%
Consórcio	0,0	0,1	-79,0%	0,1	0,4	-76,8%
Total Wiz B2U	2,5	4,0	-35,9%	11,8	18,0	-34,2%

¹Até o 2T19 a receita bruta do produto "Auto" era apresentada segmentada no resultado da "Operação Bancassurance" e "Wiz B2U", sendo reclassificada integralmente para o resultado da "Wiz B2U" a partir do 3T19, após a realização de mudanças na estratégia de comercialização do produto. ² O detalhamento do estoque da receita não é uma informação financeira auditada e foi estruturada com base em relatórios internos da Wiz, considerando o fluxo de comissão.

3.6 WIZ CONSEG

Dando continuidade à estratégia de diversificação dos nossos canais de atuação, concluímos, no primeiro trimestre de 2020, a criação de uma nova Unidade de Negócio para o grupo, A Wiz Conseg. Esta Unidade tem como foco a distribuição de seguros e produtos financeiros no segmento Auto, 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. Atualmente, a Wiz Conseg atua com exclusividade em um dos maiores grupos distribuidores de veículos multimarcas do país e maior revendedor de seminovos do Sul do Brasil, o Grupo Barigui, que possui mais de 60 concessionárias de veículos na região sul do país.

Ao final do 4T20, a Unidade de Negócios atingiu 11,3 mil veículos segurados em carteira. A operação apresentou um aumento de 37,5% na Receita Bruta, quando comparada ao 3T20, somando um total de R\$5,5 milhões faturados no ano de 2020, seu primeiro ano de operação. O resultado do 4T20 é decorrente, principalmente, da performance do produto Auto, que totalizou R\$1,2 milhão no trimestre, um aumento de 27,5% sobre o resultado alcançado no 3T20, explicado pelo aumento do volume de vendas de carros pelas concessionárias Barigui, pela melhora na renovação de contratos e pelo aumento da penetração sobre as vendas de veículos novos e usados no período. O resultado do 4T20 também foi positivamente impactado pela performance do produto Prestamista, que totalizou R\$0,9 milhão no trimestre, um aumento de 53,8% sobre o resultado alcançado no 3T20 decorrente do recebimento de R\$ 0,5 milhão do produto prestamista de banco de montadoras.

Receita Bruta (em R\$MM)	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
Auto	1,2	0,0	n.a.	3,8	0,0	n.a.
Outros	0,9	0,0	n.a.	1,7	0,0	n.a.
Total Wiz Conseg	2,1	0,0	n.a.	5,5	0,0	n.a.

3.7 BMG CORRETORA

Em linha com a estratégia de diversificação dos nossos canais de atuação, no dia 3 de novembro de 2020, anunciamos o fechamento da aquisição de 40% do capital e controle da CMG Corretora de Seguros Ltda., atual 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 cerca de oitocentas lojas físicas – as lojas help! - e dois mil correspondentes bancários ativos. O objetivo dessa parceria é construir a operação de referência do Brasil na venda de seguros em bancassurance e canais B2B2C Indiretos. Para isso, a Wiz aportará inteligência comercial, modelos de gestão financeira e soluções tecnológicas de engajamento de clientes.

A partir de novembro de 2020, passamos a consolidar o resultado dessa operação, que adicionou R\$24,2 milhões à Receita Bruta total da Wiz no ano. Esse desempenho decorre especialmente da comercialização do produto Prestamista, que representou 87,3% da Receita da Unidade de Negócios, alcançando um total de R\$ 21,1 milhões nos dois últimos meses do ano. Esse resultado foi positivamente impactado pelo recebimento de receitas obtidas em períodos anteriores e pelo aumento da penetração do prestamista no produto BMG Card no decorrer do ano de 2020.

Receita Bruta (R\$ MM)	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
Prestamista	21,1	-	n.a.	21,1	-	n.a.
Vida	2,8	-	n.a.	2,8	-	n.a.
Corporate	0,2	-	n.a.	0,2	-	n.a.
Receita bruta Total	24,2	-	n.a.	24,2	-	n.a.

¹ A Receita Bruta Consolidada de BMG no 4T20 se refere apenas aos meses de Novembro e Dezembro de 2020.

4. Custos, Despesas e Outros

Indicador (R\$ milhões)	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
Operação Bancassurance	(12,6)	(22,1)	-43,0%	(58,0)	(92,1)	-37,0%
Wiz BPO	(13,7)	(15,9)	-13,4%	(55,7)	(57,9)	-3,9%
Wiz Parceiros	(6,9)	(2,8)	147,4%	(17,2)	(11,1)	55,1%
Wiz Corporate	(4,6)	(3,9)	18,2%	(19,0)	(18,4)	3,4%
Wiz B2U	(2,4)	(2,4)	3,0%	(10,6)	(10,0)	6,6%
Wiz Benefícios	(1,2)	(0,4)	191,9%	(2,9)	(1,7)	75,1%
Wiz Conseg	(1,2)	-	n.a.	(2,4)	-	n.a.
GR1D	(1,3)	(0,7)	79,2%	(6,2)	(0,7)	764,7%
BMG Corretora	(17,6)	-	n.a.	(17,6)	-	n.a.
Custos	(61,6)	(48,2)	28,0%	(189,7)	(191,9)	-1,1%
Despesas Gerais e Adm.	(93,3)	(29,9)	211,9%	(211,1)	(105,0)	101,1%
Custos e Despesas¹	(154,9)	(78,1)	98,4%	(400,8)	(296,9)	35,0%
Outras Receitas/Despesas	(8,2)	(1,1)	618,6%	(27,4)	10,2	n.a.

¹ Totalizador das linhas "Custos" e "Despesas Gerais e Administrativas".

No 4T20, nossos Custos e Despesas apresentaram um crescimento de 98,4% (ou R\$76,8 milhões) em relação ao mesmo período do ano anterior, decorrente, principalmente, do (i) aumento de 211,9% (ou R\$63,4 milhões) nas despesas Gerais e Administrativas, efeito do reconhecimento de provisões para contingências fiscais não recorrentes, impactando a linha de "Outros" e (ii) pela incorporação de custos referentes às novas Unidades de Negócio do grupo – Wiz Conseg e BMG Corretora. Já na linha de Outras Receitas e Despesas, apresentamos um incremento de R\$7,0 milhões em despesas, devido, principalmente, a baixas realizadas em ativos intangíveis da Companhia.

4.1 CUSTOS

No 4T20 nossos custos apresentaram crescimento de 28,0% quando comparados ao mesmo período do ano anterior, impactados principalmente pelo início da consolidação do resultado da BMG Corretora a partir do mês de novembro.

O quadro a seguir demonstra a composição dos nossos custos:

Custos (R\$ milhões)	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
Pessoal	(11,6)	(20,4)	-43,0%	(54,2)	(86,1)	-37,1%
Outros	(1,0)	(1,7)	-43,6%	(3,9)	(6,0)	-35,9%
Operação Bancassurance	(12,6)	(22,1)	-43,0%	(58,0)	(92,1)	-37,0%
Pessoal	(12,6)	(13,0)	-3,4%	(50,8)	(48,4)	5,0%
Outros	(1,2)	(2,8)	-58,9%	(4,9)	(9,5)	-48,9%
Wiz BPO	(13,7)	(15,9)	-13,4%	(55,7)	(57,9)	-3,9%
Pessoal	(4,1)	(2,2)	91,6%	(11,4)	(7,5)	51,4%
Outros	(2,8)	(0,7)	331,9%	(5,8)	(3,6)	62,6%
Wiz Parceiros	(6,9)	(2,8)	147,4%	(17,2)	(11,1)	55,1%
Pessoal	(4,3)	(3,7)	15,9%	(16,7)	(15,7)	6,1%
Outros	(0,3)	(0,2)	59,6%	(2,3)	(2,6)	-13,1%
Wiz Corporate	(4,6)	(3,9)	18,2%	(19,0)	(18,4)	3,4%
Pessoal	(2,2)	(2,1)	4,3%	(9,6)	(9,0)	7,0%
Outros	(0,2)	(0,2)	-9,6%	(1,1)	(1,0)	3,2%
Wiz B2U	(2,4)	(2,4)	3,0%	(10,6)	(10,0)	6,6%
Pessoal	(1,0)	(0,3)	188,8%	(2,5)	(1,3)	86,3%
Outros	(0,3)	(0,1)	204,1%	(0,5)	(0,3)	32,2%
Wiz Benefícios	(1,2)	(0,4)	191,9%	(2,9)	(1,7)	75,1%
Pessoal	(1,0)	-	n.a.	(1,9)	-	n.a.
Outros	(0,1)	-	n.a.	(0,4)	-	n.a.
Wiz Conseg	(1,2)	-	n.a.	(2,4)	-	n.a.
Pessoal	(0,7)	(0,4)	82,7%	(2,9)	(0,4)	656,7%
Outros	(0,6)	(0,3)	75,3%	(3,3)	(0,3)	885,9%
GR1D	(1,3)	(0,7)	79,2%	(6,2)	(0,7)	764,7%
Pessoal	(2,2)	-	n.a.	(2,2)	-	n.a.
Outros	(15,5)	-	n.a.	(15,5)	-	n.a.
BMG Corretora	(17,6)	-	n.a.	(17,6)	-	n.a.
Custos Totais	(61,6)	(48,2)	28,0%	(189,7)	(191,9)	-1,1%

Segue abaixo o detalhamento da evolução dos custos de cada um de nossos canais:

- ▶ **Operação Bancassurance:** a queda de R\$9,5 milhões (ou 43,0%) nos custos do 4T20, quando comparado ao 4T19, foi devido principalmente à redução de 42,2% observada na linha de "Pessoal", efeito da suspensão do contrato de trabalho dos Assistentes de Vendas ("Asvens"), colaboradores que atuam presencialmente nas agências CAIXA, e da suspensão do contrato de trabalho da equipe de gestão dessa operação. O custo remanescente em "Pessoal" decorre dos gastos com benefícios e ajuda compensatória de custos concedidos aos colaboradores no período de afastamento, conforme esclarecido no Comunicado ao Mercado divulgado pela empresa em 14 de abril de 2020.

- ▶ **Wiz BPO:** a queda de R\$2,1 milhões (ou 13,4%) no 4T20, quando comparado ao 4T19 decorre, principalmente, da economia de 58,9% na linha de "Outros", efeito de reduções observadas na linha de (i) Infraestrutura e Ocupação, devido a ajustes de rateio de despesas *intercompany* e à realocação de contratos de alugueis de imóveis para a linha de Depreciação e Amortização, em atendimento às normas contábeis previstas no CPC 06 e (ii) Serviços de Terceiros, devido à redução de custos com fornecedores de Gestão Eletrônica de Documentos.
- ▶ **Wiz Parceiros:** o aumento de 147,4% no 4T20, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, é devido, especialmente, ao crescimento de 91,6% da linha de Pessoal, efeito (i) do aumento de headcounts direcionados à operação de consórcio e novas operações e (ii) do aumento na provisão de Participação nos Lucros, efeito do maior atingimento de metas no período e do crescimento no headcount. Em "Outros" o crescimento apresentado é referente a maiores gastos no período com campanhas de incentivo de vendas.
- ▶ **Wiz Conseg:** o custo de R\$1,2 milhão apresentado pela Unidade, que passou a ser consolidada no resultado da Companhia a partir de março desse ano, é referente majoritariamente à equipe comercial dedicada a fomentar a venda de seguros nas redes concessionárias.
- ▶ **BMG Corretora:** a partir do mês de novembro passamos a consolidar o resultado da BMG Corretora, unidade que atua na comercialização de produtos de seguridade, incluindo seguros, consórcios, capitalização e previdência privada, por meio dos canais de distribuição do Banco Bmg. Nesse trimestre, os custos da Unidade foram de R\$17,6 milhões, majoritariamente provenientes dos repasses de comissão de venda à força comercial 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 acima na linha de "Outros".

4.2 DESPESAS

No 4T20, nossas Despesas Gerais e Administrativas foram de R\$93,3 milhões, o que representa um crescimento de R\$63,4 milhões (ou 211,9%) quando comparado ao mesmo período do ano anterior, devido a efeitos não recorrentes na linha de “Outros” que serão apresentados a seguir. Já na linha de Outras Receitas e Despesas, apresentamos um incremento de R\$7,0 milhões em despesas, devido, principalmente, a baixas realizadas em ativos intangíveis da Companhia.

DESPESAS	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
Pessoal	(24,9)	(19,3)	28,8%	(108,0)	(64,7)	67,0%
Serviços de terceiros	(7,2)	(3,1)	134,1%	(17,1)	(8,6)	98,2%
Tecnologia e telecom	(5,5)	(3,0)	86,6%	(14,7)	(12,8)	15,3%
Ocupação	(1,2)	(1,3)	-14,0%	(4,2)	(3,9)	8,4%
Outros	(54,5)	(3,2)	1.589,7%	(67,1)	(15,0)	346,5%
Gerais e administrativas	(93,3)	(29,9)	211,9%	(211,1)	(105,0)	101,1%
Outras receitas/despesas	(8,2)	(1,1)	618,6%	(27,4)	10,2	n.a.

Segue abaixo um resumo das principais variações no período:

- ▶ **Pessoal:** as despesas do pacote de pessoal no 4T20 apresentaram um aumento de R\$5,6 milhões (ou 28,8%) em relação ao 4T19, devido, principalmente, ao crescimento nos headcounts corporativos alocados na área de Marketing e Tecnologia para suportar as novas unidades de negócio da Companhia e a estratégia de expansão e diversificação das operações. Além disso, as despesas de pessoal foram impactadas pelo aumento na provisão de Participação nos Lucros, efeito do maior atingimento de metas no período. Na comparação anual, apresentamos um crescimento de R\$43,3 milhões (ou 67,0%) em relação a 2019 devido aos efeitos anteriormente mencionados, além de uma despesa não recorrente registrada no 3T20, no valor de R\$26,2 milhões, referente a revisões realizadas pela Companhia, 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 consequente despesa, no valor de R\$17,1 milhões.
- ▶ **Serviços de Terceiros:** o aumento de R\$4,1 milhões (ou 134,1%) no 4T20 em Serviços de Terceiros, quando comparado ao mesmo período de 2019, decorre, essencialmente, de contratação de fornecedores para desenvolvimento de plataformas tecnológicas em nossas empresas controladas.
- ▶ **Tecnologia e Telecom:** o aumento de R\$2,6 milhões (ou 86,6%) no 4T20, quando

comparado ao mesmo período de 2019, decorre, essencialmente, do aumento de gastos com contratos de licenças de softwares.

- ▶ **Outros:** aumento de R\$51,3 milhões no 4T20, quando comparado ao 4T19, decorre, principalmente, (i) do aumento de gastos advocatícios para suporte a projetos estratégicos da Companhia e (ii) da contabilização, no 4T20, de provisões para contingências fiscais, no valor de R\$43,4 milhões. Esse valor refere-se a 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.

4.3 OUTRAS RECEITAS/DESPESAS

Conforme apresentado no quadro da seção anterior, a linha Outras Receitas/Despesas totalizou um resultado negativo de R\$8,2 milhões no 4T20, aumento de R\$7,0 milhões em relação ao 4T19. Essa variação é devida (i) a baixas realizadas em ativos intangíveis relacionadas a projetos descontinuados, no valor de R\$4,5 milhões e (ii) a uma piora no resultado da intermediação de pagamentos no comparativo com o mesmo trimestre do ano passado.

4.4 INDICADORES DE DESPESAS

O gasto com pessoal constitui o principal componente dos nossos Custos e Despesas, representando, no 4T20, 41,0% deste total.

No 4T20, reapresentamos os dados de *headcount* retroativos a 2020 para considerar os colaboradores celetistas do programa “Aprendiz Legal”. Com isso, apresentamos um crescimento de 3,7% no *headcount* em relação ao 4T19. Excluindo esse efeito, o crescimento seria de 2,2% no mesmo período comparativo - o que representa um incremento de 52 colaboradores na Companhia. Esse crescimento foi impulsionado pelo aumento no quadro das Unidades Wiz Parceiros, Wiz B2U e Wiz Benefícios – para fazer frente à estratégia de crescimento e absorção de novas operações nessas unidades – e pela incorporação das Unidades Wiz Conseg e BMG Corretora ao longo do ano de 2020. Esses efeitos foram parcialmente compensados (i) pela diminuição do quadro de colaboradores da Operação Bancassurance, após desligamentos realizados com base na avaliação de desempenho individual e da (ii) reestruturação operacional da Wiz Corporate, evoluindo a UN de um modelo reativo para um modelo consultivo.

Qtd. de colaboradores	4T20 ¹	4T19 ¹	Δ%	FY20 ²	FY19 ²	Δ%
Op. Bancassurance	960	1.083	-11,4%	997	1.086	-8,2%
Wiz BPO	785	722	8,7%	772	699	10,5%
Wiz Parceiros	70	50	40,0%	60	42	43,5%
Wiz Corporate	79	112	-29,5%	95	116	-18,7%
Wiz B2U	125	94	33,0%	107	94	13,9%
Wiz Conseg	4	-	n.a.	22	-	n.a.
Wiz Benefícios	25	14	78,6%	20	15	33,3%
GRID	6	-	n.a.	8	-	n.a.
BMG Corretora	21	-	n.a.	21	-	n.a.
Unidades de Negócio	2.075	2.075	0,0%	2.102	2.052	2,4%
Corporativo	381	293	30,0%	346	258	34,0%
Headcount total	2.456	2.368	3,7%	2.448	2.310	6,0%

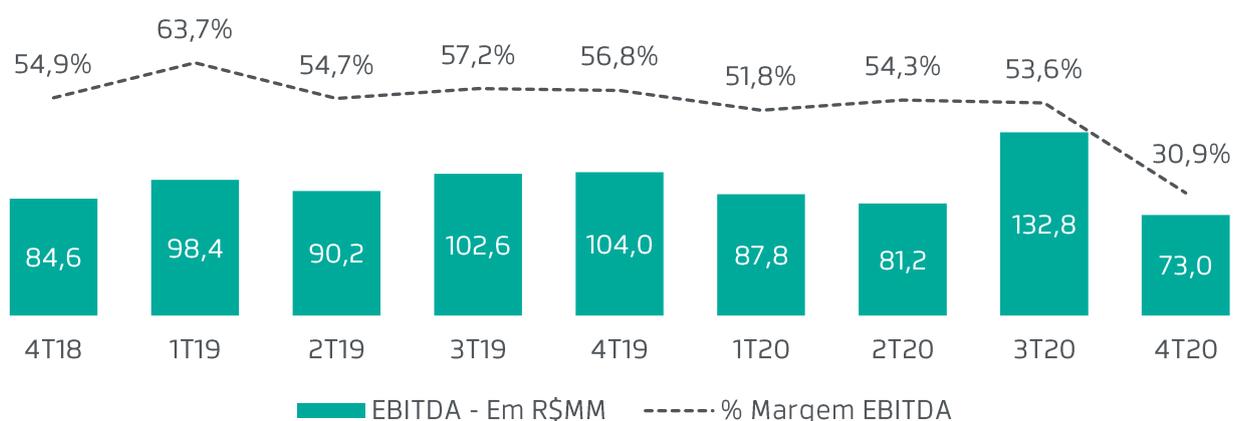
¹ posição final do trimestre.

² posição média do período acumulado.

5. EBITDA e Lucro Líquido

5.1 EBITDA

Encerramos o 4T20 com um EBITDA de R\$73,0 milhões, um resultado 29,8% (ou R\$31,0 milhões) inferior ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado deve-se, especialmente, aos efeitos não recorrentes nas linhas de “Despesas” e “Outras Receitas/Despesas”, conforme detalhado nas seções anteriores deste release. A Margem EBITDA no 4T20 foi de 30,9%, uma retração de 25,9p.p. no comparativo ao 4T19.



5.2 EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL

5.2.1 Inter Seguros

A Wiz possui 40% de participação no capital da Inter Seguros, empresa responsável pela comercialização de seguros 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 possui outorga de exploração exclusiva do balcão do Banco Inter por 50 anos, desde junho/2019.

No decorrer do ano de 2020, a Inter Seguros lançou 6 novos produtos, consolidando a sua posição de plataforma digital mais completa do mercado, com um total de 16 produtos em portfólio. Ainda nesse ano, a companhia alcançou patamares recordes em todos os seus principais indicadores operacionais: crescimento em vendas de todos os produtos, carteira de mais de 250 mil clientes, o que representa um crescimento de 380% em relação a 2019, recorde de prêmio emitido de produtos de seguros,



entre outros.

Além dos destaques operacionais, a Inter Seguros celebrou, em julho de 2020, renegociação do contrato de exclusividade com a Liberty Seguros. O novo contexto da companhia permitiu nova precificação e o fechamento de um novo contrato no valor de R\$368 milhões, valor 31 vezes superior ao contrato assinado em 2017.

Evolução da Receita Bruta
(em R\$ milhões)



Nesse trimestre, destacamos o contínuo e acentuado crescimento da carteira de clientes, que alcançou a marca de 254,9 mil clientes segurados, um crescimento de mais de 380% sobre o mesmo período do ano passado. Esse desempenho, bem como o crescimento de 69,8% no prêmio líquido, refletem o amadurecimento da estratégia de vendas dos produtos digitais realizados no decorrer do ano, bem como de campanhas de vendas "Orange Friday" realizada no decorrer do trimestre.

Resultado Consolidado (R\$ MM)	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
Receita Bruta	18,1	5,9	208,8%	43,2	20,9	106,4%
Receita Líquida	17,0	5,5	209,2%	40,6	19,7	106,1%
EBITDA	15,2	3,9	292,3%	34,2	13,9	145,7%
Margem EBITDA	89,2%	70,3%	18,9 p.p.	84,2%	70,6%	13,6 p.p.
Lucro Líquido	13,1	3,2	310,8%	29,3	11,5	153,7%
Margem Líquida	77,1%	58,0%	19,1 p.p.	72,1%	58,6%	13,5 p.p.
Equivalência Patrimonial (40%) ^{1,2}	6,1	1,3	379,5%	11,6	4,6	152,2%

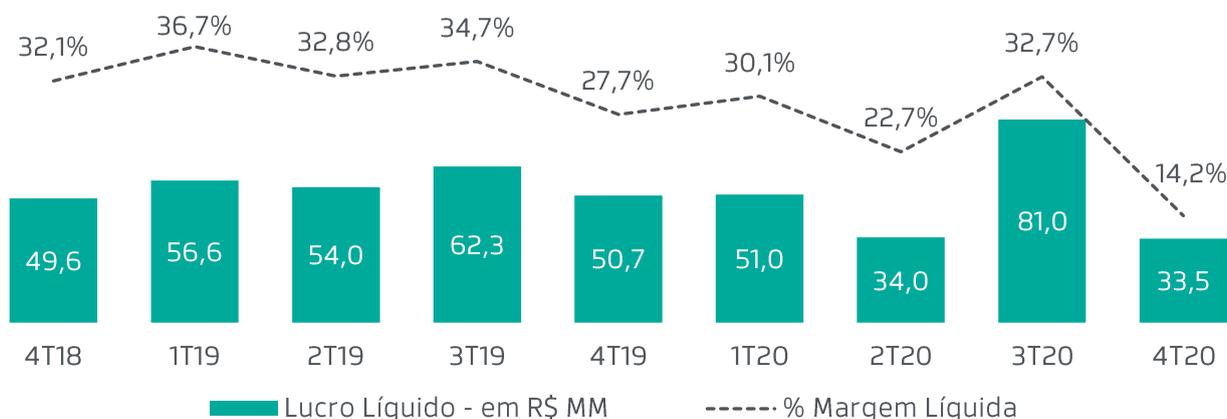
¹ Resultado Pró-forma de Equivalência Patrimonial. A Wiz passou a constituir o MEP da Inter Seguros a partir do 3T19.

² Equivalência patrimonial contabilizada com defasagem de um mês em relação à competência do resultado auferido pela Inter Seguros.

- ▶ **Receita Bruta:** Como reflexo dos resultados operacionais, os indicadores financeiros também apresentaram crescimentos expressivos. No 4T20, a Receita Bruta, além do crescimento dos produtos, foi impactada pela transação com a Liberty, atingindo crescimento de 208,8% em relação ao 4T19. Nesse trimestre, temos como destaque o desempenho em Receita Bruta dos produtos digitais, especialmente o produto Crédito Protegido, nas operações de crédito consignado e o produto Consórcio. Houve, também, o recebimento do valor de R\$6,0 milhões referente ao novo acordo comercial com a Liberty, pela venda da exclusividade do balcão de seguros por 15 anos.
- ▶ **Lucro Líquido e Equivalência:** No 4T20, a Inter Seguros atingiu lucro líquido de R\$13,1 milhões, apresentando crescimento de 286,6% (ou R\$9,9 milhões) em relação ao 4T19. A Wiz registrou, no 4T20, equivalência patrimonial de R\$6,1 milhões, um resultado 379,5% superior ao 4T19. A equivalência patrimonial é contabilizada com defasagem de um mês em relação à competência do resultado auferido pela Inter Seguros.

5.3 LUCRO LÍQUIDO

Nesse trimestre, nosso Lucro Líquido apresentou retração de R\$17,2 milhões, ou -33,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado decorre, especialmente, do resultado mencionado no EBITDA, bem como de efeitos na linha de “Earn-Out, Impairment e Outros”. A seguir, detalharemos esses e os demais impactos no lucro líquido do trimestre.



Segue abaixo um resumo das principais variações no período:

Indicador (R\$ milhões)	4T20	4T19	Δ%	FY20	FY19	Δ%
EBITDA	73,0	104,0	-29,8%	374,9	395,2	-5,1%
<i>Earn-Out, Impairment e Outros</i>	(9,4)	12,6	n.a.	(24,5)	8,6	n.a.
Depreciação e Amortização	(9,3)	(10,3)	-9,4%	(37,1)	(34,7)	6,8%
MEP	6,1	0,7	780,8%	11,6	0,8	1.389,5%
Resultado financeiro	(3,6)	(5,5)	-36,0%	(16,6)	(8,6)	92,1%
IR e CSLL	(23,3)	(50,8)	-54,1%	(108,8)	(137,6)	-20,9%
Lucro Líquido, contábil	33,5	50,7	-33,9%	199,6	223,7	-10,8%
Margem Líquida	14,2%	27,7%	-13,5p.p.	24,9%	32,8%	-7,9p.p.
Part. não controladores	0,3	2,4	-89,0%	1,2	9,8	-87,6%
Lucro Líquido atribuível a controladores	33,3	48,3	-31,1%	198,3	213,9	-7,3%

Seguem abaixo os destaques do período:

- ▶ **Earn-Out, Impairment e Outros**: nesse trimestre, o resultado negativo de R\$9,4 milhões é 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 9,4% apresentada no 4T20 em relação ao mesmo período do ano anterior é devido, especialmente, à redução na depreciação dos

contratos de aluguel de imóveis em relação ao 4T19, quando contabilizamos a depreciação dos contratos de forma retroativa a todo o exercício de 2019.

- ▶ **MEP – Método de Equivalência Patrimonial:** no 4T20, registramos o valor de R\$6,1 milhões referente à participação da Companhia no resultado da Inter Seguros, um resultado 780,8% superior ao registrado no 4T19.
- ▶ **Resultado financeiro:** no 4T20, apresentamos um resultado financeiro R\$2,0 milhões inferior ao mesmo período do ano anterior. Essa variação decorre, especialmente, da menor despesa financeira no período, impactada pela redução nas despesas referentes ao Ajuste a Valor Presente (AVP) do custo de aquisição da Finanseg Administração e Corretagem de Seguros Ltda. e da Inter Seguros, sendo parcialmente compensada pelo início do reconhecimento do AVP referente a aquisição da BMG Corretora.
- ▶ **IR e CSLL:** no 4T20 nossos gastos com IR/CSLL apresentaram redução de R\$27,5 milhões (ou 54,1%) em relação ao 4T19, devido principalmente ao menor resultado do período, gerando uma redução na base tributária em relação ao ano anterior. Além disso, no 4T19, foram registradas diversas despesas não recorrentes em IR/CSLL diferidos consequentes das aquisições realizadas pela Companhia até o período, prejudicando a análise comparativa dos trimestres. Nossa alíquota efetiva do 4T20 foi de 40,0% impactada, principalmente, pelo impairment do investimento registrado com a aquisição das empresas GR1D Finance e GR1D Insurance, efeito indedutível para fins de apuração de IR/CSLL.

6. Fluxo de Caixa

Encerramos o 4T20 com saldo de caixa ajustado de R\$243,2 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.

Indicador (R\$ milhões)	4T20	3T20	2T20	1T20	4T19
Lucro Líquido	33,5	81,0	34,0	51,0	50,7
Depreciação e amortização	9,3	9,2	9,2	9,3	10,3
Capital de giro	55,5	39,3	11,9	6,6	25,7
Capex	(3,3)	(2,0)	(1,2)	(2,6)	(6,4)
Geração de caixa operacional	95,1	127,8	53,9	64,4	80,3
Investimentos	(18,4)	(3,8)	(3,6)	(3,4)	(30,8)
Dividendos	(56,1)	(2,1)	(55,0)	(1,5)	(127,1)
Outros	(3,4)	(3,9)	21,0	0,0	17,2
Fluxo de caixa	17,3	118,0	16,3	59,6	(60,4)
Saldo inicial	239,7	121,7	105,3	45,8	106,2
Fluxo de caixa	17,3	118,0	16,3	59,6	(60,4)
Saldo final	257,0	239,7	121,7	105,3	45,8
Saldo Final Ajustado	243,2	222,5	100,6	105,3	45,8

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

- ▶ **Capital de Giro:** o fluxo de R\$56,7 milhões em Capital de Giro decorre, especialmente, do aumento nas provisões para contingências fiscais e trabalhistas.
- ▶ **Investimentos:** o fluxo em Investimentos no 4T20 decorre do desembolso de R\$22,4 milhões referente à primeira parcela do valor fixo do custo de aquisição de participação na CMG Corretora de Seguros Ltda., sendo parcialmente compensados 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\$4,0 milhões.
- ▶ **Dividendos:** no trimestre foram pagos R\$57,3 milhões em dividendos, sendo: (i) R\$53,5 milhões referentes à segunda parcela dos dividendos provenientes do lucro líquido de 2019, conforme aprovado em Assembleia Geral realizada em 23 de março de 2020 e (ii) R\$3,8 milhões a acionistas não controladores de nossas empresas controladas.
- ▶ **Outros:** 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 o saldo das aplicações financeiras realizadas pela Companhia no fundo e o saldo total do fundo, foi constituído, ao final do 4T20, um passivo financeiro no valor de R\$13,8 milhões, apresentado na linha de "Outros Passivos" do Balanço. A variação entre o saldo dessa conta em relação ao 3T20 foi de R\$3,4 milhões, compondo o valor apresentado na linha "Outros" do Fluxo de Caixa, conforme tabela acima.

- ▶ **Saldo Final Ajustado:** representa a posição de caixa da Companhia ao final do trimestre, líquida do saldo de caixa gerado com a consolidação do Fundo de Investimento Ouro Preto, conforme detalhado na linha "Outros".

7. Anexos

7.1 DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

	Controladora		Consolidado	
	31/12/2020	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2019
Operações continuadas				
Receita líquida da prestação de serviços	582.617	489.370	803.026	681.935
Custo dos serviços prestados	(71.919)	(102.785)	(189.670)	(191.874)
Lucro bruto	510.698	386.585	613.356	490.061
Despesas administrativas	(179.976)	(81.953)	(211.129)	(104.978)
Depreciação, amortização e <i>impairment</i>	(52.503)	(10.363)	(57.084)	(39.545)
Outras despesas	(27.335)	(6.142)	(33.608)	(7.047)
Outras receitas	1.212	16.330	1.730	30.600
Participação nos lucros de controladas	52.895	30.320	11.633	781
Lucro operacional antes do resultado financeiro	304.991	334.777	324.898	369.872
Receitas financeiras	2.297	4.285	2.928	5.657
Despesas financeiras	(18.937)	(13.826)	(19.480)	(14.271)
Resultado financeiro, líquido	(16.640)	(9.541)	(16.552)	(8.614)
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	288.351	325.236	308.346	361.258
Imposto de renda e contribuição social correntes	(138.705)	(103.487)	(155.794)	(129.735)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	45.080	(7.856)	47.003	(7.856)
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	194.726	213.893	199.555	223.667
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	1,21775	1,33761	n.a.	n.a.
Atribuível a:				
Acionistas da Companhia	n.a.	n.a.	194.726	213.893
Participação dos não controladores	n.a.	n.a.	4.829	9.774
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO			199.555	223.667

7.2 BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO	Controladora		Consolidado	
	31/12/2020	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2019
Circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	5.664	17.823	29.121	44.102
Aplicações financeiras	181.126	1.395	227.848	1.658
Contas a receber	39.714	45.118	65.719	59.726
Créditos Tributários	10.885	1.956	14.970	4.253
Outros ativos	13.816	25.724	17.197	24.736
Total do ativo circulante	251.205	92.016	354.855	134.475
Não circulante				
Contas a Receber	-	-	210	103
Arrendamentos	3.625	4.653	8.576	4.759
Imposto de renda e contribuição social diferidos	56.009	10.929	58.323	10.929
Outros ativos	24.712	23.981	23.747	21.947
Investimentos	522.616	390.880	126.107	115.525
Imobilizado	8.839	12.314	12.088	16.287
Intangível	9.052	16.586	373.639	282.271
Total do ativo não circulante	624.853	459.343	602.690	451.821
TOTAL DO ATIVO	876.058	551.359	957.545	586.296

PASSIVO	Controladora		Consolidado	
	31/12/2020	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2019
Circulante				
Contas a pagar	7.360	3.440	11.888	4.600
Empréstimos	-	-	52	105
Obrigações sociais	24.343	22.578	42.838	33.060
Obrigações tributárias	57.892	19.496	67.462	29.637
Dividendos a Pagar	97.368	106.949	113.410	112.771
Intermediação de pagamentos	42.479	37.763	42.479	37.763
Contas a pagar de aquisições	107.283	36.054	107.283	36.054
Arrendamentos	1.472	1.349	2.643	1.483
Outros Passivos	2.782	3.216	13.782	54
Total do circulante	340.979	230.845	401.837	255.528
Não circulante				
Contas a pagar de aquisições	165.047	117.105	165.047	117.105
Empréstimos	-	-	-	59
Provisão para contingências	57.040	9.185	60.200	9.410
Arrendamento	2.865	3.791	6.760	3.791
Outros passivos	25.705	3.376	26.062	3.525
Total do não circulante	250.657	133.457	258.069	133.890
Total do passivo	591.636	364.302	659.906	389.418
PATRIMÔNIO LÍQUIDO				
Capital social	40.000	40.000	40.000	40.000
Reservas de capital	33.453	33.453	33.453	33.453
Reservas de lucros	204.311	106.947	204.311	106.947
Reserva legal	6.657	6.657	6.657	6.657
Atribuído aos acionistas controladores	284.423	187.057	284.423	187.057
Participação dos acionistas não controladores	-	-	13.218	9.822
Total do patrimônio líquido	284.423	187.057	297.639	196.879
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	876.058	551.359	957.545	586.296

8. Glossário

Operação Bancassurance: operação de comercialização de produtos de seguros, consórcio, capitalização e previdência da Caixa Seguradora na rede de distribuição CAIXA. Estamos presentes fisicamente nas agências do banco, com nossos Assistentes de Vendas (ASVENs), que atuam baseados em 3 pilares: venda, mobilização e comunicação.

Wiz BPO: Nossa Unidade de Negócio Wiz BPO é responsável pela gestão de operações em pós-venda para produtos financeiros e de seguros. A UN possui em seu portfólio contratos de prestação de serviços de backoffice, bem como atividades de gestão de documentos e terceirização de mão-de-obra especializada para a Caixa Seguradora e demais clientes de mar aberto.

Wiz Parceiros: Nossa Unidade de Negócio Wiz Parceiros é responsável pela comercialização de produtos de Consórcio Caixa Seguradora em mar aberto. 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. Além do Consórcio, a Wiz Parceiros comercializa e é remunerada pelas vendas de seguros atrelados ao produto, como o Seguro Quebra de Garantia e Prestamista.

Wiz Corporate: essa UN atua de forma especializada, oferecendo seguros de riscos especiais personalizados, com equipe técnica-comercial própria, atuante em todo o território nacional. As vendas são originadas tanto fora do ambiente da CAIXA, quanto por meio de indicações feitas nas superintendências do banco. São comercializados variados produtos, de diversas seguradoras.

Wiz B2U: unidade de negócio 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. A Unidade de Negócio tem como pilares o uso de iniciativas digitais e tecnológicas, buscando eficiência e escalabilidade.

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

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.

Produtos de Bancassurance: produtos de seguros que possuem grande aderência ao canal de distribuição bancário. Têm como característica serem produtos simples e de fácil entendimento pelo cliente. Os produtos são tipicamente ofertados no momento em que o cliente está realizando uma transação bancária na agência. Segmento compostos pelos produtos Vida, Prestamista, Habitacional e Patrimoniais (Residencial e Multirrisco Empresarial).

Produtos Tradicionais de Seguros: produtos tipicamente distribuídos fora do ambiente de agências da CAIXA, tendo a conclusão da venda ocorrendo principalmente através de nossos canais remotos (call center e corretores). São seguros com forte percepção de valor pelo cliente. Segmento composto pelos produtos: Auto e Saúde.

Produtos de Riscos Especiais: possuem um modelo de vendas consultivo, dependente de

uma força de vendas especializada. O processo de venda é consultivo, pois depende de especificações atuariais a respeito dos riscos de subscrição a serem aceitos pela seguradora. Em decorrência do processo de venda mais complexo, as taxas de comissão praticadas costumam ser superiores aos produtos de Bancassurance. Nessa categoria comercializamos produtos de outras seguradoras, sendo os principais: Seguro Garantia e Término de Obras, Seguro Rural, D&O, Responsabilidade Civil, Seguro de Frota, entre outros

Outros Produtos: composto por três produtos financeiros: Previdência, Consórcio (vendidos na Rede CAIXA) e Capitalização. Servem como alternativa a produtos ofertados pelo banco (Ex: Previdência x Fundos e Capitalização x Poupança).

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). A Wiz recebe comissão através de dois formatos: (i) Corretagem – Percentual de comissão sobre o prêmio pago mensalmente pelos clientes (ii) Agenciamento – *Fee* de agenciamento pago exclusivamente sobre a primeira parcela do seguro habitacional.

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 Multirrisco 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 no Operação 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. Os Consórcios vendidos nesse canal são administrados pelo Grupo Caixa Seguradora.

Success Fee: anteriormente denominada "Plataforma", é uma remuneração da Caixa Consórcios para a Wiz, 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.

ASVEN: são os Assistentes de Vendas da Wiz alocados nas principais agências da CAIXA. Possuem um papel relevante em apoiar a agência em atingir as metas de seguros propostas, e atuam, principalmente, de duas formas: (i) apoiando a venda de Produtos de Bancassurance nas agências, através do acompanhamento de indicadores de performance gerados e administrados pela Wiz, e (ii) vendendo ativamente os Produtos Tradicionais de Seguros, diretamente ou através da indicação de potenciais clientes para a operação de call center.

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

Galápagos: a Galápagos Capital Investimentos e Participações Ltda., é uma companhia focada em investimentos alternativos, que será responsável pela estruturação financeira e disponibilizará os recursos financeiros necessários para a concessão dos mútuos para os clientes finais da Wiz no âmbito da nossa operação de Home Equity, conforme comunicado ao mercado do dia 7 de outubro de 2019.

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. Segue abaixo a memória de cálculo para os principais produtos da Wiz:



Vida: Composto principalmente pelos produtos de pagamento mensal para Pessoa Física e Pessoa Jurídica.



Prestamista: Não gera estoque de receita. A Wiz recebe a comissão integral no momento da contratação do Prestamista.



Habitacional: Composto pela base de clientes que pagam mensalmente o seguro Habitacional para a Caixa Seguradora.



Patrimoniais e Auto: Considera a comissão proveniente das renovações de apólices e do recebimento de comissões quando ocorre parcelamento do prêmio.



Saúde: Comissão sobre o pagamento mensal dos seguros Saúde e Odontológico.



Riscos Especiais: Composto pelo recebimento de comissões de prêmios parcelados e por produtos de pagamento mensal.



Outros: Apesar de possuir produtos que geram estoque (Previdência), não foi considerado no cálculo do estoque devido a sua menor relevância.



WIZ

Tel: +55 (11) 3080-0100/ +55 (11) 3080-0051

Rua Olimpíadas, 66 / 12º andar
Vila Olímpia - São Paulo/SP

SHN Quadra 01, bloco E, 1º andar
Brasília – Distrito Federal

www.wizsolucoes.com.br/ri
ri@wizsolucoes.com.br