



Release de Resultados

2º trimestre de 2021

Mensagem da Administração.....	3
Destaques do Período.....	5
1. Sumário de Resultados.....	8
1.1 Resultado Contábil Consolidado	8
1.2 Resultado Consolidado Ajustado	9
2. Resultado Consolidado Wiz.....	10
2.1 Receita Bruta.....	10
2.2 Custos, Despesas e Outros	11
2.3 Lucro Líquido.....	13
2.4 Fluxo de Caixa.....	15
3. Desempenho por Unidade de Negócios.....	16
3.1 Conciliação do Resultado Gerencial por U.N. e o Resultado Contábil Consolidado ..	16
Segmento Core Business	17
3.2 Rede Caixa.....	18
3.3 BMG Corretora	21
3.4 Wiz Conseg	24
Segmento Enablers.....	26
3.5 Wiz BPO.....	27
Segmento Aceleradores	30
3.6 Wiz Parceiros	31
Segmento Potencializadores.....	34
3.7 Wiz Corporate.....	35
Investidas	37
3.8 Inter Seguros.....	38
4. Anexos	40
4.1 Demonstração de Resultados	40
4.2 Balanço Patrimonial	41
5. Glossário.....	43

Mensagem da Administração

Durante o segundo trimestre de 2021 nos mantivemos firmes na estratégia de diversificação dos nossos negócios, inovando nas nossas entregas e fortalecendo a cultura corporativa. Nesse período, nos sagramos vencedores do processo competitivo realizado pelo Banco de Brasília - BRB, e concluímos a assinatura dos contratos, dando início ao processo conjunto de integração para criação da joint venture que potencializará os negócios junto aos clientes do banco, comercializando seguros, consórcios, títulos de capitalização e previdência privada, com exclusividade por 20 anos. Celebramos mais essa parceria, cientes das responsabilidades que assumimos e confiantes nos resultados que podemos alcançar.

Outro destaque do período em nossas atuações em *bancassurance* foi a parceria com o Bmg, por meio da Bmg Corretora, que já demonstra grande avanço nos resultados fruto da estratégia desenvolvida para o negócio. Estamos trabalhando ativamente para construir uma operação referência em *bancassurance*, alinhada à estratégia do banco e com foco na geração de valor no longo prazo.

Por meio da Wiz Parceiros, expandimos nosso acordo com o Itaú Unibanco passando a ofertar financiamento imobiliário junto à nossa rede credenciada que possui mais de 17 mil pontos de vendas, em um contrato que prevê 20 anos de parceria. Também firmamos contrato com a BB Consórcios, com vínculo de 10 anos, para a comercialização das cartas de crédito para automóveis, imóveis, veículos pesados e destinados ao agronegócio. E, ainda, ampliamos nosso portfólio de crédito lançando a Wimo PJ, com opção de empréstimo com bens em garantia para pessoas jurídicas, que fornece documentação simplificada, baixas taxas de juros e longo prazo para pagamento.

No cenário de inovação, destacamos o processo de transformação digital pela qual a Wiz BPO vem passando, estabelecendo seu posicionamento como unidade *full solutions* para o mercado segurador e de crédito com grande aporte tecnológico aplicado nas melhores soluções do segmento. São diversas *squads* atuando fortemente no desenvolvimento de soluções e o nosso hub de inovação, Wiz Labs, que busca soluções de mercado em diversos setores para serem aplicadas no contexto de seguros e produtos financeiros, otimizando processos. São exemplos desses investimentos a plataforma Agroeasy, que é composta pela ferramenta CotAgro, multicálculo voltada para a contratação de seguro agro, e Gestão de Risco, solução para monitoramento, vistoria e perícia de áreas agrícolas seguradas. Outro exemplo é o WGarantia, mais uma plataforma multicálculo com cotação e emissão on-line para seguro garantia; e, ainda, o Corporate Solutions, CRM que faz a gestão de seguros e crédito para empresas, da contratação ao sinistro e ainda possibilidade de realizar antecipação de recebíveis. Tudo em um mesmo lugar, de forma descomplicada, intuitiva e sem burocracia.

Completamos 48 anos de grandes conquistas realizadas e celebradas pelo nosso principal ativo: as pessoas! Por isso, sempre destacamos a força da nossa cultura corporativa, um trabalho que se iniciou em 2018 e vem se mostrando cada vez mais fundamental para alcançarmos nossos resultados e objetivos.

Estimulamos um ambiente de pertencimento, meritocrático, com sentimento de dono, foco no



resultado, paixão e trabalho em equipe. Acreditamos que a diversidade é promotora de uma cultura de alto desempenho. Por isso, aplicamos um senso de diversidade, a fim de identificar onde estamos e como podemos melhorar para nos tornarmos cada vez mais diversos e inclusivos.

Fruto da valorização da nossa cultura, figuramos mais uma vez nos rankings GPTW - Great Place to Work como uma das melhores empresas para se trabalhar no Centro-Oeste e para a Mulher Trabalhar, em todo o país, o que nos enche de orgulho!

A nossa trajetória é marcada por força e resiliência, por isso, o slogan Never Bet Against Wiz - Nunca aposte contra a Wiz - tem sido amplamente utilizado pelos Wizzers, pois demonstra a união desse time capaz de realizar grandes conquistas. Estamos cada dia mais próximos do futuro que um dia imaginamos, por isso, seguimos obstinados em concretizar nossa estratégia, contribuindo tanto para a construção de um ambiente de negócios próspero e sustentável, quanto para o alcance de resultados cada vez mais consistentes.

Heverton Peixoto
CEO

Destques de Resultados

Os principais destaques do período foram:

- ▶ **Crescimento de 44,5% em Receita Bruta** em relação ao 2T20, atingindo R\$244,8 milhões;
- ▶ **Crescimento de 43,8% em EBITDA Ajustado** em relação ao 2T20, alcançando R\$109,5 milhões, com retração de 1,2 p.p. em margem EBITDA;
- ▶ **Crescimento de 66,8% no Lucro Líquido Ajustado** em comparação ao 2T20, atingindo R\$84,7 milhões, com crescimento de 4,5 p.p. em margem líquida;
- ▶ **Saldo de caixa final ajustado de R\$285,9 milhões** ao final do trimestre, com crescimento de 12,2% em relação ao 1T21;
- ▶ Unidade **Bmg Corretora** adicionou **R\$59,5 milhões** em Receita Bruta ao resultado consolidado no trimestre (24,3% da receita bruta total). Após o período de transição e revisão do modelo estratégico e operacional, a Bmg Corretora encerra o segundo trimestre do ano com importantes evoluções, fortalecendo o alinhamento da atuação da Corretora à estratégia do Banco Bmg, **ampliando a eficiência comercial e abrangência da operação** e implementando uma importante mudança de **foco para a venda de produtos de relacionamento**, gerando recorrência de receita e, conseqüentemente, valor no longo prazo.
- ▶ **Wiz Parceiros** atingiu a marca de 714 parceiros cadastrados no trimestre e **comercializou R\$1,6 bilhão em cartas de consórcios**, com crescimento de 11,3% em relação ao 2T20;
- ▶ Crescimento de 65,2% em Receita Bruta na **Wiz Conseg** em relação ao 2T20, impulsionado pela receita do produto Prestamista, que já representa 58,9% do resultado da Unidade.
- ▶ **Inter Seguros** atingiu a marca de **532,0 mil clientes** em carteira, um crescimento de 342,5% vs. 2T20. A investida atingiu **lucro líquido de R\$15,6 milhões, adicionando R\$5,9 milhões ao resultado da Wiz** no período.

Teleconferência de Resultados

Com tradução simultânea para o inglês.

Data: Sexta-feira, 13 de agosto de 2021

PORT

Horário: 10:00 (BR) | 09:00 (NY)

Webcast: [clique aqui.](#)

ENG

Time: 09:00 a.m. (NY) | 10:00 a.m. (BR)

Webcast: [clique aqui.](#)

A partir desse trimestre, a Companhia fará sua Apresentação Pública sobre Divulgação de Resultados apenas no formato webcast.

Destaques Operacionais

PRIMEIRA EMISSÃO DE DEBÊNTURES

- ▶ Conforme Fato Relevante anunciado pela Companhia em 20 de julho de 2021, o Conselho de Administração aprovou a 1ª Emissão de Debêntures da Wiz, composta de 250.000 debêntures simples, não conversíveis em ações, da espécie com garantia real, em série única, com prazo de vencimento em 18 de agosto de 2026. As debêntures possuirão valor nominal de R\$1.000,00, totalizando o montante de R\$250,0 milhões na data de emissão. Será admitida a distribuição parcial, observada a emissão de, no mínimo, 150.000 Debêntures. O processo contará com esforços restritos de distribuição, nos termos da Instrução da CVM nº 476, de 16 de janeiro de 2009, conforme alterada. Em garantia ao cumprimento das obrigações assumidas pela Companhia no âmbito da Emissão de Debêntures, foi aprovada, pelo Conselho de Administração, a outorga e constituição, em favor dos titulares das Debêntures, de alienação fiduciária da totalidade das quotas de emissão da Inter Seguros de titularidade da Wiz. As demais principais características da Oferta e das Debêntures estão devidamente descritas na ata de reunião do Conselho de Administração da Companhia datada de 20 de julho de 2021, disponível no site da CVM e em nosso site de Relações com Investidores.

CELEBRAÇÃO DE PARCERIA ESTRATÉGICA COM BRB – BANCO DE BRASÍLIA

- ▶ Em 17 de junho, após um período de negociações, a Companhia anunciou a celebração de um contrato de compra e venda de ações, por meio do qual a Wiz se comprometeu a adquirir 50,1% das ações de uma nova corretora de seguros a ser constituída pelo BRB, mediante cessão de ativos e obrigações relacionados à atual operação de produtos de seguridade do conglomerado BRB. A aquisição se dará pelo preço total estimado de R\$ 585,2 milhões, composto por uma parcela à vista, correspondente a R\$300,0 milhões, três parcelas fixas anuais de R\$57,0 milhões cada, com vencimentos em 2023, 2025 e 2026, e três parcelas anuais variáveis, estimadas no valor de R\$38,0 milhões cada, pagas nos exercícios sociais de 2023, 2025 e 2026. A nova corretora terá o direito de comercializar, com exclusividade, na rede de distribuição controlada pelo BRB, todos os produtos e serviços de seguridade, incluindo seguro, consórcio, capitalização e previdência privada, pelo prazo de 20 (vinte) anos. O fechamento e a efetiva realização da Aquisição estão sujeitos a condições suspensivas usuais a esse tipo de transação, incluindo a aprovação da Aquisição pelos Órgãos de Governança do BRB e/ou Afiliada, a autorização pelo Banco Central do Brasil (“BACEN”) e a aprovação da Operação pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (“CADE”).

EXPANSÃO DAS OPERAÇÕES – PARCERIAS CELEBRADAS POR WIZ PARCEIROS E WIZ CONSEG

- ▶ Alinhado ao plano de expansão da Unidade Wiz Parceiros, que atua na comercialização de produtos de crédito por meio de canal indireto, ao longo do trimestre, duas novas importantes parcerias foram celebradas: convênio comercial com BB Consórcios e expansão do escopo de atuação com o Itaú, passando a incorporar o produto de financiamento imobiliário. A Wiz Parceiros passará, a partir da celebração desses acordos, a realizar a distribuição dos produtos das respectivas entidades por meio de sua rede de parceiros comerciais. A celebração dessas parcerias permitirá que a Wiz Parceiros promova à sua rede, composta por mais de 600 parceiros comerciais e 16.000 pontos de venda, um portfólio ainda mais completo, ampliando a atuação da unidade no mercado de consórcios e crédito. Já a Unidade Wiz Conseg celebrou parceria comercial com a CAO A Corretora para comercialização, distribuição e divulgação de produtos de seguridade na rede de concessionárias de veículos automotores do Grupo CAO A, salvo unidades nas cidades paulistas de São Paulo, Santos e Campinas, com prazo de vigência de 12 meses. A CAO A é a distribuidora oficial das marcas Subaru, Hyundai e Chery no Brasil, além de ser o maior revendedor Ford da América Latina.

PREMIAÇÕES GPTW CENTRO-OESTE 2021 E MELHORES EMPRESAS PARA A MULHER TRABALHAR

- ▶ Pela 6ª vez fomos premiados pelo Great Place To Work (GPTW) como uma das Melhores Empresas para se trabalhar no Centro-Oeste. Esta conquista reflete o compromisso e dedicação diária de nossos Wizzers na construção de nossas práticas e cultura corporativa, estabelecida nos pilares de diversidade, inclusão e foco no desenvolvimento do nosso principal ativo, nossas pessoas. Além disso, pelo segundo ano consecutivo, fomos premiados pelo GPTW como uma das Melhores Empresas para a Mulher Trabalhar no ranking nacional, ficando entre as 35 empresas de grande porte. O ranking reconhece empresas com as melhores práticas em relação à inclusão e ascensão de mulheres à liderança. Ser um ambiente diverso e que empodera as mulheres é um dos objetivos da Wiz. Atualmente, temos 56,5% de mulheres no nosso quadro total de Wizzers e 43,8% das posições de liderança são ocupadas por mulheres.

Sumário de Resultados

1.1 Resultado Contábil Consolidado

Resultado Consolidado (R\$ MM)	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Receita Bruta	244,8	169,4	44,5%	495,2	360,0	37,5%
Receita Líquida	220,3	149,5	47,3%	444,6	319,2	39,3%
Custos e despesas	(108,8)	(63,8)	70,6%	(223,2)	(142,3)	56,8%
Outras Receitas e Despesas	0,2	(4,5)	n.a.	(0,4)	(7,8)	-94,3%
EBITDA	111,7	81,2	37,3%	221,0	169,1	30,7%
Margem EBITDA	50,7%	54,3%	-3,7p.p	49,7%	53,0%	-3,3p.p
Lucro Líquido	75,0	34,0	120,6%	138,6	85,0	63,0%
Margem Líquida	34,1%	22,7%	11,3p.p	31,2%	26,6%	4,5p.p
Lucro Líquido Atribuível a Cont.	69,0	34,8	98,4%	130,8	84,4	55,0%

Receita Bruta

R\$244,8MM +44,5%
2T21 YoY

No 2T21, nossa **Receita Bruta** apresentou crescimento de 44,5% (R\$75,4 milhões) em relação ao mesmo período de 2020. Esse desempenho decorre da aceleração observada no segmento Core Business, com destaque para a incorporação da receita da Bmg Corretora (+R\$59,5 milhões), que passou a ser consolidada pela Wiz em nov/20 e pelo desempenho da Rede Caixa (+R\$11,8 milhões). Além disso, destaque para o crescimento apresentado na unidade Wiz Parceiros (+R\$2,9 milhões), do segmento Aceleradores.

EBITDA

R\$111,7MM +37,3%
2T21 YoY

O **EBITDA** apresentou crescimento de 37,3% (ou R\$30,5 milhões) no 2T21, quando comparado ao 2T20, impactado pela incorporação de custos referentes à nova Unidade de Negócio Bmg Corretora, que adicionou R\$41,8 milhões em custos em relação ao 2T20, e pela expansão das operações nas demais Unidades do grupo.

Lucro Líquido

R\$75,0MM +120,6%
2T21 YoY

O **Lucro Líquido** apresentou crescimento de 120,6% no trimestre, impactado pelos efeitos mencionados no EBITDA, bem como pelo resultado de equivalência referente à participação da Companhia na Inter Seguros, no valor de R\$5,9 milhões, sendo parcialmente compensado por uma redução em resultado financeiro no período. A margem líquida da Companhia no trimestre foi de 34,1%, 11,3p.p. superior ao apresentado no 2T20.

Lucro Líquido Atribuível aos Controladores

R\$69,0MM +98,4%
2T21 YoY

1.2 Resultado Consolidado Ajustado

EBITDA Ajustado (R\$ MM)	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
EBITDA	111,7	81,2	37,5%	221,0	169,1	30,7%
Recuperação Tributária	(2,3)	(5,1)	-55,9%	(3,0)	(10,0)	-69,8%
EBITDA Ajustado	109,5	76,1	43,8%	218,0	159,1	37,0%
Margem EBITDA Ajustada	49,7%	50,9%	-1,2p.p	49,0%	49,8%	-0,8p.p

Neste trimestre, foi realizado o seguinte ajuste em EBITDA:

- ▶ Recuperação Tributária: efeito do reconhecimento de R\$2,3 milhões referente a recuperação tributária não recorrente, bem como de custos advocatícios relacionados a esse processo.

Lucro Líquido Ajustado (R\$ MM)	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Lucro Líquido	75,0	34,0	120,6%	138,6	85,0	63,0%
AVP aquisições	6,1	2,7	122,4%	14,0	5,8	140,5%
Amortização ativos intangíveis aquisições	3,2	3,7	-13,8%	7,1	7,4	-4,6%
Ajustes monetários	1,7	1,1	54,7%	2,6	2,2	16,3%
<i>Impairment/Earn-out</i>	-	12,1	-100,0%	1,8	12,7	-86,0%
Ganho/Perda de Capital	0,1	0,4	-78,8%	0,3	0,4	-19,7%
Recuperação Tributária	(1,5)	(3,4)	-55,9%	(2,0)	(6,6)	-69,8%
Lucro Líquido Ajustado	84,7	50,8	66,8%	162,4	107,0	51,8%
Margem Líquida Ajustada	38,4%	33,9%	4,5p.p	36,5%	33,5%	3,0p.p

No Lucro Líquido do 2T21, além dos efeitos mencionados no EBITDA Ajustado apresentados a valores líquidos, foram realizados os seguintes ajustes de efeitos não recorrentes em resultado:

- ▶ AVP Aquisições: efeitos do Ajuste a Valor Presente (AVP) das parcelas futuras dos custos de aquisição da Finanseg (R\$0,1 milhão), da Inter Seguros (R\$2,4 milhões) e da Bmg Corretora (R\$3,6 milhões).
- ▶ Amortização Intangíveis Aquisições: despesas líquidas com amortização dos ativos intangíveis reconhecidos com as aquisições da Finanseg (R\$2,9 milhões), Inter Seguros (R\$0,2 milhão) e Barigui Corretora (R\$0,2 milhão).
- ▶ Atualização Monetária *Earn-out* Aquisições: ajuste de R\$1,7 milhão decorre da atualização monetária das parcelas de *earn-out* a pagar do custo de aquisição da Inter Seguros.
- ▶ *Impairment* ágio/*Earn-out* Aquisições: não houve ajustes de efeitos de *earn-out* ou ágio de *impairment* registrados no 2T21.
- ▶ Ganho/Perda de Capital Aquisições: o valor de R\$0,1 milhão é decorrente do efeito líquido de perda de capital referente a distribuição desproporcional de dividendos em empresas controladas.

Resultado Consolidado Wiz

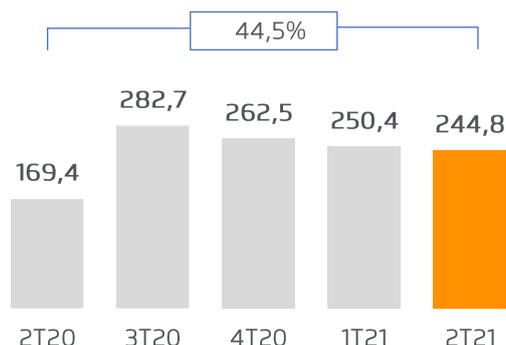
Nessa seção, detalharemos o resultado consolidado da Companhia após ajustes de consolidação, conforme visão contábil, detalhando as principais variações no resultado do Grupo.

2.1 Receita Bruta

No 2T21, atingimos Receita Bruta de R\$244,8 milhões, 44,5% superior ao realizado no 2T20. Esse desempenho decorre da aceleração do segmento Core Business, com um crescimento de 59,6% em relação ao mesmo trimestre do ano passado. O avanço no Segmento é decorrente: (i) da incorporação da Receita da Bmg Corretora; (ii) do aumento das vendas novas da Operação Caixa, 21,4% maior que o segundo trimestre de 2020, impulsionada pela performance dos produtos Vida e Residencial, bem como pelo efeito comparativo com o 2T20, período de maior impacto nos resultados em função da pandemia de Covid-19; e

(iii) da manutenção do estoque de receita, com desempenho 1,6% superior ao 2T20. Além do resultado positivo do segmento Core Business, a Wiz apresentou crescimento nas Unidades de Negócios Wiz Parceiros – Segmento Aceleradores e Wiz BPO - Segmento *Enablers* - com aumento de 27,0% e 10,2%, respectivamente, em relação à Receita Bruta apresentada no 2T20. Na seção de “Desempenho por Unidade de Negócios” detalharemos o desempenho de cada operação. Destacamos que a partir de 1T21 passamos a divulgar a informação “Run-Off Rede Caixa”, como pode ser visto na tabela abaixo. Essa linha contém o resultado do estoque de receitas contratados junto ao balcão CAIXA e que continuará a gerar resultados para a Wiz ao longo dos próximos anos, como detalharemos ao longo desse release de resultados.

Evolução da Receita Bruta | R\$ milhões



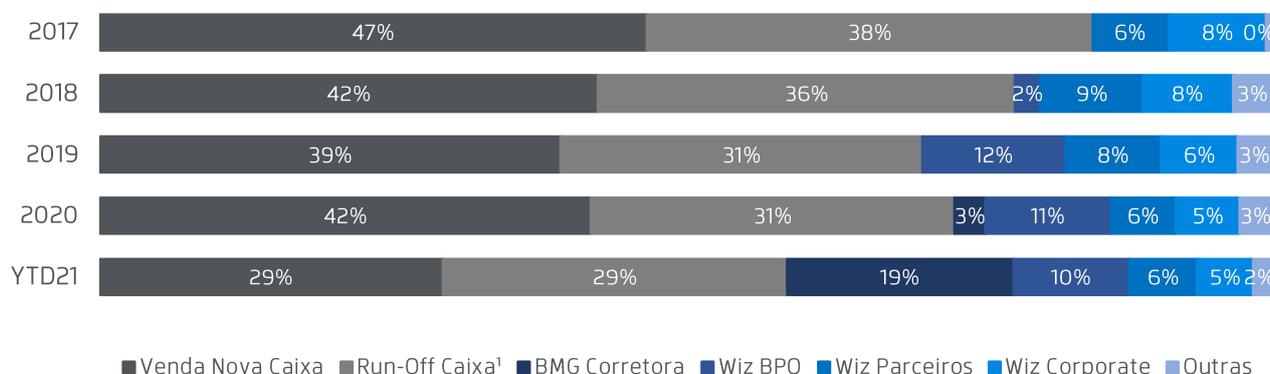
Receita Bruta Segmento (R\$ MM)	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Run-Off Operação Caixa ¹	70,8	69,7	1,6%	145,5	138,1	5,4%
Vendas Novas Operação Caixa ¹	60,8	50,1	21,4%	144,9	118,2	22,7%
Bmg Corretora	59,5	-	n.a.	95,5	-	n.a.
Wiz Conseg	2,2	1,4	65,2%	4,5	1,9	135,7%
Core Business	193,3	121,1	59,6%	390,5	258,1	51,3%
Wiz BPO	25,2	22,9	10,2%	48,9	48,6	0,5%
Enablers	25,2	22,9	10,2%	48,9	48,6	0,5%
Wiz Parceiros ¹	13,9	10,9	27,0%	28,8	21,0	37,5%
Aceleradores	13,9	10,9	27,0%	28,8	21,0	37,5%
Wiz Corporate	10,5	10,1	3,4%	23,7	22,6	4,6%
Potencializadores	10,5	10,1	3,4%	23,7	22,6	4,6%
Demais Unidades de Negócios²	1,9	4,3	-54,9%	3,4	9,7	-65,3%
Receita Bruta Consolidada	244,8	169,4	44,5%	495,2	360,0	37,5%

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

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

Participação das Unidades de Negócio na Receita Bruta Total da Companhia

No 2T21, 78,9% da Receita Bruta da Companhia foi proveniente do segmento core business, composto pelas Unidades de Negócios Rede Caixa – Run Off (29,4%), Rede Caixa – Venda Nova (29,3%), Bmg Corretora (19,3%) e Wiz Conseg (0,9%).



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

2.2 Custos, Despesas e Outros

No 2T21, nossos Custos e Despesas apresentaram um crescimento de 70,6% (ou R\$45,0 milhões) em relação ao mesmo período do ano anterior, decorrente, principalmente, do aumento de 93,2% (ou R\$36,6 milhões) nos custos provenientes das Unidades de Negócios, efeito da expansão das operações da Companhia. Já na linha de Outras Receitas e Despesas, apresentamos redução de R\$4,7 milhões em despesas em relação segundo trimestre de 2020 devido a uma melhora no resultado da intermediação de pagamentos no comparativo com o mesmo trimestre do ano passado e redução em despesas não recorrentes realizadas pela Companhia.

Custos (R\$ MM)	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Custos	(75,8)	(39,2)	93,2%	(153,3)	(85,7)	79,0%
Despesas Gerais e Administrativas	(33,0)	(24,5)	34,6%	(69,9)	(56,6)	23,4%
Custos e Despesas	(108,8)	(63,8)	70,6%	(223,2)	(142,3)	56,8%
Outras Receitas/Despesas	0,2	(4,5)	n.a.	(0,4)	(7,8)	-94,3%

Headcount

O gasto com pessoal constitui o principal componente dos nossos Custos e Despesas, representando, no 2T21, 43,1% deste total. Nesse trimestre, tivemos a redução de 868 colaboradores, ou queda de 35,4% em relação ao 2T20, impactado pelo desligamento de parte da força de vendas que atuava na Rede Caixa, por efeito da não renovação do contrato de atuação nesse canal de vendas, bem como nas unidades Wiz Conseg, uma vez que parte relevante da operação foi terceirizada a partir do segundo trimestre de 2020. Na Wiz Parceiros, tivemos um aumento de 28 colaboradores em relação ao mesmo trimestre do ano passado, ou crescimento de 50,0%, devido ao crescimento da equipe comercial direcionada às novas parcerias celebradas pela Unidade com Itaú Consórcios, Santander Consórcios e BB Consórcios. Nas demais Unidades, as principais variações são explicadas pela evolução e maturação das Operações.

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

Headcount	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Rede Caixa	135	993	-86,4%	157	1.014	-84,6%
Bmg Corretora	21	-	n.a.	20	-	n.a.
Wiz Conseq	10	42	-76,2%	10	42	-76,2%
Wiz BPO	929	874	6,3%	914	853	7,2%
Wiz Parceiros	84	56	50,0%	83	54	52,8%
Wiz Corporate	117	143	-18,2%	117	147	-20,4%
Outras Unidades	32	64	-50,0%	46	58	-20,9%
Unidades de Negócios	1.328	2.172	-38,9%	1.345	2.167	-37,9%
Corporativo	259	283	-8,5%	246	286	-13,8%
Headcount Total ¹	1.587	2.455	-35,4%	1.591	2.452	-35,1%

¹ Posição final do trimestre em 2T21 e 2T20 e média das posições finais dos trimestres em 1S21 e 1S20.

2.1.1 Custos

Os custos no 2T21 apresentaram crescimento de 93,2%, quando comparados ao mesmo período do ano anterior, impactados principalmente pelo custo associado à Unidade de Negócio BMG Corretora, incorporada em novembro de 2020. Já em relação ao 1T21, apresentamos retração de 2,3%, devido à redução dos custos após reestruturação da Unidade Rede Caixa.

Custos (R\$ MM)	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Rede Caixa	(3,1)	(11,0)	-72,2%	(21,1)	(30,4)	-30,5%
Bmg Corretora	(41,8)	-	-	(69,0)	-	0,0%
Wiz Conseq	(0,6)	(0,5)	7,7%	(1,1)	(0,8)	44,9%
Core Business	(45,5)	(11,6)	293,2%	(91,3)	(31,2)	192,6%
Wiz BPO	(16,5)	(13,3)	24,0%	(32,3)	(27,6)	17,0%
Wiz Parceiros	(5,7)	(2,9)	94,6%	(10,0)	(5,8)	72,4%
Wiz Corporate	(5,1)	(5,7)	-11,6%	(11,5)	(10,4)	11,4%
Outras Unidades	(3,1)	(5,7)	-46,3%	(8,3)	(10,8)	-23,0%
Demais Unidades de Negócios	(30,3)	(27,7)	9,6%	(62,1)	(54,5)	13,9%
Custos Totais	(75,8)	(39,2)	93,2%	(153,3)	(85,7)	79,0%

Nesse trimestre, nossos custos foram impactados, principalmente, pela seguintes Unidades de Negócio: (i) Bmg Corretora, (ii) Wiz BPO e (iii) Wiz Parceiros. Na Bmg Corretora, o custo é associado à incorporação da Unidade de Negócio ao Grupo Wiz a partir de novembro de 2020, com destaque para a linha de “Repasses de Comissão”, rubrica relevante na Companhia, em função do modelo de negócio da operação – entraremos em maiores detalhes acerca dessa linha na seção com o detalhamento da Bmg Corretora. Na Wiz BPO o aumento de 24,0% (R\$3,2 milhões) no trimestre foi efeito do incremento nos custos com Pessoal (salários, encargos e benefícios) e nos serviços de terceiros para suporte no desenvolvimento de novas soluções. Por fim, na Wiz Parceiros tivemos uma ampliação nos custos de 94,6% (R\$2,8 milhões) sobre o mesmo trimestre do ano passado, referente a maiores gastos com campanhas de incentivo de vendas e comissões, bem como o aumento de *headcounts* da unidade.

2.1.2 Despesas e Outros

No 2T21, nossas Despesas Gerais e Administrativas foram de R\$33,0 milhões, o que representa um crescimento de R\$8,5 milhões (ou 34,6%) quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Em relação ao 1T21, apresentamos queda de 10,5%, efeito de reestruturações realizadas após o encerramento do contrato com a Caixa.

Despesas (R\$ MM)	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Pessoal	(18,2)	(14,4)	26,4%	(38,2)	(34,3)	11,2%
Serviços de Terceiros	(6,1)	(2,9)	107,6%	(12,1)	(6,6)	83,1%
Tecnologia e Telecom	(4,8)	(3,1)	51,8%	(8,4)	(6,3)	33,4%
Infraestrutura e Ocupação	(0,9)	(0,7)	22,1%	(1,9)	(1,7)	15,5%
Outros	(3,0)	(3,3)	-8,5%	(9,3)	(7,8)	20,1%
Gerais e Administrativas	(33,0)	(24,5)	34,6%	(69,9)	(56,6)	23,4%
Outras Receitas/Despesas	0,2	(4,5)	n.a.	(0,4)	(7,8)	-94,3%

Seguem abaixo as principais variações das despesas gerais e administrativas:

- ▶ **Pessoal:** o crescimento de R\$3,8 milhões (26,4%) no 2T21 em despesas do pacote de Pessoal, em comparação ao 2T20 decorrem, principalmente, (i) do reconhecimento retroativo de rateio de despesas com o Banco Bmg na Unidade Bmg Corretora, (ii) do aumento nos gastos com benefícios aos funcionários e (iii) de um efeito comparativo com o segundo trimestre do ano anterior, quando foram reconhecidos valores de créditos tributários. Em relação ao 1T21, apresentamos queda de 9,0% devido a reestruturações realizadas no time após o encerramento da Operação Rede Caixa.
- ▶ **Serviços de Terceiros:** o aumento de R\$3,2 milhões (ou 107,6%) no 2T21 em Serviços de Terceiros, quando comparado ao mesmo período de 2020, decorre, principalmente, da contratação de *advisors* e consultorias para suporte no desenvolvimento de projetos estratégicos da Companhia, tais como o Processo Competitivo do Banco de Brasília - BRB, gastos com o Comitê Especial não estatutário, instaurado ao final do ano passado, além de demais projetos estratégicos.
- ▶ **Tecnologia e Telecom:** o aumento de R\$1,6 milhão (ou 51,8%) no 2T21, quando comparado com o mesmo período de 2020, decorre, essencialmente, do aumento de gastos com soluções em *Cloud* e desenvolvimento tecnológico para suporte das Unidades.

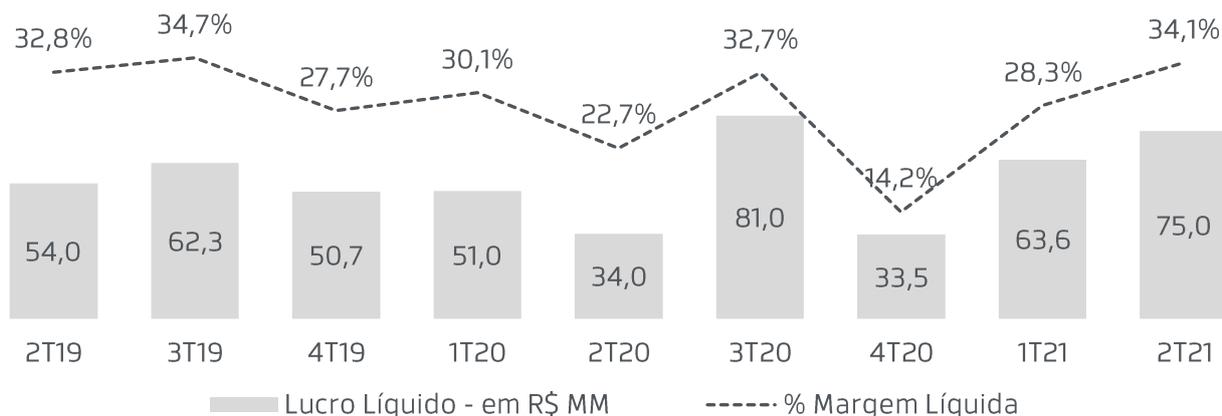
Outras Receitas/Despesas

A linha de Outras Receitas/Despesas totalizou um resultado positivo de R\$0,2 milhão no 2T21, redução de R\$4,7 milhões em despesas em relação ao 2T20. Essa variação é devida (i) a uma melhora no resultado da intermediação de pagamentos no comparativo com o mesmo trimestre do ano passado e (ii) à redução em despesas não recorrentes realizadas pela Companhia.

2.3 Lucro Líquido

Nesse trimestre, nosso Lucro Líquido apresentou crescimento de R\$41,0 milhões, ou +120,6% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado decorre, especialmente, da performance mencionada no EBITDA, bem como do reconhecimento dos valores de equivalência referentes à

participação da Companhia na Inter Seguros. A seguir, detalharemos esses e os demais impactos no lucro líquido do trimestre.



Indicador (R\$ MM)	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
EBITDA	111,7	81,2	37,5%	221,0	169,1	30,7%
Earn-Out, Impairment e Outros	(0,1)	(12,9)	-99,0%	(2,3)	(13,4)	-83,3%
Depreciação e Amortização	(7,3)	(9,2)	-21,0%	(15,8)	(18,6)	-14,9%
MEP	5,9	1,7	239,7%	11,5	3,3	245,3%
Resultado Financeiro	(6,7)	(4,1)	64,0%	(15,2)	(8,4)	81,6%
IR/CSLL	(28,5)	(22,7)	25,5%	(60,6)	(47,0)	29,0%
Lucro Líquido Contábil	75,0	34,0	120,6%	138,6	85,0	63,0%
Margem Líquida	34,1%	22,7%	11,3p.p.	62,7%	50,3%	12,4p.p.
Part. de não controladores	6,0	(0,8)	n.a.	7,8	0,7	1052,2%
Lucro Líquido Atribuível Control.	69,0	34,8	98,4%	130,8	84,4	55,0%

Seguem abaixo os destaques do período:

- ▶ **Earn-Out, Impairment e Outros:** nesse trimestre, o resultado negativo de R\$0,1 milhão é efeito do registro de perdas de capital de investimentos em empresas controladas.
- ▶ **Depreciação e Amortização:** a redução de 21,0% apresentada no 2T21 em relação ao mesmo período do ano anterior é devido, especialmente, à redução no volume de amortização dos ativos intangíveis reconhecidos em aquisições e no volume de depreciação de benfeitorias em imóveis.
- ▶ **MEP – Método de Equivalência Patrimonial:** no 2T21, registramos o valor de R\$5,9 milhões referente à participação da Companhia no resultado da Inter Seguros, 239,7% superior ao 2T20.
- ▶ **Resultado Financeiro:** no 2T21, apresentamos um resultado financeiro R\$2,6 milhões (ou 64,0%) inferior ao mesmo período do ano anterior. Essa variação decorre, especialmente, da maior despesa financeira no período, impactada pelo reconhecimento do AVP referente à aquisição da Bmg Corretora a partir do 1T21.
- ▶ **IR e CSLL:** no 2T21 nossos gastos com IR/CSLL apresentaram crescimento de R\$5,8 milhões (ou +25,5%) em relação ao 2T20, devido principalmente ao maior resultado do período, à migração do regime de tributação das Unidades Wiz Conseg e Wiz Corporate para Lucro Real e à consolidação do resultado da Bmg Corretora, que opera no Lucro Real, incorrendo em uma maior alíquota de

IR/CSLL. A alíquota efetiva no período foi de 27,6%, 12,5p.p. superior ao apresentado no 2T20, quando essa linha foi impactada por efeito gerado com o teste de *impairment* realizado para o ágio registrado com a aquisição da GR1D Finance, efeito não dedutível para fins de apuração de IR/CSLL.

2.4 Fluxo de Caixa

Encerramos o 2T21 com saldo de caixa ajustado de R\$285,9 milhões. A partir do 2T20, demonstramos o Saldo de Caixa ajustado de efeitos contábeis ocorridos na linha de “Caixa e Equivalentes de Caixa” do Balanço Patrimonial, conforme será detalhado a seguir.

Fluxo de Caixa (R\$ MM)	2T21	1T21	4T20	3T20	2T20
Lucro Líquido	75,0	63,6	33,5	81,0	34,0
Depreciação e Amortização	7,3	8,5	9,3	9,2	9,2
Capital de Giro	(20,0)	(37,2)	55,5	39,6	11,9
Capex	(1,6)	(1,8)	(3,3)	(2,0)	(1,2)
Geração de Caixa Operacional	60,7	33,1	95,1	127,8	53,9
Investimentos	(16,8)	(17,3)	(18,4)	(3,8)	(3,6)
Dividendos	(15,5)	(4,1)	(56,1)	(2,1)	(55,0)
Outros	(2,8)	(5,5)	(3,4)	(3,9)	21,0
Saldo de Caixa Inicial	263,2	257,0	239,7	121,7	105,3
Fluxo de Caixa	25,6	6,2	17,3	118,0	16,3
Saldo de Caixa Final	288,8	263,2	257,0	239,7	121,7
Saldo de Caixa Final Ajustado	285,9	254,9	243,2	222,5	100,6

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

- ▶ **Capital de Giro:** a variação de R\$ 20,0 milhões no Capital de Giro é decorrente, principalmente, do aumento no saldo do Contas a Receber da Companhia.
- ▶ **Investimentos:** o fluxo de investimento no 2T21 decorre do desembolso de (i) R\$22,4 milhões referente à parcela de *Earn-Out* do custo de aquisição da Bmg Corretora e (ii) R\$2,2 milhões da parcela de *Earn-Out* do custo de aquisição da Finanseg, 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\$7,8 milhões.
- ▶ **Dividendos:** no trimestre foram pagos (i) R\$15,2 milhões referentes à primeira parcela dos dividendos provenientes do lucro líquido apurado em 2020, conforme aprovado em Assembleia Geral realizada em 15 de abril de 2021 e (ii) R\$0,3 milhão em dividendos 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 os saldos das aplicações financeiras realizadas pela Companhia no fundo e o saldo total do fundo, foi constituído, ao final do 2T21, um passivo financeiro no valor de R\$5,5 milhões, apresentado na linha de “Outros Passivos” do Balanço. A variação entre o saldo dessa conta em relação ao 1T21 foi de R\$2,8 milhões, compondo o valor apresentado na linha “Outros” do Fluxo de Caixa, conforme tabela acima.
- ▶ **Saldo Final Ajustado:** representa a posição de caixa ao final do trimestre, líquida do saldo de caixa gerado com a consolidação do Fundo de Investimento Ouro Preto, conforme detalhado “Outros”.

3

Desempenho por Unidade de Negócios

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

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

Resultado 2T21 (em R\$MM)	Rede Caixa Run-On	Rede Caixa Run-Off	Bmg Corretora	Wiz Conseg	Wiz BPO	Wiz Parceiros	Wiz Corporate	Outras Unidades	Corpora- tivo	Elimi- nação	Consolidado	Inter Seguros ²
Receita Bruta	60,8	70,8	59,5	2,2	26,2	13,9	10,5	5,4	–	(4,4)	244,8	21,6
Receita Líquida	53,7	62,6	56,0	2,0	23,4	13,1	9,3	4,8	–	(4,4)	220,3	20,3
Custos	(3,1)	(2,9)	(41,8)	(1,0)	(16,5)	(5,7)	(5,7)	(3,2)	–	4,3	(75,8)	(2,1)
Lucro Bruto	50,6	59,6	14,1	1,0	6,8	7,3	3,6	1,6	–	(0,2)	144,5	18,2
Despesas	(1,8)	(2,1)	(1,7)	(0,1)	(4,1)	(1,1)	(3,0)	(1,6)	(17,8)	0,2	(33,0)	–
Outras Receitas e Despesas	–	–	–	–	–	–	–	–	0,2	–	0,2	–
EBITDA	48,8	57,5	12,5	0,9	2,7	6,3	0,6	0,0	(17,6)	–	111,7	18,2
Impairment/Earn-Out	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(0,1)	–
Depreciação e Amortização	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(7,3)	(0,1)
Equivalência Patrimonial ¹	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	5,9	–
Resultado Financeiro	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(6,7)	–
EBT	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	103,6	18,2
IRPJ/CSLL	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(28,5)	(2,6)
Lucro Líquido	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	75,0	15,6
Margem Bruta	94,3%	95,3%	25,3%	49,3%	29,3%	56,2%	38,6%	32,7%	–	–	65,6%	89,9%
Margem EBITDA	90,9%	91,9%	22,3%	46,6%	11,7%	48,1%	6,6%	0,1%	–	–	50,7%	89,9%
Margem Líquida	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	34,1%	76,7%

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



Segmento
CORE BUSINESS

3.2 Rede Caixa

Até 14 de fevereiro de 2021, a Unidade de Negócio Rede Caixa era responsável pela atuação comercial dos produtos de seguridade na rede de distribuição da CAIXA. O acesso a esse canal era estabelecido por contrato assinado com a Caixa Seguridade em agosto de 2018, com vigência até 14 de fevereiro de 2021. Após realização de processo competitivo para seleção de co-corretora para atuação em linhas de negócios em parceria com a corretora própria da Caixa Seguridade, a Companhia foi informada que não se sagrou vencedora no respectivo processo competitivo, passando a gerenciar apenas o run-off das apólices vendidas até o fim do contrato (estoque de receitas). Ainda, as partes negociariam de boa-fé as condições de um período de transição para a transferência das atividades de corretagem realizadas pela Wiz para a corretora própria da Caixa Seguridade e para as co-corretoras selecionadas no processo competitivo. Este período de transição terminará no dia 15 de agosto de 2021, quando a Wiz passará a receber apenas o Estoque de Receita, conquistado em vendas realizadas nos períodos anteriores ao dia 15 de fevereiro de 2021.

EBITDA Rede Caixa (R\$ MM) ¹	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Receita Bruta	131,6	119,8	9,9%	290,5	256,2	13,4%
Receita Líquida	116,2	106,0	9,7%	256,8	226,6	13,3%
Custos	(6,0)	(11,0)	-45,6%	(26,0)	(30,4)	-14,4%
Lucro Bruto	110,2	95,0	16,1%	230,8	196,2	17,6%
Margem Bruta	94,8%	89,6%	5,3p.p	89,9%	86,6%	3,3p.p
Despesas	(4,0)	(2,5)	58,0%	(6,9)	(5,1)	34,2%
EBITDA	106,3	92,4	14,9%	223,9	191,1	17,2%
Margem EBITDA	91,4%	87,2%	4,2p.p	87,2%	84,3%	2,9p.p

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

3.2.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** no 2T21, a Unidade atingiu R\$116,2 milhões em Receita Líquida, com crescimento de 9,7% em relação ao 2T20, impulsionada pela originação de vendas novas no período, que atingiu R\$60,8 milhões (+21,4% vs. 2T20), como será detalhado adiante.
- ▶ **Custos:** no trimestre, realizamos R\$6,0 milhões em custos na Unidade, compostos majoritariamente por custos com pessoal (salários, encargos e benefícios) provenientes de *headcounts* talentos retidos na Unidade, que estão atualmente prestando serviços para outras Unidades do grupo por decisão estratégica da Companhia. Além disso, na linha de "Outros", registramos R\$2,9 milhões em custos referentes à contratação da Wiz BPO para atuação na manutenção da carteira de run-off.

Indicadores Rede Caixa	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Pessoal	(2,9)	(10,8)	-72,9%	(20,6)	(29,4)	-29,9%
Outros	(3,1)	(0,3)	1097,2%	(5,4)	(1,0)	445,5%
Custos (R\$ MM)	(6,0)	(11,0)	-45,6%	(26,0)	(30,4)	-14,4%
Despesas (R\$ MM)	(4,0)	(2,5)	58,0%	(6,9)	(5,1)	34,2%
Headcount (#) ¹	135	993	-86,4%	157	1.014	-84,6%

¹ Posição final do trimestre em 2T21 e 2T20 e média das posições nos trimestres em 1S21 e 1S20.

- ▶ **Despesas:** o crescimento de 58,0% (ou R\$1,5 milhão), quando comparado ao 2T20, é justificado pelo aumento do rateio das despesas corporativas atribuídas a essa unidade, proporcional ao resultado operacional alcançado no trimestre.

3.2.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Vida	33,8	33,3	1,6%	68,4	66,4	3,0%
Habitacional	24,2	22,5	7,3%	49,0	42,9	14,3%
Patrimoniais	5,2	6,8	-22,8%	12,0	13,5	-10,9%
Outros ¹	7,6	7,2	6,4%	16,1	15,3	5,5%
Run-Off (Estoque de Receita)	70,8	69,7	1,6%	145,5	138,1	5,4%
Vida	13,4	8,7	54,7%	24,7	22,7	9,0%
Prestamista	28,2	31,2	-9,6%	82,1	74,6	10,0%
Patrimoniais	15,3	8,5	80,6%	30,6	15,8	93,8%
Outros	3,8	1,7	124,5%	7,6	5,1	49,5%
Run-On (Vendas Novas)	60,8	50,1	21,4%	144,9	118,2	22,7%
Receita Bruta Rede Caixa	131,6	119,8	9,9%	290,5	256,2	13,4%

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

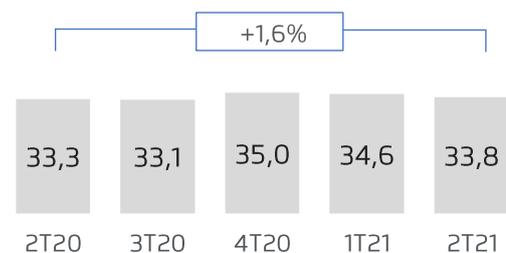
A Receita Bruta da Rede Caixa apresentou crescimento de 9,9% (+R\$11,8 milhões) no 2T21, quando comparado ao 2T20. Apesar da regra de decaimento da receita de venda nova, prevista no contrato do período de transição, no 2T21 a Receita de Run-On (Vendas Novas) atingiu crescimento de R\$10,7 milhões em relação ao 2T20 (+21,4%), devido ao bom desempenho nos produtos Vida e Residencial, bem como pelo efeito comparativo com o 2T20, período de maior impacto nos resultados em função da pandemia de Covid-19. Apresentamos a seguir detalhamento do run-off de receitas, que atingiu crescimento de 1,6% em relação ao 2T20.

Desempenho Run-Off (Estoque de Receita)

Vida

O estoque de receita bruta do produto Vida apresentou crescimento de 1,6% nesse trimestre, quando comparada ao 2T20, chegando ao patamar de R\$33,8 milhões impulsionado pelo aumento do ticket médio da carteira no período.

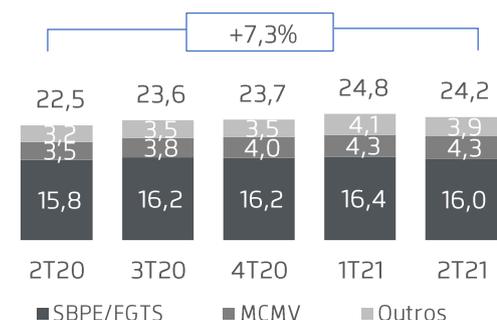
Receita Run-Off (R\$MM)



Habitacional

O estoque de receita bruta do produto apresentou crescimento de 7,3% no 2T21, quando comparado ao 2T20, efeito do empilhamento de vendas realizadas ao longo de 2020 e de reajustes anuais no prêmio dos seguros. As apólices do seguro Habitacional possuem um perfil de cauda longa, uma vez que são faturadas em conjunto com o crédito imobiliário, que possuem um *duration* máximo de até 35 anos. 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. As vendas realizadas a partir de 15 de fevereiro de 2021 na Rede Caixa não remuneraram a Companhia e, conseqüentemente, não compõem o estoque de receitas.

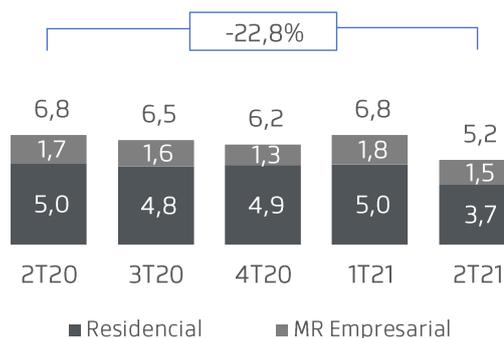
Receita Run-Off (R\$MM)



Patrimoniais

O estoque de receita bruta dos produtos Patrimoniais apresentou redução de -22,8% em relação ao mesmo período do ano anterior, majoritariamente devido ao desempenho do produto Residencial, que apresentou queda de -26,9%, efeito do alto volume de vendas realizadas no modelo de pagamento anual (PA) nos últimos trimestres, reduzindo a recorrência de pagamento e, conseqüentemente, o estoque do produto.

Receita Run-Off (R\$MM)



3.3 Bmg Corretora

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

EBITDA Bmg Corretora (R\$ MM)	2T21	1T21	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Receita Bruta	59,5	36,1	65,0%	95,5	-	n.a.
Receita Líquida	56,0	34,2	63,5%	90,2	-	n.a.
Custos	(41,8)	(27,2)	54,0%	(69,0)	-	n.a.
Lucro Bruto	14,1	7,1	100,3%	21,2	-	n.a.
Margem Bruta	25,3%	20,6%	4,6p.p	23,5%	-	n.a.
Despesas	(1,7)	(1,0)	58,3%	(2,7)	-	n.a.
EBITDA	12,5	6,0	107,6%	18,5	-	n.a.
Margem EBITDA	22,3%	17,6%	4,7p.p	20,5%	-	n.a.

3.3.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** a receita líquida atingiu R\$56,0 milhões no 2T21, 63,5% acima do 1T21, e 147,9% acima do 4T20, quando a operação passou a ser consolidada pela Companhia (a partir de novembro de 2020). Esse desempenho foi impulsionado pelos produtos Prestamista Card e Vida, como será detalhado a seguir.
- ▶ **Custos:** no 2T21, os custos da Unidade atingiram R\$41,8 milhões, um crescimento de 54,0% em relação ao 1T21, impulsionado pelo crescimento de 60,1% apresentado na linha de “Comissões” - repasses de comissão de venda à rede de distribuição do banco. Esse efeito foi devido à mudança no mix de produtos vendidos no período, com aumento da participação do produto Vida, que possui alta comissão de agenciamento na primeira parcela, porém com comissão inferior nas demais parcelas. O modelo comercial da Bmg Corretora é estruturado a partir da atuação em conjunto com uma rede de distribuição composta por cerca de 800 lojas da rede de franquias lojas “help!” e 2 mil correspondentes bancários ativos. Dessa forma, a Bmg Corretora remunera a rede de distribuição do banco pela utilização do canal e da força de vendas na comercialização dos produtos de seguridade. Essa remuneração é registrada no resultado da corretora como “repasses de comissão”, apresentado na tabela abaixo.

Indicadores Bmg Corretora	2T21	1T21	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Pessoal	(1,1)	(1,2)	-9,7%	(2,2)	-	n.a.
Comissões	(39,6)	(24,7)	60,1%	(64,3)	-	n.a.
Outros	(1,2)	(1,3)	-5,9%	(2,5)	-	n.a.
Custos (R\$ MM)	(41,8)	(27,2)	54,0%	(69,0)	-	n.a.
Despesas (R\$ MM)	(1,7)	(1,0)	58,3%	(2,7)	-	n.a.
Headcount (#)¹	21	18	16,7%	20	-	n.a.

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

- ▶ **Despesas:** O aumento de R\$0,6 milhão nas despesas da Unidade no trimestre, em comparação ao

1T21, é efeito do pagamento retroativo referente a rateio de despesas com o Banco Bmg.

- **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$12,5 milhões no trimestre (+107,6% vs. 1T21), devido aos efeitos mencionados acima. A Margem EBITDA da Unidade no 2T21 foi de 22,3%, crescimento de 4,7.p.p vs. o 1T21. Dada a característica do modelo comercial da Unidade, a margem EBITDA é naturalmente inferior às margens apresentadas nas demais operações do Core Business Wiz.

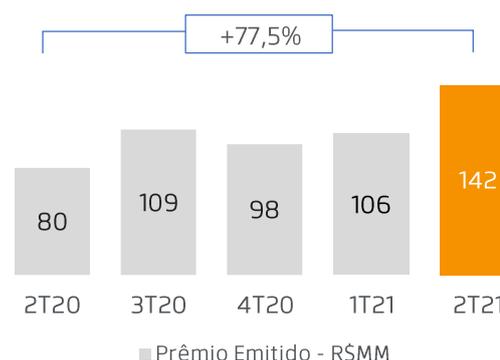
3.3.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	2T21	1T21	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Prestamista Card	30,7	25,7	19,3%	56,4	-	n.a.
Prestamista Conta	3,3	4,2	-21,9%	7,5	-	n.a.
Outros	0,3	0,7	-63,2%	1,0	-	n.a.
Prestamista	34,2	30,6	11,7%	64,9	-	n.a.
Vida	24,9	5,0	399,0%	29,8	-	n.a.
Outros	0,4	0,4	-6,2%	0,8	-	n.a.
Receita Bruta Bmg Corretora	59,5	36,1	65,0%	95,5	-	n.a.

A partir de novembro de 2020, passamos a consolidar o resultado dessa operação, que adicionou R\$59,5 milhões à Receita Bruta total da Wiz no 2T21, 65,0% acima do trimestre anterior. Esse resultado decorre especialmente do desempenho do produto Vida, que atingiu crescimento de R\$19,9 milhões no comparativo dos trimestres de 2021 (+399,0%). Além disso, destaque para o produto Prestamista, que representou 57,5% da Receita da Unidade de Negócios, alcançando um total de R\$ 34,2 milhões, 11,7% acima do 2T21.

Após o período de transição e revisão do modelo estratégico e operacional, a Bmg Corretora encerra o segundo trimestre do ano com importantes evoluções, fortalecendo o alinhamento da atuação da Corretora à estratégia do banco, ampliando a eficiência comercial e abrangência da operação e implementando uma importante mudança de foco para a venda de produtos de relacionamento, gerando recorrência de receita e, conseqüentemente, valor no longo prazo.

Prêmio Emitido



Desempenho Produto Prestamista

O produto Prestamista é o principal produto comercializado pela Bmg Corretora, sendo operado nas modalidades: Prestamista Card – seguro prestamista atrelado aos cartões de crédito consignado do Banco; Prestamista Conta – atrelado ao empréstimo pessoal concedido pelo Banco e Outros Prestamista – atrelado à demais transações de crédito, como crédito consignado. A Receita Bruta do produto apresentou crescimento de 11,7% em relação ao 1T21, impulsionado pelo resultado de renovação do produto Prestamista Card, que representou 51,6% da Receita da Unidade de Negócios, alcançando um total de R\$ 30,7 milhões, 19,3% acima do 2T21.

Desempenho Produto Vida

O produto Vida vem expandindo seu resultado ao longo do trimestre, sendo operado nas modalidades: Vida Papcard – seguro ofertado em conjunto com os cartões de crédito consignado do Banco e Vida

Outros – seguro ofertado para associados de entidades parceiras do Banco. A Receita Bruta do produto apresentou crescimento de 399,0% em relação ao 2T21, majoritariamente devido a mudanças promovidas na estrutura de pagamento do produto, aumentando o mercado elegível para comercialização. A mudança permitiu a ampliação da base endereçável para penetração. O melhor desempenho do produto fortalece a estratégia de criação de valor no longo prazo, uma vez que constitui uma carteira com recorrência mensal de pagamento e geração de receita.

3.4 Wiz Conseg

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

EBITDA Wiz Conseg (R\$ MM)	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Receita Bruta	2,2	1,4	65,2%	4,5	1,9	135,7%
Receita Líquida	2,0	1,3	55,8%	3,9	1,8	120,8%
Custos	(1,0)	(0,5)	94,9%	(1,8)	(0,8)	135,8%
Lucro Bruto	1,0	0,8	29,1%	2,2	1,0	109,9%
Margem Bruta	49,3%	59,4%	-10,2p.p	55,0%	57,8%	-2,9p.p
Despesas	(0,1)	-	n.a.	(0,2)	-	n.a.
EBITDA	0,9	0,8	22,0%	1,9	1,0	86,2%
Margem EBITDA	46,6%	59,4%	-12,9p.p	48,8%	57,8%	-9,1p.p

3.4.1 Desempenho Financeiro

- **Receita Líquida:** a receita líquida atingiu R\$2,0 milhões no 2T21, 55,8% acima do 2T20, com destaque para a performance do produto Prestamista, que apresentou importante crescimento em relação ao mesmo trimestre do ano passado, como será detalhado a seguir. O crescimento inferior ao apresentado na linha de Receita Bruta deve-se à mudança no regime de tributação para o Lucro Real a partir do 1T21.
- **Custos:** o custo de R\$1,0 milhão realizado pela Unidade é referente majoritariamente à equipe contratada para atuar no modelo de venda remota e digital, operação terceirizada para a Unidade Wiz BPO, cujo custo é apresentado na linha de “Outros”. No trimestre, foram contratados, em média, 29 pontos de atendimento ao mês. A queda de -32,4% na linha de “Pessoal” se deve pela redução de *headcounts* na Unidade, uma vez que parte relevante da operação foi terceirizada a partir do segundo trimestre de 2020, permanecendo apenas os *headcounts* direcionados à operação presencial.

Indicadores Wiz Conseg	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Pessoal	(0,2)	(0,4)	-32,4%	(0,5)	(0,5)	-13,5%
Outros	(0,8)	(0,2)	373,4%	(1,3)	(0,2)	501,1%
Custos (R\$ MM)	(1,0)	(0,5)	94,9%	(1,8)	(0,8)	135,8%
Despesas (R\$ MM)	(0,1)	-	n.a.	(0,2)	-	n.a.
Headcount (#)¹	10	42	-76,2%	10	42	-76,2%
Quantidade de PA's²	29	15	87,0%	31	29	7,0%

¹ Posição final do trimestre em 2T21 e 2T20 e média das posições nos trimestres em 1S21 e 1S20. ² Posição média do trimestre.

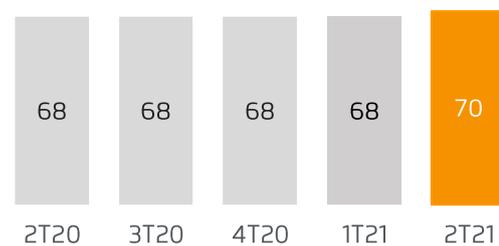
- **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$0,9 milhão no trimestre (+22,0% vs. 2T20), devido à melhor performance em receita líquida, mencionada acima. A Margem EBITDA da Unidade no 2T21 foi de 46,6%, uma redução de 12,9p.p. vs. o 2T20.

3.4.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Auto	0,9	1,2	-25,7%	1,8	1,7	7,1%
Prestamista	1,3	0,1	1.195,8%	2,6	0,1	1.738,4%
Outros	0,0	0,0	-63,6%	0,0	0,0	-51,7%
Rede Barigui	2,2	1,4	65,2%	4,5	1,9	135,7%
Receita Bruta Wiz Conseg	2,2	1,4	65,2%	4,5	1,9	135,7%

A operação atingiu receita bruta de R\$2,2 milhões no trimestre, 65,2% acima do apresentado no 2T20. Destaque no trimestre para o desempenho do produto Prestamista, que adicionou R\$1,2 milhão à receita da Unidade, efeito (i) do aumento na taxa de penetração do produto nas concessões de financiamento auto realizadas na rede Barigui, (ii) do aumento no volume de financiamentos realizados no período e (iii) de efeito comparativo em relação a 2020, quando o faturamento do produto Prestamista referente à produção do 1S20 foi majoritariamente reconhecido no 3T20. Além disso, o trimestre é beneficiado pelo efeito comparativo com o mesmo trimestre do ano anterior, período de maior impacto no resultado em função da pandemia de Covid-19.

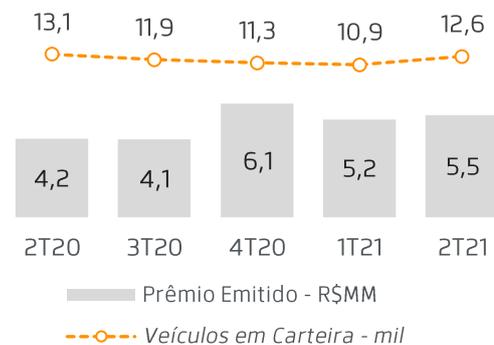
Concessionárias Atendidas



Desempenho Produto Auto

A Receita Bruta do produto Auto apresentou redução de -25,7% em relação ao 2T20, decorrente da redução no volume de prêmios emitidos de renovação de seguros, sendo parcialmente compensado por uma melhor performance de vendas novas no período. A redução no volume de renovações foi decorrente do baixo volume de vendas novas no ano anterior, provocando efeito de redução na quantidade de itens em carteira, sendo parcialmente compensado pelo aumento na taxa de renovação nos produtos no trimestre.

Prêmio Emitido e Carteira de Clientes





Segmento
ENABLERS

3.5 Wiz BPO

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

EBITDA Wiz BPO (R\$ MM)	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Receita Bruta	26,2	23,3	12,2%	50,6	49,4	2,6%
Receita Líquida	23,4	20,6	13,4%	45,1	43,4	3,9%
Custos	(16,5)	(13,3)	24,0%	(32,3)	(27,6)	17,0%
Lucro Bruto	6,8	7,3	-5,9%	12,9	15,9	-18,9%
<i>Margem Bruta</i>	<i>29,3%</i>	<i>35,3%</i>	<i>-6,0p.p</i>	<i>28,5%</i>	<i>36,5%</i>	<i>-8,0p.p</i>
Despesas	(4,1)	(4,1)	1,2%	(7,0)	(8,1)	-12,7%
EBITDA	2,7	3,2	-14,9%	5,8	7,8	-25,3%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>11,7%</i>	<i>15,6%</i>	<i>-3,9p.p</i>	<i>12,9%</i>	<i>17,9%</i>	<i>-5,1p.p</i>

3.5.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** no 2T21, a Unidade atingiu R\$23,4 milhões em Receita Líquida, com crescimento de 13,4% em relação ao 2T20, sendo impactada principalmente pelo aumento das receitas em “Soluções em Crédito” e “Soluções em Seguros Massificados”, como será detalhado adiante.
- ▶ **Custos:** o crescimento de R\$3,2 milhões (ou 24,0%) no 2T21, quando comparado ao 2T20 decorre, principalmente, do aumento nos custos com Pessoal (salários, encargos e benefícios), efeito do aumento nos *headcounts* da Operação e do aumento na provisão de participação dos lucros. Em “Outros” o crescimento observado é referente ao aumento nos serviços de terceiros para suporte no desenvolvimento de novas soluções.

Indicadores Wiz BPO	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Pessoal	(14,1)	(11,7)	20,3%	(27,9)	(24,5)	14,0%
Outros	(2,4)	(1,6)	50,4%	(4,3)	(3,0)	41,8%
Custos (R\$ MM)	(16,5)	(13,3)	24,0%	(32,3)	(27,6)	17,0%
Despesas (R\$ MM)	(4,1)	(4,1)	1,2%	(7,0)	(8,1)	-12,7%
Headcount (#)¹	929	874	6,3%	914	853	7,2%

¹ Posição final do trimestre em 2T21 e 2T20 e média das posições nos trimestres em 1S21 e 1S20.

- ▶ **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$2,7 milhões no trimestre (-14,9% vs 2T20), devido principalmente ao aumento dos custos no período. A Margem EBITDA da Unidade no 2T21 foi de 11,7%, uma redução de 3,9p.p. vs o 2T20. Dada a característica do modelo comercial da Unidade, a margem EBITDA é naturalmente inferior às margens apresentadas nos demais segmentos da Companhia.

3.5.2 Desempenho Operacional

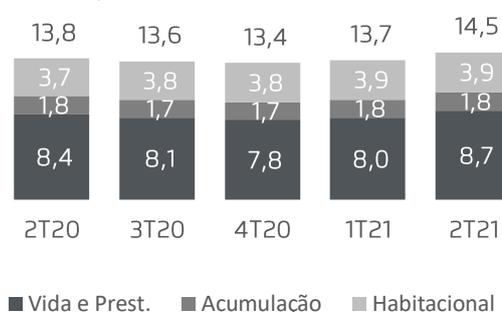
Receita Bruta por produto (R\$ MM)	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Soluções em Seguros Massificados	11,7	10,3	13,3%	21,8	21,5	1,5%
Soluções em Seguros Corporate	2,0	1,8	10,0%	3,9	3,7	3,5%
Soluções em Crédito	4,5	3,2	38,7%	8,6	7,3	16,6%
Soluções Digitais	0,0	-	0,0%	0,1	-	0,0%
Soluções Corporativas	8,0	8,0	0,2%	16,3	16,8	-2,7%
Receita Bruta Wiz BPO	26,1	23,3	12,0%	50,6	49,4	2,6%

No 2T21, a Wiz BPO atingiu R\$26,1 milhões de Receita Bruta, com aumento de 12,0% (ou R\$2,8 milhões) em relação ao 2T20, impulsionado pelo aumento na receita de “Soluções em Crédito” e “Soluções em Seguros Massificados”.

Soluções em Seguros Massificados

As soluções em seguros massificados são serviços fornecidos a clientes que operam produtos como Vida, Habitacional, Prestamista e Previdência. A receita dessa linha é composta, majoritariamente, por soluções de pós-venda em regulação de sinistros para os clientes CNP Brasil e American Life. No 2T21, a receita apresentou crescimento de 13,3% (ou R\$1,4 milhão) em relação ao 2T20, devido ao aumento nos contratos faturados para o produto Habitacional, que saiu de 3,7 milhões no 2T20 para 3,9 milhões no 2T21 e para o produto Prestamista, que saiu de 4,9 milhões de contratos faturados para 5,7 milhões no 2T21.

Contratos Faturados média/mês (em #MM)

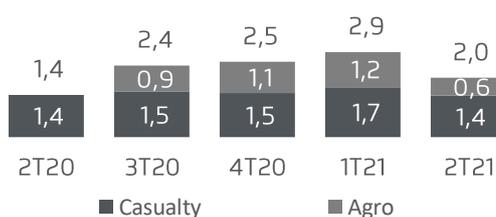


Receita Bruta (R\$ MM)	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Vida e Prestamista	6,0	6,0	0,2%	11,5	12,9	-10,9%
Acumulação	3,0	2,8	9,4%	5,8	5,7	2,0%
Habitacional	1,7	1,4	18,7%	3,3	2,8	18,6%
Massificados	0,9	0,1	770,8%	1,3	0,2	619,0%
Soluções Seguros Massificados	11,7	10,3	13,3%	21,8	21,5	1,5%

Soluções em Seguros Corporate

As soluções em Seguros Corporate são serviços fornecidos a clientes que operam produtos para pessoa jurídica, como Agro, Responsabilidade Civil e Outros. A receita dessa linha é composta, majoritariamente, por soluções de pós-venda em regulação de sinistros para os clientes Newe, Argo, Berkley, entre outros. No 2T21, a receita apresentou crescimento de 10,0% (ou R\$0,2 milhão) em relação ao 2T20, efeito do aumento no volume de sinistros regulados para os produtos Agro, devido a incorporação de novos clientes ao longo dos últimos trimestres.

Sinistros Regulados (# mil)

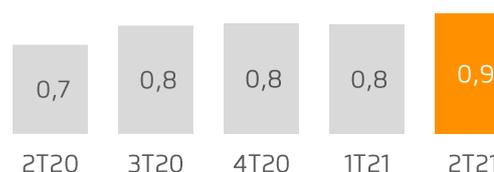


Receita Bruta (R\$ MM)	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Casualty	1,4	1,6	-13,2%	2,9	3,5	-18,2%
Agro	0,6	0,2	194,9%	1,0	0,2	342,7%
Soluções Seguros Corporate	2,0	1,8	10,0%	3,9	3,7	3,5%

Soluções em Crédito

As soluções em crédito são serviços fornecidos a clientes que operam na cadeia de produtos de crédito, como Consórcios e Home Equity, além de seguros atrelados a esses produtos, como seguro de quebra de garantia. A receita dessa linha é composta, majoritariamente, por soluções de entrega do bem para os consorciados contemplados da Caixa Consórcios, regulação de sinistro do seguro SQG da Previsul e esteira de crédito do produto de Home Equity “Wimo”. No 2T21, a receita apresentou aumento de 38,7% (ou R\$0,1 milhão) em relação ao 2T20, devido ao crescimento de processos de consórcios faturados de 0,7 milhão em 2T20 para 0,9 milhão no 2T21, aumento de 35,3% em relação ao mesmo período do ano passado.

Processos de Consórcios Faturados (em #mil)



Receita Bruta (R\$ MM)	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Consórcios	3,3	2,5	34,9%	6,6	5,7	14,1%
Outros	1,1	0,7	51,3%	2,0	1,6	25,6%
Soluções em Crédito	4,5	3,2	38,7%	8,6	7,3	16,6%

Soluções Corporativas

As soluções corporativas compõem serviços de outsourcing prestados a clientes de diversos setores da economia, como: (i) GED: operação de Gestão Eletrônica de Documentos – indexação, digitalização, tipificação, arquivamento, entre outros - é remunerada por documento processado; (ii) Ouvidoria – é remunerada pela quantidade de processos faturados e (iii) Operação Cliente: alocação de mão-de-obra especializada – remunerada por *headcount* alocado.

No 2T21, a Receita Bruta dos serviços de “soluções corporativas” apresentou crescimento de 0,2%, devido ao aumento da quantidade de processos faturados no serviço de Ouvidoria, composto na linha “Outros”, que aumentou 36,1% no 2T21 (ou R\$0,4 milhão) vs. o 2T20. Já a linha de Gestão Eletrônica de Documentos retraiu 11,4% no 2T21 (ou R\$0,3 milhão) vs. o 2T20, impactada pela revisão contratual em 1T21 com o principal cliente da operação.

Receita Bruta (R\$ MM)	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Operação Cliente	3,8	3,9	-1,9%	7,9	8,0	-0,8%
GED	2,6	2,9	-11,4%	5,2	6,6	-21,5%
Outros	1,6	1,2	36,1%	3,2	2,2	47,2%
Soluções Corporativas	8,0	8,0	0,2%	16,3	16,8	-2,7%



Segmento
ACELERADORES

3.6 Wiz Parceiros

A Unidade de Negócio Wiz Parceiros é o nosso *Market Place* de produtos de crédito e seguros correlatos, atuando na distribuição desses produtos via canais indiretos, gerindo e fomentando uma ampla rede de parceiros comerciais, presente em todo território nacional por meio de mais de 16 mil pontos de venda. A operação é baseada em um modelo de negócio B2B2C (*Business to Business to Consumer*), com foco na prospecção e ativação de parceiros especializados no produto, contando com uma esteira completa de relacionamento com os parceiros por meio de uma plataforma de relacionamento integrada. A operação possui ampla expertise na operação do produto Consórcio, mas também atua na comercialização de diversos produtos de crédito, como os produtos de *Home Equity* e *Car Equity* “Wimo”, consignado público, empréstimo pessoal “Wiz Cred” e financiamento imobiliário.

EBITDA Wiz Parceiros (R\$ milhões)	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Receita Bruta	13,9	10,9	27,0%	28,8	21,0	37,5%
Receita Líquida	13,1	10,3	26,8%	27,2	19,8	37,4%
Custos	(5,7)	(3,0)	92,4%	(10,1)	(5,9)	73,0%
Lucro Bruto	7,3	7,3	0,2%	17,0	13,9	22,4%
<i>Margem Bruta</i>	<i>56,2%</i>	<i>71,1%</i>	<i>-14,9p.p</i>	<i>62,6%</i>	<i>70,3%</i>	<i>-7,7p.p</i>
Despesas	(1,1)	(0,6)	85,9%	(2,0)	(1,2)	72,3%
EBITDA	6,3	6,8	-7,0%	15,0	12,7	17,7%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>48,1%</i>	<i>65,6%</i>	<i>-17,5p.p</i>	<i>55,1%</i>	<i>64,3%</i>	<i>-9,2p.p</i>

3.6.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** no 2T21, a Unidade atingiu R\$13,1 milhões em Receita Líquida, um crescimento de 26,8% em relação ao 2T20, sendo positivamente impactada pela receita relacionada à venda do produto Consórcio, apresentando crescimento de 25,3% (ou R\$2,7 milhões) no período.
- ▶ **Custos:** o aumento de 92,4% no 2T21, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, é devido, especialmente, ao crescimento de 218,3% (ou R\$1,7 milhão) da linha “Outros”, referente a maiores gastos com campanhas de incentivo de vendas (+R\$1,1 milhão) e comissões repassadas a parceiros comerciais (+R\$0,5 milhão). Já na linha de Pessoal, houve crescimento de 47,1% devido ao aumento de *headcounts* na equipe comercial direcionados à operação dos produtos Itaú Consórcios, Santander Consórcios, BB Consórcios e Itaú Financiamentos.

Indicadores Wiz Parceiros	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Pessoal	(3,2)	(2,2)	47,1%	(6,5)	(4,2)	53,1%
Outros	(2,5)	(0,8)	218,3%	(3,7)	(1,6)	124,6%
Custos (R\$ MM)	(5,7)	(3,0)	92,4%	(10,1)	(5,9)	73,0%
Despesas (R\$ MM)	(1,1)	(0,6)	85,9%	(2,0)	(1,2)	72,3%
Headcount (#)¹	84	56	50,0%	83	54	52,8%

¹ Posição final do trimestre em 2T21 e 2T20 e média das posições nos trimestres em 1S21 e 1S20.

- ▶ **Despesas:** o crescimento de R\$0,5 milhão (ou 85,9%) nas despesas do 2T21, quando comparado ao 2T20, foi devido ao aumento dos investimentos realizados em pessoal e tecnologia com foco no desenvolvimento de soluções para suportar o crescimento da Unidade.

- **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$6,3 milhões no trimestre (-7,0% vs. 2T20), um resultado R\$0,5 milhão inferior ao mesmo período do ano anterior, devido à expansão observada nos custos e despesas. A Margem EBITDA da Unidade no 2T21 foi de 48,1%, retração de 17,5p.p. vs. o 2T20.

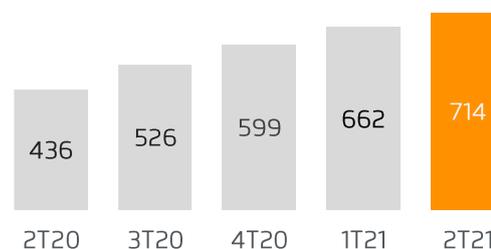
3.6.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Parceiros Indicados	10,3	8,7	17,3%	22,0	16,7	31,8%
Demais Parceiros	0,6	-	0,0%	1,1	-	0,0%
Indicação de Consórcio	10,9	8,7	24,2%	23,2	16,7	38,7%
Seguro SQG ¹	2,2	1,7	31,0%	4,4	3,3	33,2%
Seguro Prestamista ¹	0,4	0,4	2,0%	0,8	0,9	-4,3%
CNP Consórcios	13,5	10,8	24,4%	28,3	20,8	36,0%
Santander Consórcios	0,1	-	0,0%	0,1	-	0,0%
Consórcios	13,6	10,8	25,3%	28,4	20,8	36,5%
Home Equity	0,3	0,1	285,9%	0,4	0,1	198,0%
Crédito	0,3	0,1	285,9%	0,4	0,1	198,0%
Receita Bruta Wiz Parceiros	13,9	10,9	27,0%	28,8	21,0	37,5%

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

No 2T21, a Unidade de Negócio atingiu resultado 27,0% superior ao mesmo período do ano passado. Nesse trimestre, a receita foi positivamente impactada pela linha de "Indicação de Consórcio", apresentando crescimento de 24,2% (ou R\$2,2 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. Ao final do trimestre, nossa rede era composta por 714 parceiros comerciais, um crescimento de 64,8% em relação ao 2T20. A partir desse trimestre, passamos a registrar receita bruta proveniente da comercialização de produtos da Santander Consórcios, operação iniciada no mês de junho desse ano. No trimestre, a operação adicionou R\$0,1 milhão em receita, proveniente da comercialização de R\$28 milhões em cartas de consórcios.

Quantidade de Parceiros



Consórcios

O estoque de receita de Consórcios é composto pelo efeito do pagamento parcelado em 4 vezes da linha de "Indicação", além do empilhamento das parcelas recebidas dos seguros SQG (Seguro Quebra de Garantia) e Prestamista, que são pagos mensalmente pelos clientes ao longo do ciclo de vida do produto Consórcio. No 2T21, 68,0% da receita de Consórcios veio do estoque de receitas, conforme explicitado na tabela abaixo.

Estoque Rec. Consórcio (R\$ MM)	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	% Receita Total	2T21 x 2T20
Indicação de Consórcio	5,5	8,5	8,2	7,2	7,2	65,9%	29,7%
Seguro SQG	1,3	1,2	1,6	1,6	1,7	76,5%	27,8%
Seguro Prestamista	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	94,7%	0,0%
Santander Consórcios	-	-	-	-	-	0,0%	0,0%
Receita Estoque	7,2	10,2	10,3	9,2	9,2	68,0%	27,7%

Receita Indicação

No 2T21, a Wiz Parceiros atingiu o patamar de R\$1,6 bilhão em cartas vendidas, resultado 11,3% acima do realizado no mesmo período de 2020. Esse desempenho é reflexo do foco da unidade na expansão da rede comercial, conforme apresentado acima, bem como da expansão e diversificação do portfólio de produtos, com foco em disponibilizar à rede comercial um portfólio completo, com produtos de qualidade e competitivos. Além disso, o resultado do trimestre foi impactado pelo faturamento referente às vendas dos produtos de consórcios da administradora Santander Consórcios, adicionando R\$0,1 milhão no trimestre, referente a produção de R\$27,9 milhões em cartas de consórcios vendidas. A remuneração é paga sobre o volume de cartas ativas vendidas, em 4 parcelas.

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



Receita Seguros

Os seguros SQG (Seguro Quebra de Garantia) e Prestamista possuem um perfil de longa recorrência, sendo majoritariamente fluxo de pagamento sobre produtos vendidos ao longo dos períodos anteriores, com comissionamento mensal ao longo do período de permanência dos consorciados. No 2T21, o produto SQG apresentou crescimento de 31,0% em relação ao 2T20, impactado, principalmente, pelo aumento de lances nos grupos de consórcios, gerando um efeito de antecipação de parcelas dos seguros e, conseqüentemente, aumento na comissão do produto. O Seguro Prestamista apresentou crescimento de 2,0%, impactado pelo empilhamento da carteira em relação a 2T20.



Segmento POTENCIALIZADORES

3.7 Wiz Corporate

Nossa Unidade de Negócio Wiz Corporate é a corretora de seguros com foco nos produtos para Pessoa Jurídica, no segmento B2B. A Unidade de Negócios atua de forma especializada, oferecendo seguros personalizados, com equipe técnica-comercial própria, atuante em todo o território nacional, por meio de força comercial própria e terceira. A operação possui mais de 60 produtos disponíveis para empresas de todos os portes, e trabalha com mais de 50 seguradoras.

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

EBITDA Wiz Corporate (R\$ milhões)	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Receita Bruta	10,5	10,1	3,4%	23,7	22,6	4,6%
Receita Líquida	9,3	8,1	15,3%	20,8	19,8	5,1%
Custos	(5,7)	(6,4)	-10,7%	(12,7)	(11,3)	12,4%
Lucro Bruto	3,6	1,7	114,6%	8,1	8,5	-4,4%
<i>Margem Bruta</i>	38,6%	20,7%	17,9p.p	39,1%	43,0%	-3,9p.p
Despesas	(3,0)	(2,7)	11,9%	(5,9)	(5,9)	1,2%
EBITDA	0,6	(1,0)	n.a.	2,2	2,7	-16,8%
<i>Margem EBITDA</i>	6,6%	-12,2%	18,8p.p	10,6%	13,4%	-2,8p.p

3.7.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** no 2T21, a Unidade atingiu R\$9,3 milhões em Receita Líquida, crescimento de 15,3% em relação ao 2T20. O crescimento superior ao apresentado na Receita Bruta é justificado pela mudança no regime de tributação ocorrida no 2T20, quando a unidade passou a adotar o Lucro Real, registrando, naquele período, os tributos ajustados de forma retroativa ao 1T20.
- ▶ **Custos:** A retração de 10,7% no 2T21, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, é devida, principalmente, à redução dos custos com comissões, salários e encargos na linha de “Pessoal”, efeito da redução de *headcounts* da unidade, bem como à redução dos repasses de comissão a terceiros, na linha “Outros”.

Indicadores Wiz Corporate	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Pessoal	(4,5)	(5,0)	-10,1%	(10,2)	(8,8)	16,9%
Outros	(1,2)	(1,3)	-13,0%	(2,4)	(2,5)	-3,5%
Custos (R\$ MM)	(5,7)	(6,4)	-10,7%	(12,7)	(11,3)	12,4%
Despesas (R\$ MM)	(3,0)	(2,7)	11,9%	(5,9)	(5,9)	1,2%
Headcount (#) ¹	117	143	-18,2%	117	147	-20,4%

¹ Posição final do trimestre em 2T21 e 2T20 e média das posições nos trimestres em 1S21 e 1S20.

- ▶ **Despesas:** o crescimento de R\$0,3 milhão (ou 11,9%) nas despesas do 2T21, quando comparado ao 2T20 decorre do aumento nas provisões de participação nos lucros da equipe administrativa.

3.7.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Garantias	5,2	4,1	27,8%	10,1	9,2	10,8%
Responsabilidade Civil	1,9	2,5	-23,2%	4,0	4,8	-17,4%
Outros	1,6	2,1	-26,8%	4,4	5,8	-25,1%
Middle	8,7	8,7	-0,2%	18,5	19,8	-6,6%
Garantias	1,2	1,1	6,7%	2,8	2,4	14,3%
Patrimoniais	0,4	0,2	106,4%	0,8	0,2	274,9%
Outros	0,2	0,1	88,9%	1,6	0,2	823,2%
Large (Partners)	1,8	1,4	25,8%	5,2	2,8	84,1%
Receita Bruta Wiz Corporate	10,5	10,1	3,4%	23,7	22,6	4,6%

No 2T21, a Wiz Corporate obteve Receita Bruta de R\$10,5 milhões, 3,4% acima do apresentado no 1T20 (+R\$0,3 milhão). Esse resultado foi impulsionado pela vertical Wiz Corporate Partners, que alcançou receita de R\$1,8 milhão, com crescimento de 25,8% (ou R\$0,4 milhão) em relação ao mesmo período do ano anterior.

Middle

O segmento Middle apresentou retração de 0,2% (ou R\$0,1 milhão) no 2T21 em relação ao 2T20, impactado especialmente pela redução na receita de venda nova e estoque dos produtos de Responsabilidade Civil e Rural.

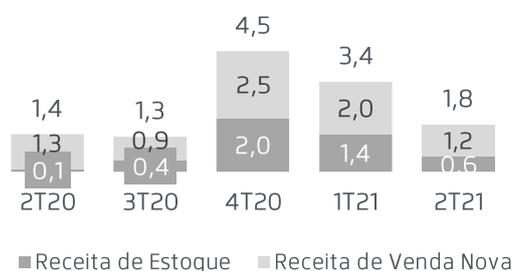
Receita de Estoque e Venda Nova - Middle (em R\$MM)



Large (Partners)

No 2T21, a Wiz Corporate Partners obteve Receita Bruta de R\$1,8 milhão, 25,8% acima do apresentado no 2T20. Esse resultado foi impactado pelo crescimento da receita de estoque nos produtos Patrimoniais e Garantias em relação ao mesmo do período do ano anterior, efeito do volume de vendas novas realizadas em períodos anteriores.

Receita de Estoque e Venda Nova - Large (em R\$MM)



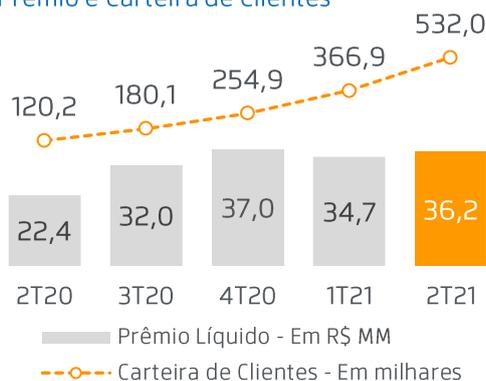


Resultado INVESTIDAS

3.8 Inter Seguros

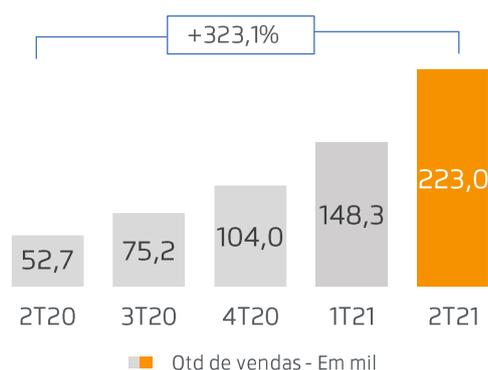
A Wiz possui 40% de participação no capital da Inter Seguros, empresa responsável pela comercialização de seguros, consórcios e previdência nas plataformas do Inter, oferecendo suporte ao negócio imobiliário e corporativo, além dos demais ramos de seguros comercializados por meio do aplicativo mobile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

Prêmio e Carteira de Clientes



Ao final do segundo trimestre de 2021, a Inter Seguros mantinha sua posição de plataforma digital mais completa de seguros do país, aumentando para 17 seu portfólio de produtos digitais, com o lançamento do Plano de Saúde de contratação no app e 100% digital. Por meio de parceria com Qualicorp, correntista do Inter pode contratar planos das principais operadoras de saúde do país. Além dessa importante evolução, em junho de 2021, a Inter Seguros lançou a nova plataforma de Previdência Privada, com maior transparência e agilidade em suas funcionalidades, com a possibilidade de portabilidade digital, facilitando a experiência do cliente.

Número de Vendas



A Unidade vem alcançando patamares expressivos em todos os seus principais indicadores operacionais, atingindo, nesse período, uma carteira com mais de 530 mil clientes ativos, o que representa um acentuado crescimento de 342,5% em relação ao mesmo trimestre do ano passado, aumentando a penetração na base de correntistas do Inter.

No 2T21, a Inter Seguros apresentou um aumento de 323,1% em quantidade de vendas, atingindo o patamar de 223,0 mil vendas realizadas no trimestre. Em prêmio líquido, a Unidade alcançou R\$36,2 milhões no segundo trimestre do ano, 61,3% acima do mesmo período de

2020. A diferença de crescimento se justifica pela redução no *ticket* médio da carteira, devido à priorização pelos produtos digitais, onde temos tickets menores, maior *duration* e melhor mix de comissão.

Além dos destaques operacionais do período, em maio de 2021 celebramos 2 anos da nova gestão da Inter Seguros após início da parceria entre Wiz e Inter. A parceria se mantém com alto potencial de rentabilização e estratégia sólida, trazendo resultados expressivos em todas as frentes, conforme demonstrado no período.

Resultado Inter Seguros (R\$ MM)	2T21	2T20	Δ%	1S21	1S20	Δ%
Receita Bruta	21,6	7,1	203,3%	41,2	13,8	198,5%
Receita Líquida	20,3	6,7	203,5%	38,7	13,0	198,9%
EBITDA	18,2	5,2	252,8%	34,6	9,9	249,3%
Margem EBITDA	89,9%	77,3%	12,5p.p	89,2%	76,3%	12,9p.p
Lucro Líquido	15,6	4,4	257,6%	29,5	8,3	254,9%
Margem Líquida	76,7%	65,1%	11,6p.p	76,2%	64,2%	12,0p.p
Equivalência Patrimonial (40%)	5,9	1,7	241,0%	11,5	3,3	245,1%

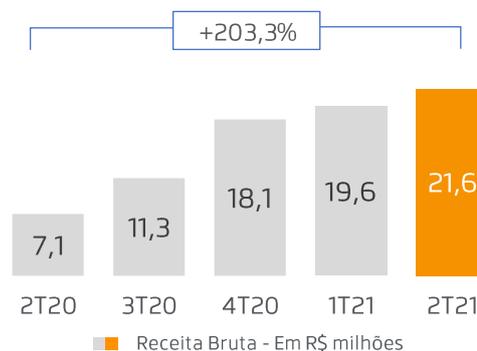
¹ Equivalência patrimonial contabilizada com defasagem de um mês em relação à competência do resultado auferido pela Inter Seguros.

3.8.1 Desempenho Financeiro

▶ **Receita Líquida:** Nesse trimestre, a Inter Seguros apresentou crescimento na Receita Bruta de 203,3% (ou R\$14,5 milhões), quando comparado com o mesmo trimestre do ano passado, efeito da aceleração em quase todos os produtos, com ênfase nos produtos Habitacional, Produtos PJ, Cartão Mais Protegido e Consórcio. Além disso, a receita bruta foi impulsionada pelo reconhecimento das parcelas de *earn-out* dos acordos celebrados com Sampo Seguros e Liberty Seguros.

▶ **Lucro Líquido e Equivalência:** No 2T21, a Inter Seguros atingiu lucro líquido de R\$15,6 milhões, com crescimento de 257,6% (ou R\$11,2 milhões) em relação ao 2T20. A Wiz registrou, no 2T21, equivalência patrimonial de R\$5,9 milhões, um resultado 241,0% superior ao 2T20. A equivalência patrimonial é contabilizada com defasagem de um mês em relação à competência do resultado auferido pela Inter Seguros.

Evolução da Receita Bruta



4

Anexos

4.1 Demonstração de Resultados

Operações continuadas	Controladora		Consolidado	
	30/06/2021	30/06/2020	30/06/2021	30/06/2020
Receita líquida da prestação de serviços	251.094	226.191	444.644	319.201
Custo dos serviços prestados	(29.933)	(38.309)	(153.348)	(85.678)
Lucro bruto	221.161	187.882	291.296	233.523
Despesas administrativas	(50.381)	(40.763)	(69.866)	(56.638)
Depreciação, amortização e <i>impairment</i>	(13.607)	(16.594)	(15.806)	(30.716)
Outras despesas	774	896	930	996
Outras receitas	(2.686)	(9.705)	(3.628)	(10.118)
Participação nos lucros de controladas	36.770	23.771	11.484	3.326
Lucro operacional antes do resultado financeiro	192.031	133.346	214.410	140.373
Receitas financeiras	2.318	934	2.741	1.383
Despesas financeiras	(17.548)	(9.447)	(17.941)	(9.756)
Resultado financeiro, líquido	(15.230)	(8.513)	(15.200)	(8.373)
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	176.801	124.833	199.210	132.000
Imposto de renda e contribuição social correntes	(50.461)	(38.186)	(63.879)	(45.227)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	4.419	(2.296)	3.264	(1.742)
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	130.759	84.351	138.595	85.031
Quantidade de ações ao final do exercício - em unidades	159.907.282	159.907.282	n.a.	n.a.
LUCRO LÍQUIDO POR AÇÃO - EM REAIS	0,81772	0,52751	n.a.	n.a.
Atribuível a:				
Acionistas da Companhia	n.a.	n.a.	130.760	84.351
Participação dos não controladores	n.a.	n.a.	7.835	680
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO			138.595	85.031

4.2 Balanço Patrimonial

ATIVO	Controladora		Consolidado	
	30/06/2021	31/12/2020	30/06/2021	31/12/2020
Circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	31.442	5.664	37.263	29.121
Aplicações financeiras	228.449	181.126	251.515	227.848
Contas a receber	38.691	39.714	90.691	65.719
Créditos Tributários	3.614	10.885	8.991	14.970
Outros ativos	20.038	13.816	22.903	17.197
Total do ativo circulante	322.234	251.205	411.363	354.855
Não circulante				
Contas a Receber	-	-	262	210
Imposto de renda e contribuição social diferidos	60.428	24.712	62.209	23.747
Outros ativos	36.917	522.616	23.707	126.107
Investimentos	495.461	8.839	122.948	12.088
Imobilizado	7.827	9.052	10.449	373.639
Intangível	9.845	3.625	364.076	8.576
Arrendamentos	3.355	56.009	8.776	58.323
Total do ativo não circulante	613.833	624.853	592.427	602.690
TOTAL DO ATIVO	936.067	876.057	1.003.790	957.545

PASSIVO	Controladora		Consolidado	
	30/06/2021	31/12/2020	30/06/2021	31/12/2020
Circulante				
Contas a pagar	9.857	7.360	22.064	11.888
Obrigações sociais	16.148	24.343	31.718	42.838
Obrigações tributárias	26.689	57.892	39.941	67.462
Dividendos a Pagar	82.764	97.368	93.602	113.410
Intermediação de pagamentos	38.536	42.479	38.536	42.479
Contas a pagar de aquisições	117.021	107.283	117.021	107.283
Débitos com partes relacionadas	12.449	2.782	1	103
Arrendamentos	1.662	1.472	3.239	2.643
Outros Passivos	2.554	-	5.453	13.731
Total do circulante	307.680	340.979	351.575	401.837
Não circulante				
Contas a pagar de aquisições	123.292	165.047	123.302	165.047
Provisão para contingências	56.407	57.040	56.645	60.200
Arrendamento	31.178	2.865	31.886	6.760
Outros passivos	2.329	25.705	6.455	26.062
Total do não circulante	213.206	250.657	218.288	258.069
Total do passivo	520.886	591.636	569.863	659.906
PATRIMÔNIO LÍQUIDO				
Capital social	40.000	40.000	40.000	40.000
Reservas de capital	33.454	33.453	33.453	33.453
Reservas de lucros	6.657	204.311	6.657	204.311
Reserva legal	204.311	6.657	204.311	6.657
Lucros Acumulados	130.759	-	130.760	-
Atribuído aos acionistas controladores	415.181	284.423	415.181	284.423
Participação dos acionistas não controladores	-	-	18.743	13.218
Total do patrimônio líquido	415.181	284.423	433.924	297.639
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	936.067	876.057	1.003.790	957.545

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

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

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

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

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

Wiz Conseg: Unidade que tem como foco a distribuição de seguros e produtos financeiros no segmento Auto, por meio da exploração de balcões de concessionárias de veículos, contando com modelo de atuação presencial, remoto e digital.

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

Inter Seguros: A Inter Seguros atua em corretagem de seguros de diversas modalidades através de uma equipe especializada e estruturada para atender diversos núcleos de negócios. Seu principal foco está na comercialização de seguros pela plataforma digital do Banco Inter, oferecendo suporte ao negócio imobiliário e corporativo, além dos demais ramos de seguros comercializados através do aplicativo mobile e internet banking. Com o Fechamento da operação de aquisição em 27 de Junho de 2019, a WIZ passou a ser titular de quotas representativas de 40% do capital social da Inter Seguros.

Wiz Parceiros: A Unidade de Negócio é um *market place* de produtos de crédito e seguros correlatos, atuando na distribuição desses produtos via canais indiretos, gerindo e fomentando uma ampla rede de parceiros comerciais, presente em todo território nacional por meio de mais de 16 mil pontos de venda. A operação é baseada em um modelo de negócio B2B2C (Business to Business to Consumer), com foco na prospecção e ativação de parceiros especializados no produto, contando com uma esteira completa de relacionamento com os parceiros por meio de uma plataforma de relacionamento integrada.

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

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

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

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

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.

Vida: corretagem dos produtos de seguro de Vida. Considera a venda de produtos destinados a pessoas físicas (através de pagamento mensal, pagamento antecipado ou pagamento único) e pessoas jurídicas. Principais coberturas dos produtos de Vida: (i) Morte, (ii) Invalidez Permanente e (iii) Acidentes Pessoais. Pagamento da comissão acompanha o ciclo de pagamento do seguro pelo cliente.

Habitacional: corretagem do seguro habitacional. O seguro habitacional possui cobertura para morte e invalidez permanente (MIP) e para danos físicos ao imóvel (DFI).

Prestamista: corretagem do seguro Prestamista. O seguro Prestamista é ofertado nas principais linhas de crédito concedidas dentro da rede das agências da CAIXA, destinado para Pessoas Físicas ou Jurídicas. Seguro com cobertura do valor de crédito contratado em caso de morte ou invalidez permanente. A comissão é paga no momento da emissão da apólice de seguro.

Patrimoniais: corretagem dos produtos Residencial e Multirisco Empresarial. Os Seguros possuem proteção a danos físicos e ao conteúdo, para residências e empreendimentos comerciais. O pagamento da comissão acompanha o ciclo de pagamento do seguro pelo cliente.

Auto: corretagem do produto de seguro Automóvel. Seguro com coberturas básicas como colisão, incêndio, roubo, furto e dano material causado a terceiros. O pagamento da comissão acompanha o ciclo de pagamento do seguro pelo cliente.

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

Indicação – Operação Parceiros: comissionamento dos produtos de Consórcio vendidos na Wiz Parceiros, onde atuamos em mar aberto. O produto Consórcio é uma modalidade de compra baseada na união de pessoas em grupos para formação de poupança que se destinará à aquisição de bens.

Success Fee: remuneração da Caixa Consórcios para a Wiz Parceiros, decorrente do atingimento de metas de vendas acordadas entre as partes e da permanência dos clientes em carteira.

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

Serviços de BPO: Os principais serviços desenvolvidos de BPO são: regulação de sinistros dos produtos Prestamista, Habitacional, Vida e Previdência; regulação do seguro Quebra de Garantia; entrega do bem, endosso e transferência de cota dos produtos de Consórcio; e ouvidoria, conformidade, pagamento e

reembolso de Capitalização. Além disso, são prestados serviços de terceirização de mão de obra e gestão de documentos.

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

Método da Equivalência Patrimonial: método da equivalência patrimonial surgiu por meio de Decreto em atendimento à Lei das Sociedades Anônimas. Segundo o Decreto, o contribuinte deve avaliar em cada balanço o investimento pelo valor do patrimônio líquido da empresa coligada ou controlada.

Estoque de Receita: A regra para o cálculo da comissão considera a base de comissão da Wiz, calculado em grande parte pelo prêmio recebido da Caixa Seguradora. Lembrando que este dado é calculado com base em relatórios internos da Wiz e não é uma informação auditada.

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

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

+55 11 3080-0100 / +55 11 3080-0051

www.wizsolucoes.com.br/ri

ri@wizsolucoes.com.br

