

Deal Wiz e Paraná Banco

Criação de uma joint venture entre a Wiz e o Paraná Banco para exploração de produtos de seguridade

Abril, 2022

Disclaimer

Esta apresentação contém informações sobre os negócios da Wiz e do Paraná Banco, seus projetos, suas estratégias e seus parceiros comerciais. As declarações citadas na apresentação refletem o entendimento dos administradores a respeito das empresas, que podem envolver riscos e imprevisibilidades inerentes ao mercado. A Wiz e o Paraná Banco não se responsabilizam pela atualização de qualquer estimativa contida nesta apresentação. Adicionalmente, a Wiz não se responsabiliza pelas informações referentes e fornecidas pelo Paraná Banco e o Paraná Banco não se responsabiliza pelas informações referentes e fornecidas pela Wiz.

Agenda

- Visão geral das partes envolvidas
 - A Wiz
 - O Paraná Banco
 - A Newco
- Estrutura e Avaliação da Transação
- Visão Estratégica para o Projeto

Somos a Wiz

Atuamos na distribuição de seguros e produtos financeiros

48 anos de história

NOSSOS RESULTADOS

WIZ
B3 LISTED NM

R\$ 1,5 bi
Valor de Mercado¹

R\$ 902 mm
Receita Bruta³
CAGR 15% [15-21]

10
Unidades de
Negócios⁴


+23 estados
Presença Física⁴

R\$ 263 mm
Lucro Líquido
Ajustado³
CAGR 12% [15-21]

1,6 mil
Colaboradores⁴

NOSSA ATUAÇÃO

SEGUROS

+R\$25 bi
Prêmio emitido
em 2021^{2,3}

CRÉDITO

+R\$6,4 bi
Crédito
Comercializado
em 2021³

WIZ

SOLUÇÕES

soluções que englobam toda a cadeia de valor do mercado segurador e de crédito

A Wiz tem um bem-sucedido histórico financeiro e operacional, suportado por parcerias estratégicas



(1) Nota: Wiz fundada como "FENAE Corretora" e depois "Par Corretora"

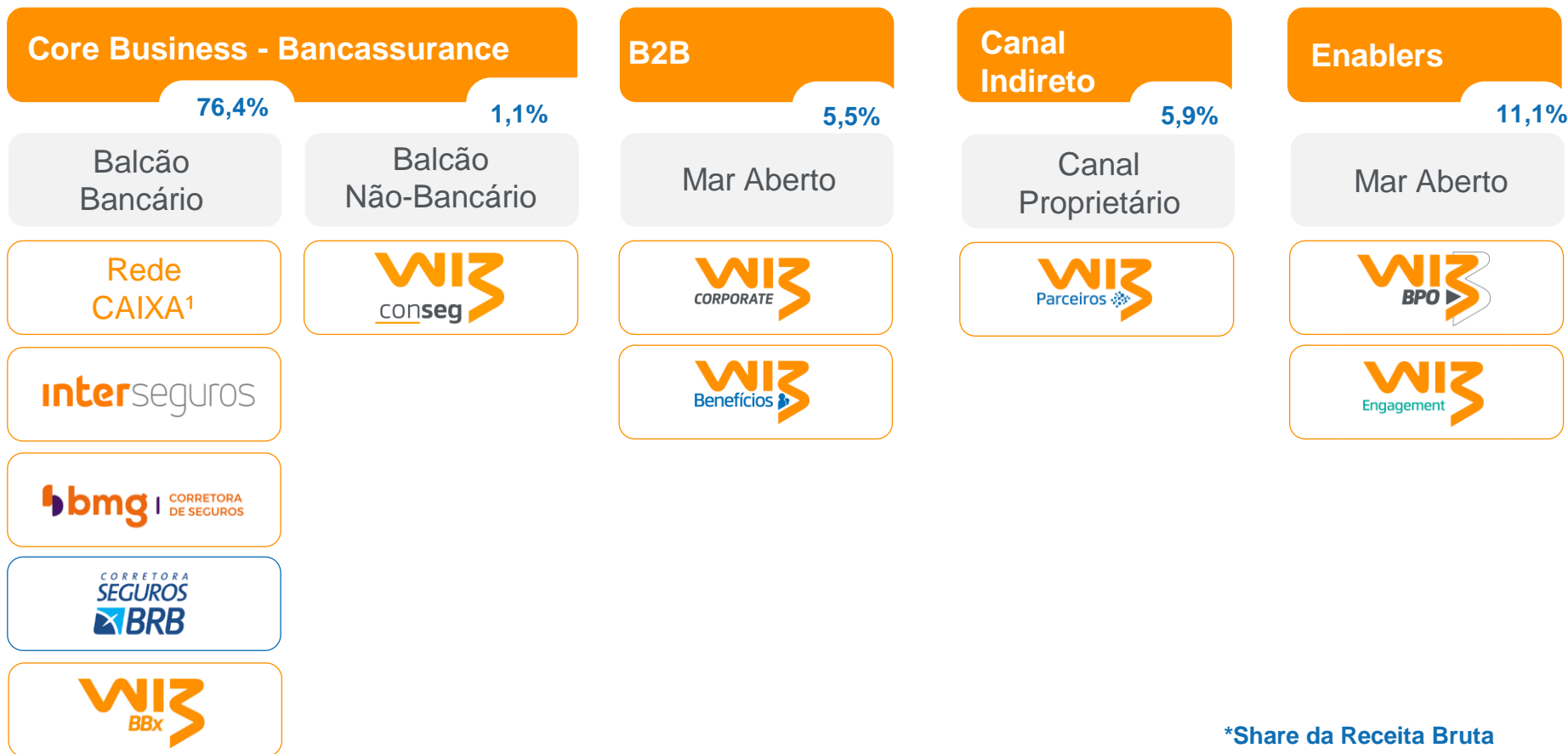
Quem somos



A Wiz é uma das maiores distribuidoras de seguros e créditos no país e opera em múltiplos canais por meio de suas Unidades de Negócio

MODELO DE NEGÓCIOS DIVERSIFICADO

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



Nossos Parceiros

*Share da Receita Bruta Pró-Forma em 2021.

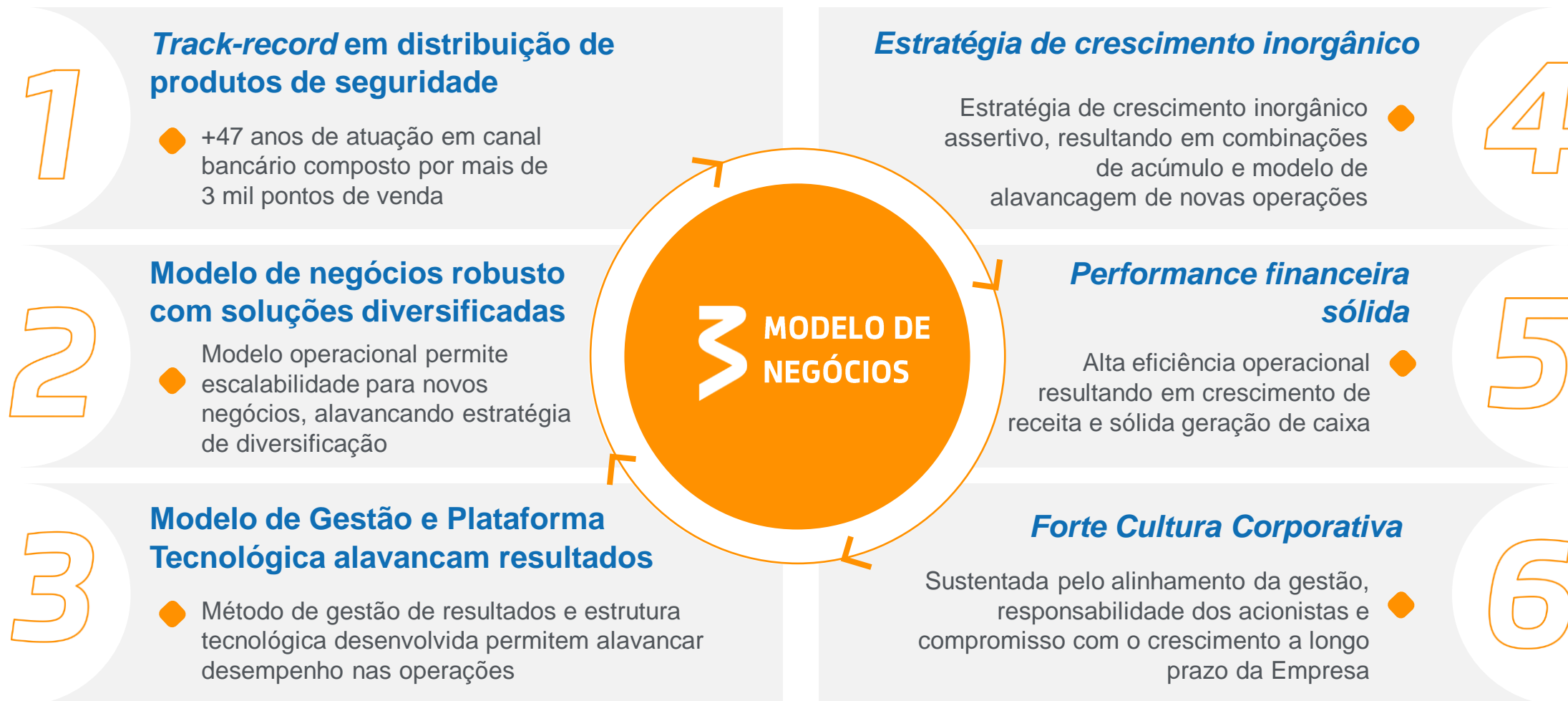
(1) Operação em run-off;

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



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

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



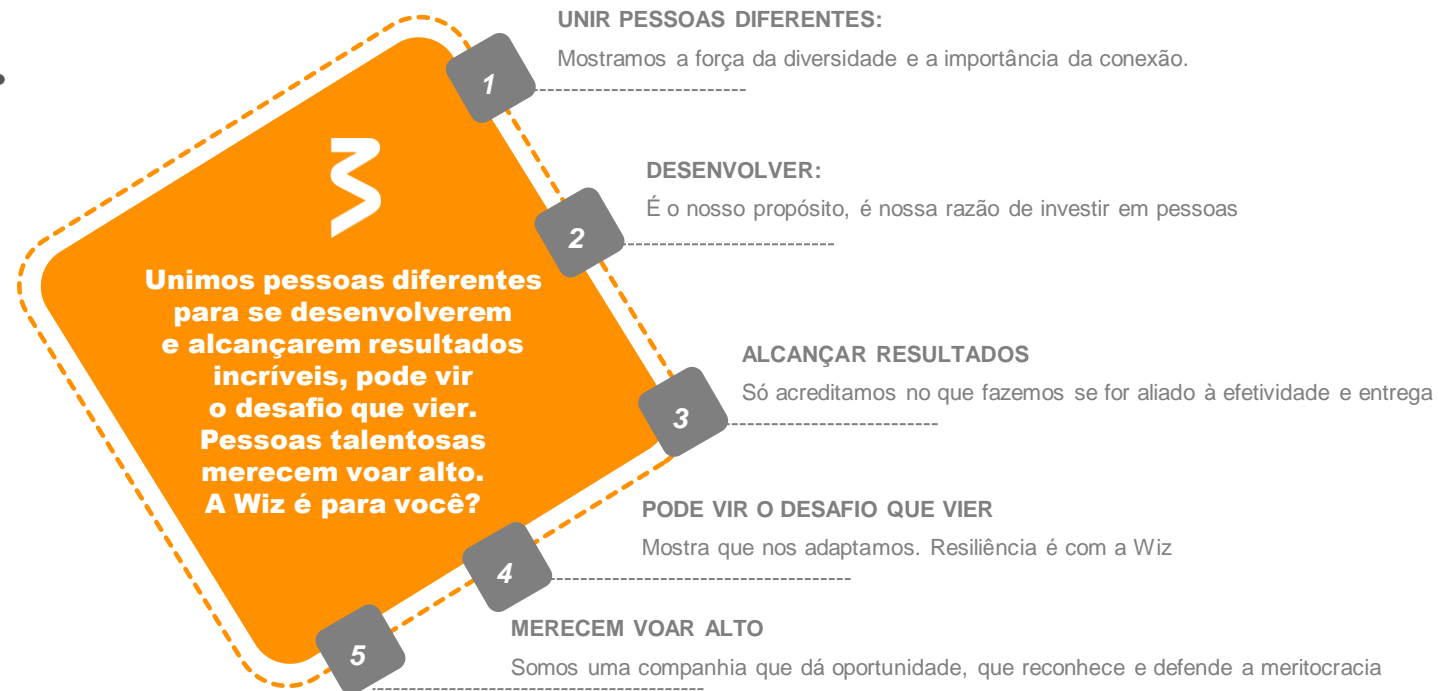
Forte cultura orientada ao desenvolvimento de pessoas e entrega de resultados

Nosso Propósito: Estimular o desenvolvimento das pessoas para uma sociedade cada vez melhor

Nossas Atitudes



- 1 Foque em resultados.
- 2 Faça em time.
- 3 Use os métodos, valorize o simples.
- 4 Realize, aprenda, melhore, mas TENTE.
- 5 Seja persistente e resiliente.
- 6 Wizzer é apaixonado pela Wiz.



Nossas Premiações



NEGÓCIOS



O Popular

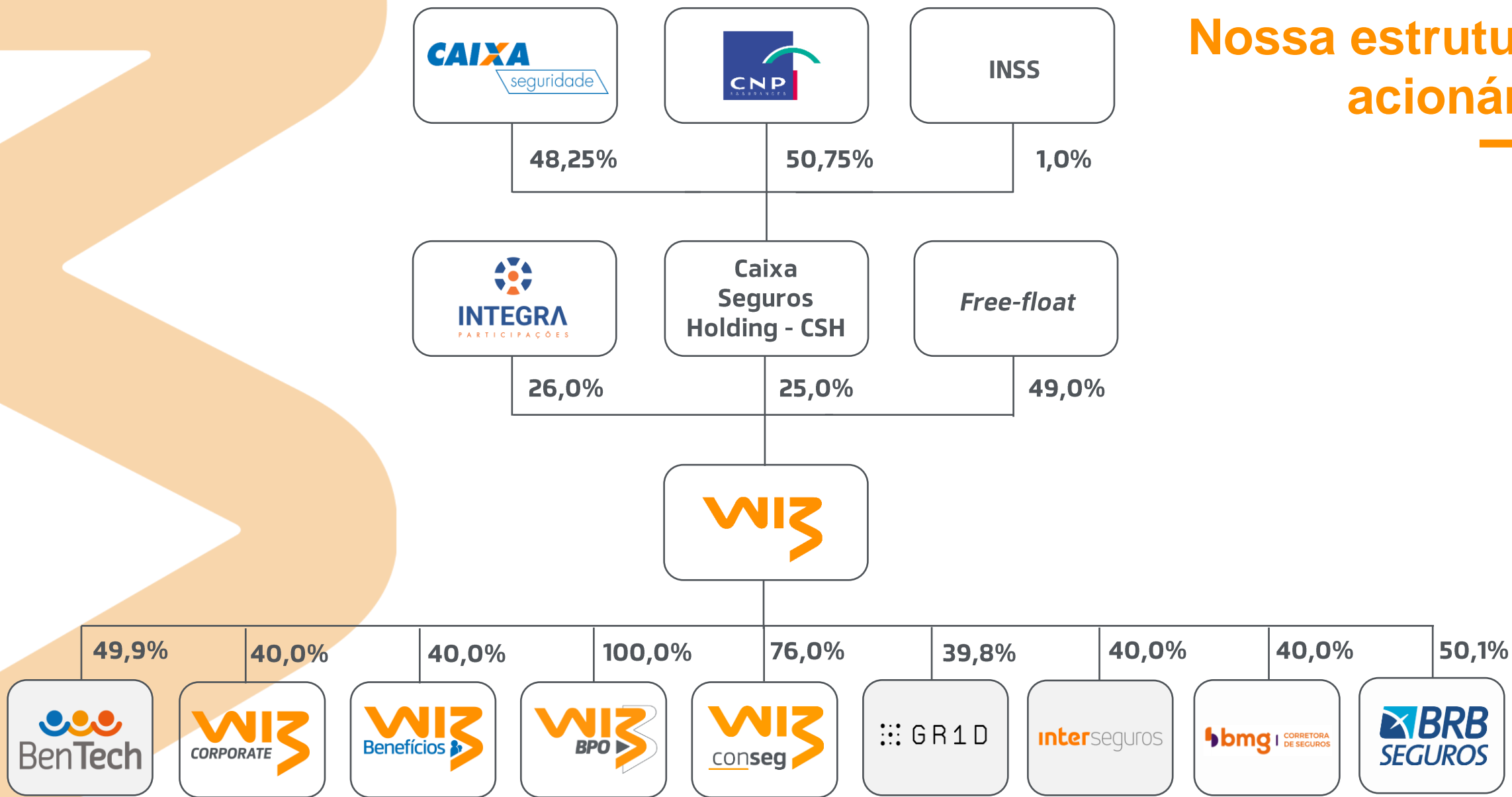


NEGÓCIOS



Institutional Investor

Nossa estrutura acionária



(1) Nota: O capital social da WIZ é composto 159.907.282 ações ordinárias, nominativas, escriturais e sem valor nominal. (2) Posição em 31/12/2021. (3) Free Float inclui ações em Tesouraria.

Empresas investidas, não controladas.

Wiz direciona estratégia única de crescimento por meio de 4 segmentos estratégicos complementares e sinérgicos:



2 *Aceleradores*

- Wiz Parceiros

Geram ganhos de escala e força com *suppliers*

1 *Core Business*

- Paraná Seguros*
- BMG Corretora
- Inter Seguros
- BRB Seguros
- Rede Caixa**
- Wiz Conseg
- Wiz BBx
- Bentech

4 *Potencializadores*

- Wiz Corporate
- Wiz Benefícios

Rentabilizam os balcões do core, além de atuar em mar aberto

3 *Enablers*

- Wiz BPO
- Wiz Engagement

Geram vantagem competitiva e ganho de eficiência com soluções para toda a cadeia



Unidades Corporativas - Sustentam o modelo de forma matricial



Que convergem para uma proposta de valor única e sólida






Agenda

- Visão geral das partes envolvidas
 - A Wiz
 - O Paraná Banco
 - A Newco
- Estrutura e Avaliação da Transação
- Visão Estratégica para o Projeto

Com mais de 40 anos de história, Paraná Banco é pioneiro e especialista em empréstimo consignado, atuando em todo o país





1977-2006 Fundação e Consolidação

-  **1977**
Fundação Paraná Financeira.
-  **1989**
Início da operação como banco múltiplo.
-  **1995**
Um dos primeiros bancos a ofertar crédito consignado.
-  **2004**
Assinatura do convênio com INSS.
-  **2006**
Pioneiro na criação do correspondente bancário exclusivo.

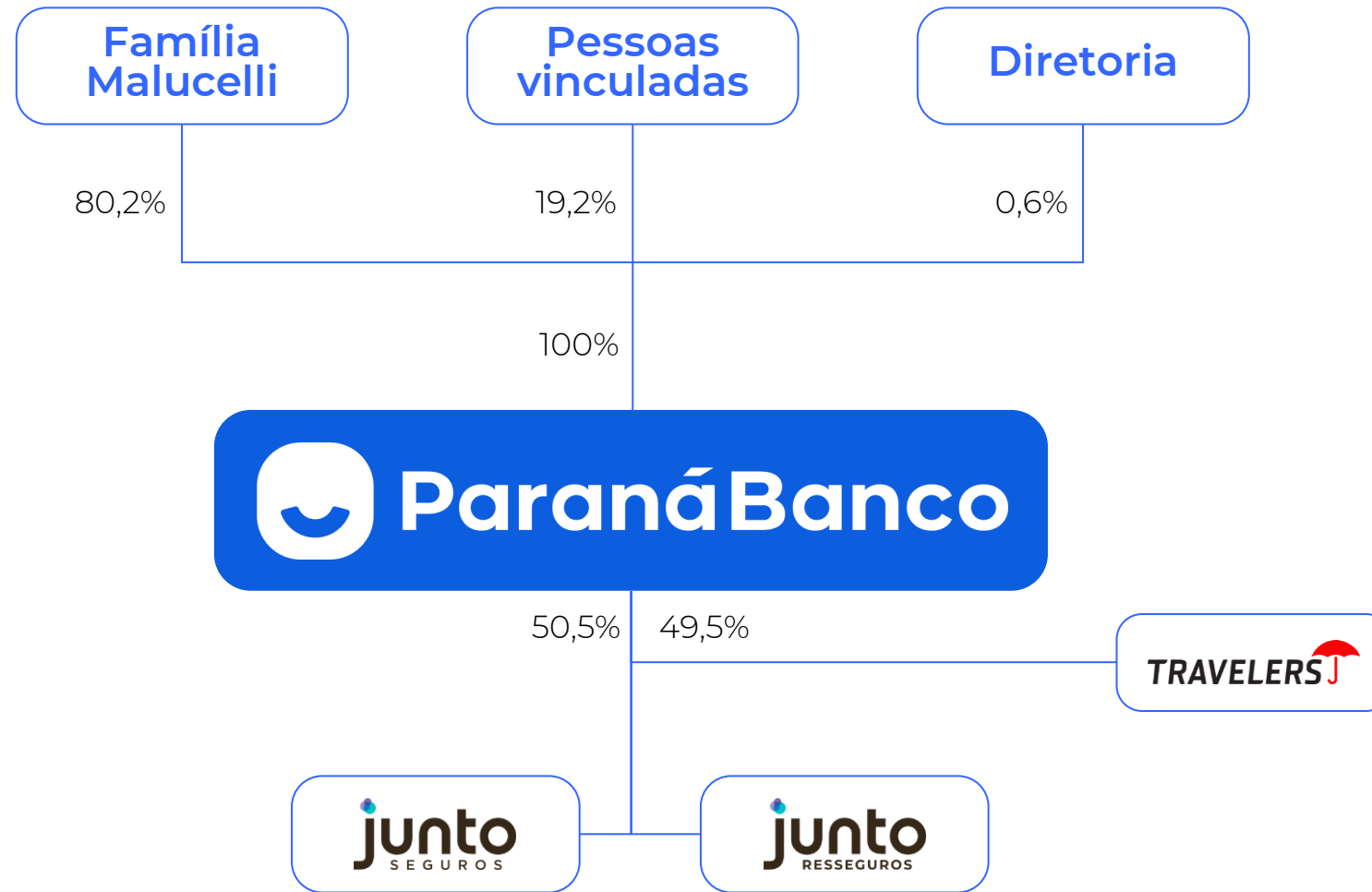
2007-2017 Governança e Criação de Valor

-  **2007**
Oferta Inicial de Ações (IPO) e adquire controle da **JMalucelli Seguradora (atual Junto Seguros), líder e pioneira no seguro garantia.**
-  **2008**
Nasce a JMalucelli Resseguradora (atual Junto Resseguros).
-  **2010 a 2013**
A JMalucelli Seguradora (atual Junto Seguros) recebeu aporte da Travelers. Início da operação de crédito para pequenas e médias empresas, além de operação de câmbio, repasse do BNDES e lançamento do *Home Equity*, crédito com garantia de imóvel.
-  **2017**
Conclusão da Oferta Pública de Ações (OPA) e **início da transformação digital.**

2018-2021 Transformação Digital

-  **2018**
Definição do empréstimo consignado como produto principal, encerrando as demais operações.
-  **2019**
Lançamento das **marcas PB Consignado e Paraná Banco Investimentos**; consolidação do processo de transformação digital e pela primeira vez realiza **contratos em todos os estados do Brasil.**
-  **2020**
A transformação digital resultou em um aumento de 8x na produção via canal digital em um ano.
-  **2021**
Crescimento exponencial de 67% na carteira de crédito em apenas dois anos, totalizando R\$ 5,9 bilhões e 373 mil CPFs ativos.

Estrutura Societária





Saldo Crédito
Consignado
(Público + INSS)
(dezembro/2021)

R\$ 484,4 bi

 **ParanáBanco**

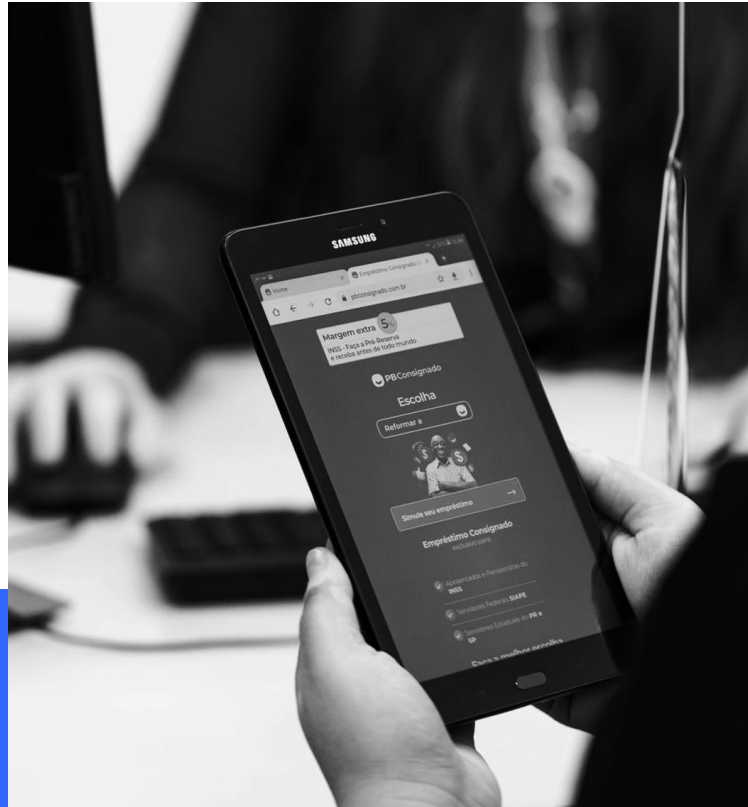
R\$ 6,0 bi

(market share 1,2%)

Destaques referentes ao mercado de crédito consignado:

- O saldo de crédito consignado de mercado, público + INSS, cresceu a uma taxa anual composta de 12,9% nos últimos 10 anos, atingindo R\$ 484,4 bilhões em dezembro de 2021
- O crédito consignado possui menor taxa e menor inadimplência entre os produtos financeiros do mercado
- Sua grande vantagem é o desconto em folha, permitindo o acesso a população não-bancarizada ao mercado de crédito

Modelo de Negócios - O PB Consignado



Após construirmos uma presença física consolidada nas regiões sul e sudeste do Brasil, nossa pioneira solução digital nos permitiu romper as barreiras regionais, criando condições para originarmos crédito consignado em todo o território nacional.

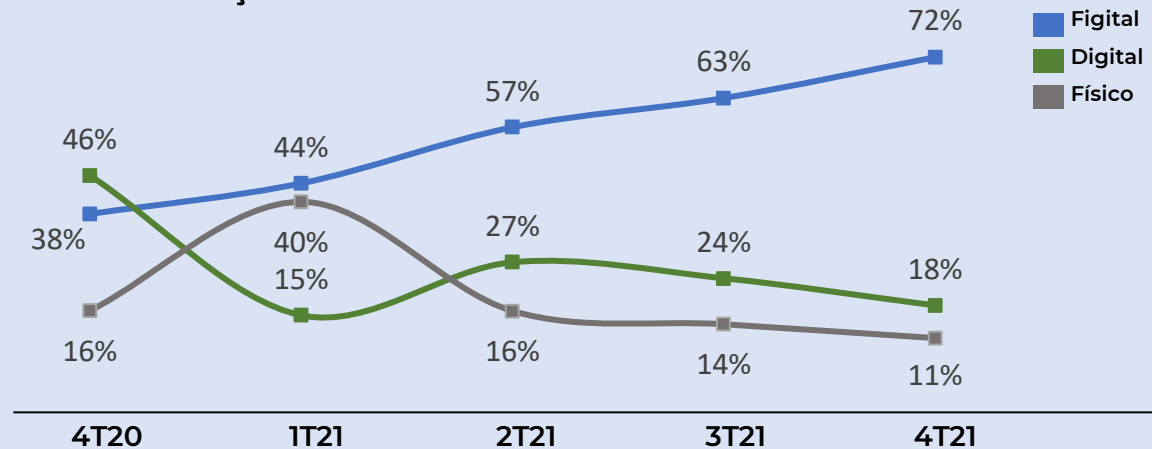
A combinação entre o melhor da tecnologia e o atendimento humanizado e exclusivo do canal físico, nos permite elevar a maiores níveis a experiência do nosso cliente.



- Canal Digital**
- Canal Físico**
 - 23 Lojas Próprias
 - 135 Corbans exclusivos
 - 105 Corbans multimarcas

O forte investimento em tecnologia permitiu a diversificação e integração dos canais de origem do Paraná Banco, dando facilidade ao cliente em todo o processo de concessão do crédito consignado

% DE ORIGINAÇÃO POR CANAL

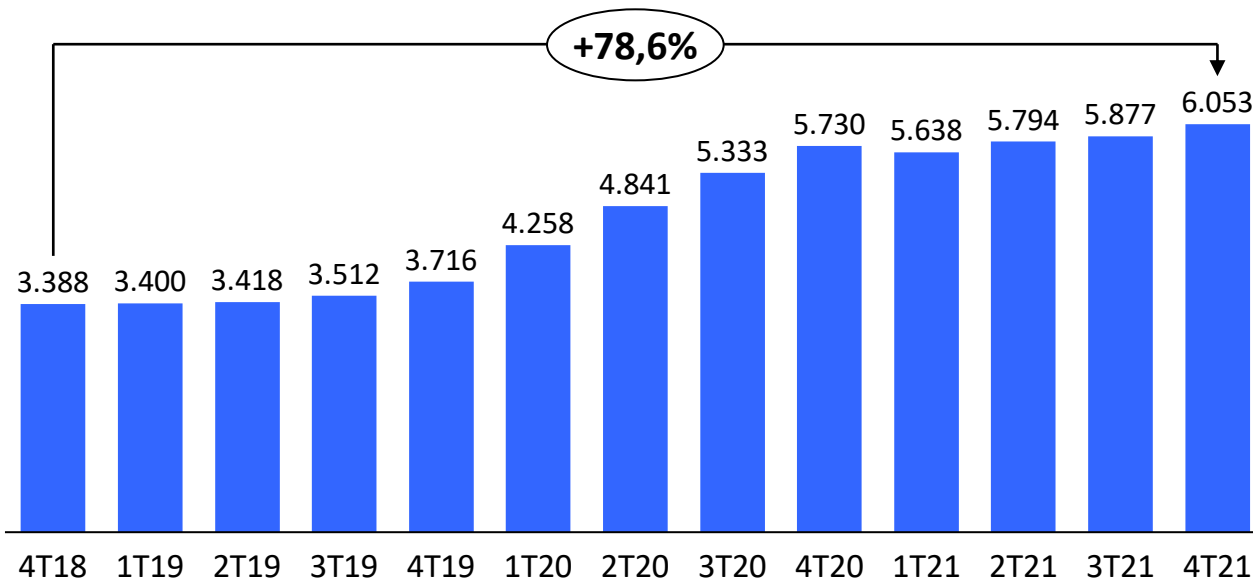


A Consequência dos 2 Anos da nossa Transformação Digital



Carteira de crédito

(R\$ milhões)



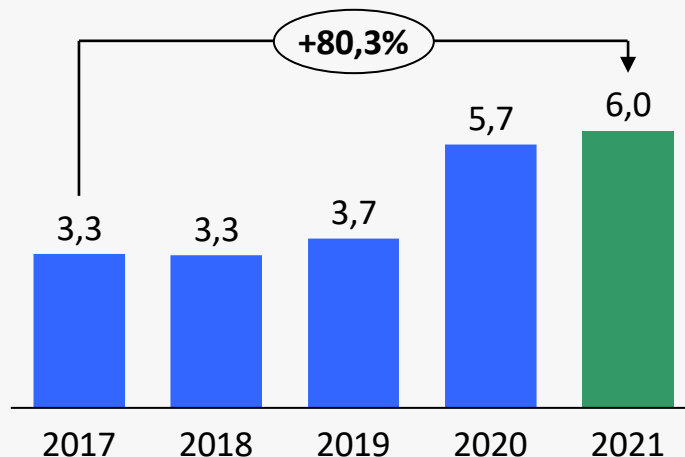
Destaques desse período no qual a **solução digital foi fundamental** para esse crescimento:

- Aumento de 78,6% na **carteira de crédito** em 3 anos.
- Finalizamos 2021 com **R\$ 2,2 bilhões de originação liberada**, um aumento de 151% em 3 anos.
- **NPS** atingiu 81 pontos em dezembro/2021.
- Ultrapassamos 370 mil **clientes** com operações de crédito, crescimento de 46% em 3 anos.

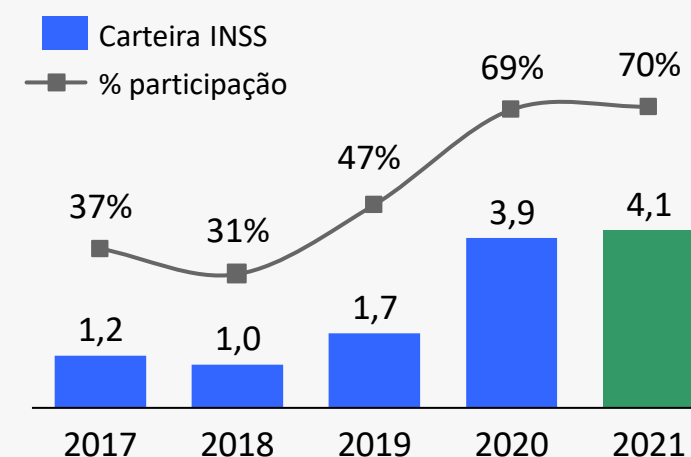
Expertise em Crédito Consignado

- Somos **pioneiros** no mercado de crédito consignado com **mais de 40 anos** de sucesso no setor financeiro.
- Temos presença em todos os estados brasileiros através do nosso canal de **distribuição omnichannel**.
- Desenvolvemos um **modelo de negócios digital** com foco no cliente e em oferecer uma excelente experiência ao usuário.

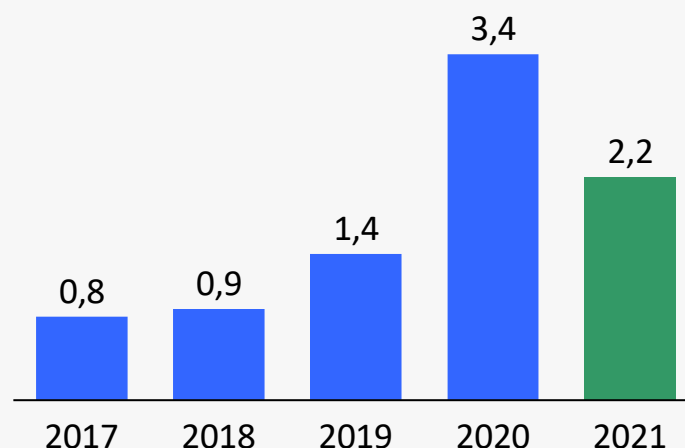
Crédito Consignado | em R\$ bilhões



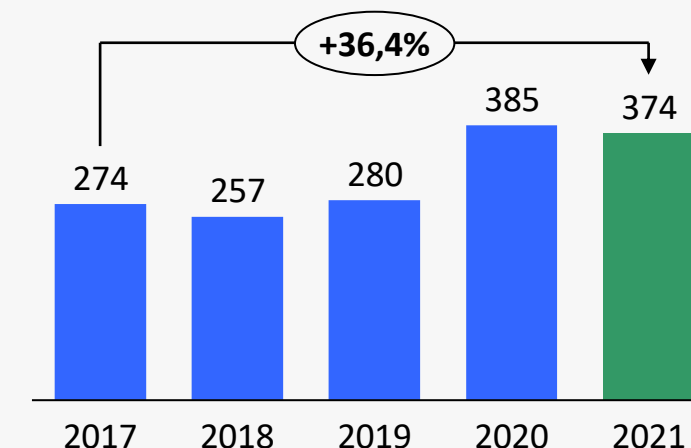
INSS | em R\$ bilhões



Originação Liberada | em R\$ bilhões



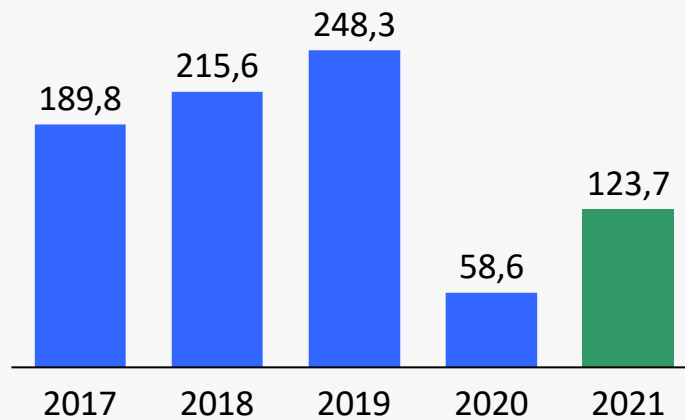
Clientes | em milhares



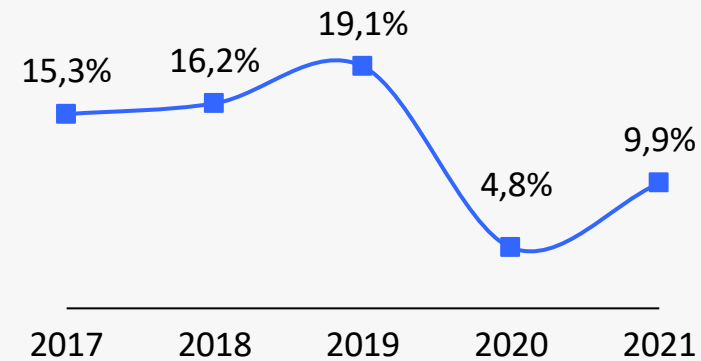
Histórico de Rentabilidade

- Histórico de alta **rentabilidade** e sólida estrutura de **capital**.
- Exposição ao mercado de seguro garantia por meio de suas controladas Junto Seguros e Junto Resseguros.
- A combinação desse histórico de solidez financeira com o desempenho operacional e a qualidade da administração refletem nos **ratings atribuídos pelas principais agências internacionais, AA+ (S&P) e AA- (Fitch)**.

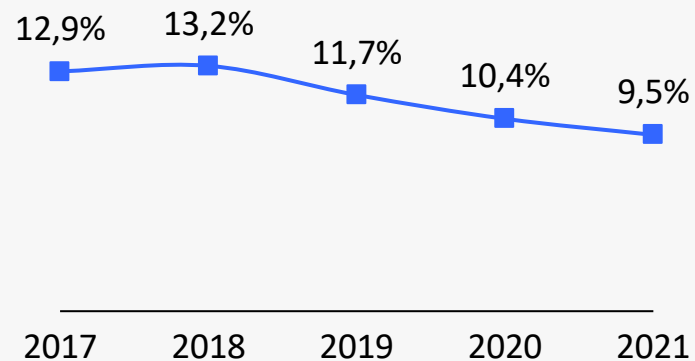
Lucro líquido | em R\$ milhões



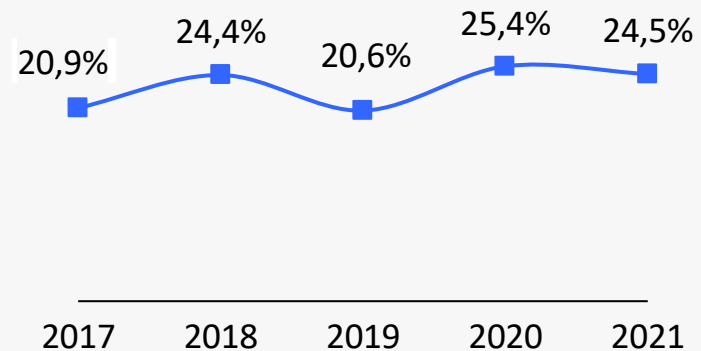
ROAE



NIM



Índice de Basileia



Agenda

- **Visão geral das partes envolvidas**
 - A Wiz
 - O Paraná Banco
 - **A Newco**
- Estrutura e Avaliação da Transação
- Visão Estratégica para o Projeto

A NEWCO SERÁ A PRIMEIRA INICIATIVA DO PARANÁ BANCO PARA A COMERCIALIZAÇÃO DE PRODUTOS DE SEGURIDADE EM SEUS CANAIS E PERMITIRÁ A DIVERSIFICAÇÃO DE PORTFÓLIO E AUMENTO DAS INTERAÇÕES COM OS CLIENTES DO BANCO



A Newco é uma corretora **green field** atuará na comercialização de seguros nos canais de distribuição do Paraná Banco e será a **primeira iniciativa** de rentabilização do canal com produtos de seguridade



60,0%
ON

40,0%
ON

NEWCO

A constituição da Newco precisa ser aprovada pelos órgãos reguladores - Bacen e CADE.

Estratégia de Negócios – Modelo de atuação NEWCO

1 Estruturação do modelo de atuação comercial direcionado aos canais PB



Atuação Presencial

Estruturação de um modelo presencial para massificar os resultados das lojas próprias e dos Corbans exclusivos e multimarcas do PB



Oferta Digital

Fortalecer a oferta digital dos produtos de seguridade utilizando as plataforma digitais desenvolvidas pelo PB e pela Wiz



Oferta Remota

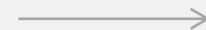
Atendimento remoto como extensão dos atendimentos físico e digital, fortalecendo a estratégia Omnichannel que é desenvolvida pelo PB e pela Wiz

2 Estruturação de produtos alavancas de vendas para rentabilizar oportunidades



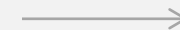
Desenho de produtos

- Desenvolvimento de produtos aderentes aos clientes e produtos do Banco
- Gestão e acompanhamento de resultados



Ações de rentabilização

- Integração sistêmica com o PB
- Construção de jornadas de oferta de produtos correlacionada com o crédito e o canal
- Cross selling na carteira de consignado



Oferta qualificada

- Abordagem direcionada para cliente/produto
- Treinamento contínuo do canal de vendas
- Gestão e acompanhamento de resultados

Agenda

- ▶ Visão geral das partes envolvidas
 - ▶ A Wiz
 - ▶ O Paraná Banco
 - ▶ A Newco
- ▶ **Estrutura e Avaliação da Transação**
- ▶ Visão Estratégica para o Projeto

AVALIAÇÃO DA OPERAÇÃO – DEFINIÇÃO DE PARTICIPAÇÃO SOCIETÁRIA



ESCOPO DA OPERAÇÃO

A Operação irá contemplar a alienação, pelo Paraná Banco para a Wiz, de 100% do capital social de uma sociedade a ser constituída pelo Paraná Banco (“Holding”), que por sua vez deterá 40% (quarenta por cento) das ações de emissão de uma nova corretora de seguros a ser previamente constituída pelo Paraná Banco (“NewCo”). O Paraná Banco poderá alienar uma participação adicional de até 9% para a Holding na Newco, por meio de uma opção de venda exercível em 2025, caso a Newco atinja em 2024 os patamares de lucro líquido acordados entre as partes. Caso a opção de venda seja exercida, a outorga de exclusividade é estendida automaticamente por mais 10 anos após o término original.

MÉTODO DE AVALIAÇÃO

Empresa avaliada pelo método de fluxo de caixa descontado.

PREMISSAS

Avaliação realizada considerando 10 anos de contrato com exclusividade para exploração dos canais digitais, remotos e de correspondentes do Paraná Banco na venda de produtos de seguridade. Na avaliação econômico-financeira da transação foram consideradas as receitas destes produtos, com estrutura ótima para a evolução do plano de negócios estabelecido.

CONCLUSÃO

A Wiz e o Paraná Banco enxergam a parceria como grande oportunidade e sinergia dada a solidez das marcas, valorização de mercado e estratégia do Banco para ampliação de portfólio de produtos, contribuindo para geração de resultados relevantes e maior rentabilização da carteira de clientes.

O DEAL CONSISTE NA AQUISIÇÃO DE 40% DA NEWCO, COM UPFRONT DE R\$17,42 MM E OPÇÃO PARA AQUISIÇÃO DE ATÉ 9% ADICIONAIS EM 2025



ESTRUTURA DA OPERAÇÃO

Estrutura Societária

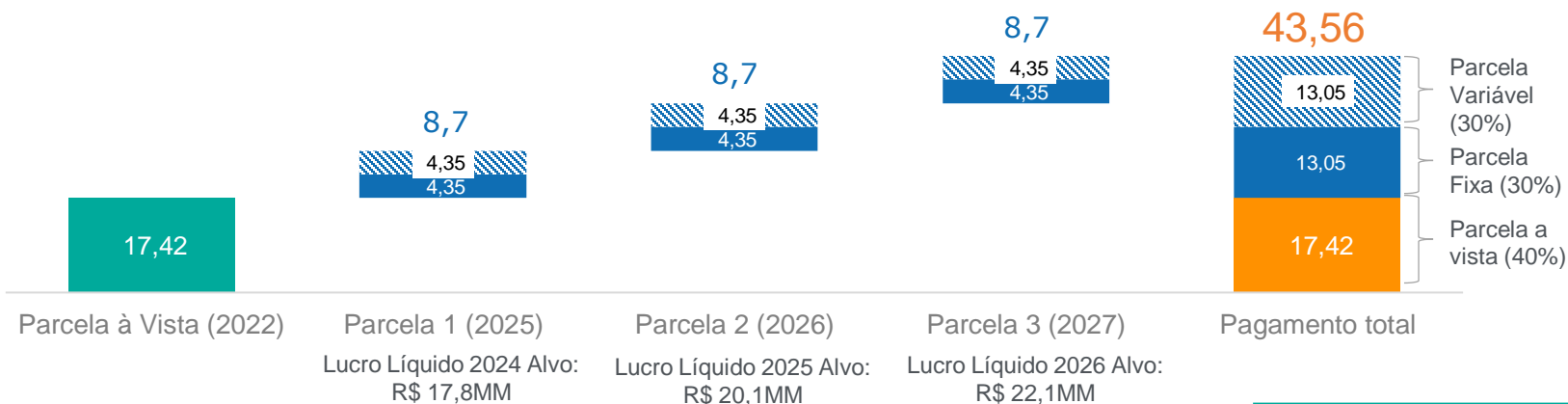


PRINCIPAIS TERMOS:

- O preço estimado total pela aquisição de 40,0% do capital social é de R\$43,6 milhões.
- Outorga de exclusividade de produtos de seguridade por 10 anos no balcão Paraná Banco
- Participação da Wiz pode chegar a 49% da Newco.

PAGAMENTOS ESTIMADOS DO NEGÓCIO

R\$ milhões, assumindo performance no centro da meta



Parcela à vista

Parcelas variáveis Estimadas¹
70%/200% do Lucro Líquido Alvo

Pagamento mínimo de R\$ 30,5 MM
independente da performance da Newco

Avaliação de 100% do equity value: R\$ 109 MM.

- 1) A apuração das parcelas variáveis se dará considerando o Lucro Líquido da NewCo nos exercícios de 2024, 2025 e 2026.
- 2) As parcelas variáveis serão calculadas segundo a seguinte fórmula:

$$\text{Parcela Variável Ano (X)} = [(\text{Lucro Líquido Auferido no ano X-1} / \text{Lucro Líquido Projetado para o ano X-1}) * \text{R\$8,71 MM}] - \text{R\$4,35 MM (parcela fixa)}$$
- 3) Caso nos anos de apuração da parcela variável o Lucro Líquido for inferior a 70% do Lucro Líquido Alvo do ano, a parcela variável será igual a 0. Caso a apuração seja igual ou superior a 200% do Lucro Líquido Alvo, a parcela variável será igual a R\$13,1 MM.
- 4) O valor de R\$4,35MM da parcela variável corresponde ao atingimento de 100% do Lucro Líquido Alvo (centro da meta).

■ Exclusividade

Outorga de exclusividade entre Paraná Banco e Newco, com duração de 10 anos, para a venda de produtos de seguridade, originadas nos canais do Paraná Banco (Canal digital, canal remoto e canal físico contendo lojas próprias, correspondentes exclusivos e correspondentes multimarcas).

■ Governança

- **Diretoria:** A Newco terá dois diretores, sendo o Diretor Presidente (que reunirá também atribuições financeiras, de produto, tecnologia e projetos), indicado pela Wiz, e o Diretor Comercial e de Trade Marketing (que reunirá também atribuições de trade marketing) indicado pelo Paraná Banco. O Paraná Banco terá direito a veto justificado relacionado à escolha do Diretor Presidente pela Wiz.
- **Conselho:** O Conselho de administração da Newco será composto por 3 membros, sendo 2 indicados pelo Paraná Banco e 1 indicado pela Wiz. Existem matérias que demandam aprovação unânime e matérias de aprovação com maioria simples.

■ Acordo de Acionistas

- **Lock-Up:** A Wiz e o Paraná Banco não poderão alienar suas participações na Newco por um período de 5 anos após o fechamento da transação. Caso desejem fazê-lo após esse período, haverá um limite mínimo de participação a ser mantida por cada parte de 25,1%.
- **Tag-Along:** Cláusulas usuais para esse tipo de operação.
- **Direito de Preferência:** Após o período de lock-up, caso qualquer das Partes decida vender participação para qualquer terceiro, será concedido à a parte que não for ofertada o direito de adquirir a participação da parte ofertada pelo valor da proposta recebida de terceiros.



Agenda

- ▶ Visão geral das partes envolvidas
 - ▶ A Wiz
 - ▶ O Paraná Banco
 - ▶ A Newco
- ▶ Estrutura e Avaliação da Transação
- ▶ **Visão Estratégica para o Projeto**

Macro atividades a serem realizadas até a operacionalização da NewCo



Parceria Wiz e Paraná Banco visa aproveitar oportunidades para venda de produtos de seguridade, aliando comprovada expertise e know how Wiz com a estratégia de diversificação de portfólio de produtos oferecidos aos clientes do Banco.

Próximos passos

Plano de 75 dias focado na estruturação do modelo de negócios da Newco

- Desenvolvimento da estratégia operacional
- Construção de business plan e roadmaps
- Desenho da estratégia de atuação comercial
- Estruturação da abordagem aos clientes
- Definição e construção de potenciais novos produtos a serem explorados nos canais digitais, remotos e físicos que são operados pelo Banco

1. Signing

2. Closing

3. Estruturação da Newco

3.1. READ



Research, Evaluate, Approach & Define

- Após *deal*
- Aplicação do diagnóstico da operação atual com entrevistas, questionários e modelagens

3.2. READ



Roadmaps

- Construção das alavancas de negócio, roadmaps, business plan e orçamento para a nova operação



3.3. READ



Gestão do Projeto

- Acompanhamento e gestão do Plano de Integração entre as duas empresas



A Metodologia **contempla todo o ciclo de integração** e foi utilizada nos outros *deals* realizados pela Wiz

Relações com Investidores

Website: www.ri.wizsolucoes.com.br

E-mail: ri@wizsolucoes.com.br

Telefone: +55 (11) 3080-0100

Obrigado!

