



Press Release

Resultados do
3º trimestre de 2020
05/11/2020

Sumário

1. Destaques do período	5
2. Sumário de Resultados.....	6
3. Receita Bruta.....	9
3.1 Operação Bancassurance.....	10
3.1.1 Vida.....	12
3.1.2 Prestamista.....	13
3.1.3 Habitacional.....	14
3.1.4 Patrimoniais.....	15
3.1.5 Demais Produtos.....	16
3.2 Wiz BPO.....	17
3.2.1 Backoffice CSH.....	18
3.2.2 Backoffice Outras Operações.....	19
3.2.3 Operação Cliente e GED - Gestão Eletrônica de Documentos	19
3.3 Wiz Parceiros	20
3.3.1 Indicação.....	21
3.3.2 Seguros Quebra de Garantia e Prestamista.....	22
3.4 Wiz Corporate.....	23
3.5 Wiz B2U.....	25
3.6 Wiz Conseg.....	26
4. Custos, Despesas e Outros.....	27
4.1 Custos.....	27
4.2 Despesas.....	30
4.3 Outras Receitas/Despesas	31
4.4 Indicadores de despesas.....	31
5. EBITDA e Lucro Líquido.....	32
5.1 EBITDA.....	32
5.2 Equivalência Patrimonial.....	32
5.2.1 Inter Seguros.....	32
5.3 Lucro líquido	34
6. Fluxo de Caixa.....	36
7. Anexos.....	38
7.1 Demonstração de Resultados.....	38
7.2 Balanço Patrimonial.....	39
8. Glossário.....	41

Mensagem da Administração

Olá! Com o fim do terceiro trimestre de um dos anos mais marcantes de nossa história e de nosso país, gostaria de iniciar essa mensagem reconhecendo a união e dedicação do nosso time na busca por resultados excelentes e construção de uma cultura corporativa sólida e inspiradora.

Acreditamos que nossa força vem das pessoas. Elas estão na centralidade de nossas operações e são o foco de nossos negócios. Por isso, temos como uma de nossas metas a criação e constante manutenção de um ambiente de trabalho que gere orgulho a nossos Wizzers. Para tanto, investimos e atuamos em desenvolvimento do time, formação da liderança e promoção de iniciativas e programas relacionados à diversidade e inclusão social.

Como reconhecimento do desenvolvimento desse trabalho, fomos premiados mais um ano como uma das 150 Melhores Empresas para Trabalhar do Brasil em levantamento elaborado e divulgado pela consultoria global Great Place to Work® (GPTW). Essa premiação nos enche de orgulho e nos dá a confiança que estamos trilhando um caminho de sucesso.

Operacionalmente, destaco em particular a performance da Operação Bancassurance no trimestre, fruto do trabalho executado na Rede Caixa para retomada das atividades após período de impacto nos resultados em função dos efeitos causados pela pandemia de Covid-19 no primeiro semestre de 2020. Destaco, ainda, o desempenho de nossa Unidade Wiz Parceiros que, por mais um trimestre, alcançou o maior resultado histórico em volume de vendas de consórcios. A Unidade segue focada na expansão de suas operações, agregando novos parceiros à rede comercial e atuando na diversificação de seu portfólio de produtos.

No âmbito estratégico, retomamos como foco da Companhia nossa agenda de crescimento inorgânico, alinhados à visão de crescimento da Wiz no contexto de ampliação e diversificação de nossas operações. Reforçamos a prospecção e negociação de novos balcões que tenham potencial para rentabilização por meio da comercialização de produtos de seguridade e financeiros, a serem explorados pelo know-how e expertise da Wiz. Esse é nosso core de atuação e onde podemos agregar valor, além de manter sinergia com todas as estruturas já existentes na companhia, totalmente alinhado com a visão de crescimento do nosso conglomerado

Nesse contexto, concluímos nesse trimestre o processo de aquisição da CMG Corretora, adicionando à matriz operacional e de parcerias da Wiz um dos mais importantes bancos brasileiros – o Banco BMG. Fizemos importantes avanços ao longo do trimestre nessa nova operação e estamos trabalhando intensamente na fase de mapeamento de oportunidades e planejamento estratégico de

Teleconferência de Resultados

Com tradução simultânea para o inglês
Data: Sexta-feira, 06/11/2020



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



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

curto, médio e longo prazos. Acreditamos fortemente no potencial dessa parceria, que trará importante valor para todos os envolvidos na transação.

Seguimos focados e trabalhando diariamente na construção do futuro da Wiz, obstinados em sermos uma Companhia inovadora e diversa, 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

1. Destaques do período

Os principais destaques do trimestre foram:

- ▶ **Closing da aquisição da CMG Corretora:** anunciamos, em 3 de novembro de 2020, o fechamento da aquisição de 40% do capital da CMG Corretora de Seguros Ltda. ("CMG Corretora"), após o cumprimento de todas as condições precedentes para o fechamento – dentre elas a aprovação da operação no CADE. A CMG Corretora atua na comercialização de produtos de seguridade, incluindo seguros, consórcios, capitalização e previdência privada, por meio dos canais de distribuição do Banco BMG S.A. A CMG possui acesso a uma extensa rede de distribuição composta por cerca de oitocentas lojas físicas – as lojas help! - e dois mil correspondentes bancários ativos. Com o fechamento da transação, realizamos o pagamento da primeira parcela prevista no custo de aquisição, no valor de R\$22,4 milhões, que será refletido no resultado da Companhia do quarto trimestre de 2020. A Companhia exercerá o controle da CMG Corretora e, a partir do mês de novembro de 2020, passará a consolidar o resultado da CMG.
- ▶ **Premiação Nacional Melhores Empresas para Trabalhar – 2020:** pela 3ª vez consecutiva, compomos o ranking das 150 Melhores Empresas para se Trabalhar no Brasil, uma premiação organizada pela empresa de consultoria global Great Place to Work (GPTW). Celebramos essa conquista entendendo que o sucesso alcançado é reflexo dos investimentos realizados pela Companhia para estabelecer práticas culturais corporativas integradas, diversas, inclusivas e originais, com foco na melhor experiência e no desenvolvimento do nosso principal ativo, nossas pessoas.
- ▶ **Efeitos não recorrentes em resultado:** nesse trimestre, o resultado da Companhia foi impactado pelos seguintes efeitos não recorrentes: (i) baixas realizadas em ativos imobilizado e intangível, relacionadas a projetos descontinuados e infraestrutura de imóveis devolvidos pela Companhia e (ii) revisões realizadas pela Companhia, conforme IAS 8, em suas premissas contábeis de reconhecimento de gastos rescisórios de dirigentes e ex-dirigentes. Apresentamos, na página 7 deste release, o resultado ajustado desses efeitos.
- ▶ **Renovação de Parceria – Inter Seguros e Liberty:** conforme Fato Relevante divulgado pela Companhia em 11 de agosto de 2020, nossa investida Inter Seguros celebrou com a seguradora Liberty Seguros novos termos do Acordo Operacional para atuação exclusiva no balcão do Banco Inter. O novo contrato terá duração de 15 anos e manterá os percentuais de comissão anteriores. Em contrapartida à exclusividade, a Liberty pagará à Inter Seguros R\$368 milhões, divididos em upfront e parcelas de earn-out. A Inter Seguros iniciou o reconhecimento desse valor em seu resultado a partir de setembro desse ano. Acreditamos que a parceria propiciará à Inter Seguros a possibilidade de resultados ainda melhores aos atingidos neste último ano, quando, após parceria entre Wiz e Banco Inter, a corretora atingiu crescimento sólido das vendas, ritmo constante de lançamentos de novos produtos e melhoria dos produtos já existentes.

2. Sumário de Resultados

Resultado Consolidado (R\$ MM)	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Receita Bruta	282,7	200,5	41,0%	642,8	558,4	15,1%
Receita Líquida	247,8	179,5	38,1%	567,0	498,8	13,7%
Custos e Despesas	(103,6)	(75,9)	36,5%	(245,9)	(218,8)	12,4%
Outras Receitas/Despesas	(11,4)	(0,9)	n.a.	(19,2)	11,3	n.a.
EBITDA	132,8	102,6	29,4%	301,9	291,2	3,7%
Margem EBITDA	53,6%	57,2%	-3,6p.p.	53,2%	58,4%	-5,1p.p.
Lucro Líquido	81,0	62,3	30,0%	166,0	172,9	-4,0%
Margem Líquida	32,7%	34,7%	-2,0p.p.	29,3%	34,7%	-5,4p.p.

No 3T20, nossa **Receita Bruta** apresentou crescimento de 41,0% em relação ao mesmo período de 2019. Esse desempenho decorre da aceleração observada na Operação Bancassurance - com destaque para os produtos Vida, Prestamista e Residencial, marcando um importante retorno da atividade após período de impacto nos resultados em função dos efeitos causados pela pandemia de Covid 19 no primeiro semestre de 2020. Além disso, o resultado da Companhia no trimestre foi impulsionado pelo desempenho da unidade Wiz Parceiros e da incorporação da Receita Bruta da unidade Wiz Conseg, a partir do 1T20.

O **EBITDA** apresentou crescimento de 29,4% (ou R\$30,4 milhões) no 3T20, quando comparado ao 3T19, influenciado pelo expressivo aumento na Receita Bruta do período, sendo parcialmente compensado pela redução no resultado na linha de "Outras Receitas/Despesas", devido a baixas realizadas em ativos imobilizado e intangível, relacionados a projetos descontinuados e infraestrutura de imóveis devolvidos pela Companhia.

O **Lucro Líquido** no 3T20 apresentou aumento de 30,0% em relação ao 3T19, com queda de 2,0 p.p. em margem líquida no mesmo período comparativo. Esse resultado decorre, especialmente, dos efeitos mencionados no EBITDA, bem como do resultado de equivalência patrimonial reconhecido de nossa investida Inter Seguros, sendo parcialmente compensado por perdas de capital de investimentos em empresas controladas. Detalharemos ao longo desse release os pontos mencionados acima.

Receita Bruta

+41,0%

3T19: R\$200,5 MM
3T20: R\$282,7 MM

EBITDA

+29,4%

3T19: R\$102,6 MM
3T20: R\$132,8 MM

Lucro Líquido

+30,0%

3T19 R\$62,3 MM
3T20: R\$81,0 MM

EBITDA ajustado (R\$ MM)	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
EBITDA	132,8	102,6	29,4%	301,9	291,2	3,7%
Distrato Operação Wiz Benefícios	-	-	-	-	(13,6)	-
Recuperação Tributária	(1,9)	-	-	(11,9)	-	-
Baixas Intangível e Imobilizado	7,9	-	-	7,9	-	-
Alteração de Reconhecimento Contábil - <i>Non-Compete</i>	25,6	-	-	25,6	-	-
EBITDA ajustado	164,4	102,6	60,1%	323,5	277,6	16,5%
Margem EBITDA Ajustada	66,3%	57,2%	9,1p.p.	57,0%	55,7%	1,4p.p.

Neste trimestre, realizamos os seguintes ajustes: (i) R\$1,9 milhão referente a recuperação tributária não recorrente, bem como de custos advocatícios relacionados a esse processo, (ii) R\$7,9 milhões referente a baixas realizadas nos ativos imobilizado e intangível da Companhia e (iii) R\$25,6 milhões referente a revisões realizadas pela Companhia na interpretação acerca das premissas contábeis para reconhecimento de gastos rescisórios de dirigentes e ex-dirigentes, conforme IAS 8. Como efeito, foi realizada uma baixa no valor de R\$9,1 milhões, referentes aos gastos rescisórios incorridos de ex-executivos, e apropriada uma despesa de R\$17,1 milhões, como estimativa dos gastos rescisórios dos atuais executivos. No comparativo anual acumulado, além dos ajustes mencionados acima, ajustamos, em 2019, um efeito não recorrente devido ao recebimento de R\$15,0 milhões em valores brutos – ou R\$13,6 milhões ajustado a valores líquidos de PIS/COFINS – em “Outras Receitas e Despesas”, referente ao “Distrato da Operação Wiz Benefícios”. Esse recebimento é o valor remanescente previsto na celebração do distrato ao contrato de distribuição e atuação exclusiva entre a subsidiária da Companhia, Wiz Benefícios, e a Caixa Seguradora, conforme acordado durante as negociações referentes às novas condições de atuação da Companhia no ambiente CAIXA.

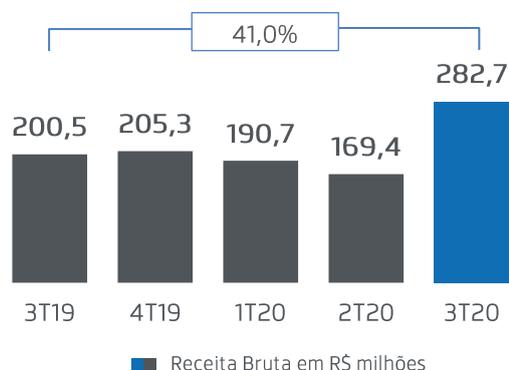
Lucro Líquido ajustado (R\$ MM)	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Lucro Líquido	81,0	62,3	30,0%	166,0	172,9	-4,0%
AVP Aquisições	2,6	1,8	-	8,4	4,3	-
Amortização Intangíveis Aquisições	3,7	3,5	-	11,1	10,8	-
Atualização Monetária <i>Earn-out</i> Aquisições	1,1	1,0	-	3,4	1,3	-
<i>Impairment</i> ágio/ <i>Earn-out</i> Aquisições	0,1	-	-	12,8	4,0	-
Ganho/Perda de Capital Aquisições	1,0	-	-	1,4	-	-
Distrato Contratual	-	-	-	-	(10,4)	-
Recuperação Tributária	(1,3)	-	-	(7,9)	-	-
Baixas Intangível e Imobilizado	7,0	-	-	7,0	-	-
Alteração de Reconhecimento Contábil - <i>Non-Compete</i>	16,9	-	-	16,9	-	-
Lucro Líquido ajustado	112,2	68,6	63,6%	219,2	183,0	19,8%
Margem Líquida ajustada	45,3%	38,2%	7,1p.p.	38,7%	36,7%	2,0p.p.

No Lucro Líquido do 3T20, 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\$0,4 milhão) e da Inter Seguros (R\$2,2 milhões).
- ▶ **Amortização Intangíveis Aquisições:** despesas com amortização dos ativos intangíveis reconhecidos com as aquisições da Finanseg (R\$3,5 milhões) e Inter Seguros (R\$0,2 milhão).
- ▶ **Atualização Monetária Earn-out Aquisições:** ajuste de R\$1,1 milhão decorre da atualização monetária das parcelas de earn-out a pagar do custo de aquisição da Inter Seguros.
- ▶ **Impairment ágio/Earn-out Aquisições:** ajuste de R\$0,1 milhão do efeito derivado do teste de *impairment* para o ágio registrado com a aquisição da GR1D Finance.
- ▶ **Ganho/Perda de Capital Aquisições:** o valor de R\$1,0 milhão é decorrente do efeito líquido de perda de capital referente a distribuição desproporcional de dividendos em empresas controladas.
- ▶ **Recuperação Tributária:** o valor de R\$1,3 milhão é referente ao efeito líquido da recuperação tributária reconhecida acima do EBITDA, conforme citado anteriormente.
- ▶ **Baixas Intangível e Imobilizado:** o valor de R\$7,0 milhões é referente ao efeito líquido das baixas reconhecidas acima do EBITDA, conforme citado anteriormente.
- ▶ **Alteração de Reconhecimento Contábil - *Non-Compete*:** o valor de R\$16,9 milhões é referente ao valor líquido dos efeitos gerados com a alteração nas práticas de reconhecimento de gastos rescisórios dos executivos da Companhia, reconhecidos acima do EBITDA, conforme citado anteriormente.

3. Receita Bruta

Evolução da Receita Bruta | R\$ milhões



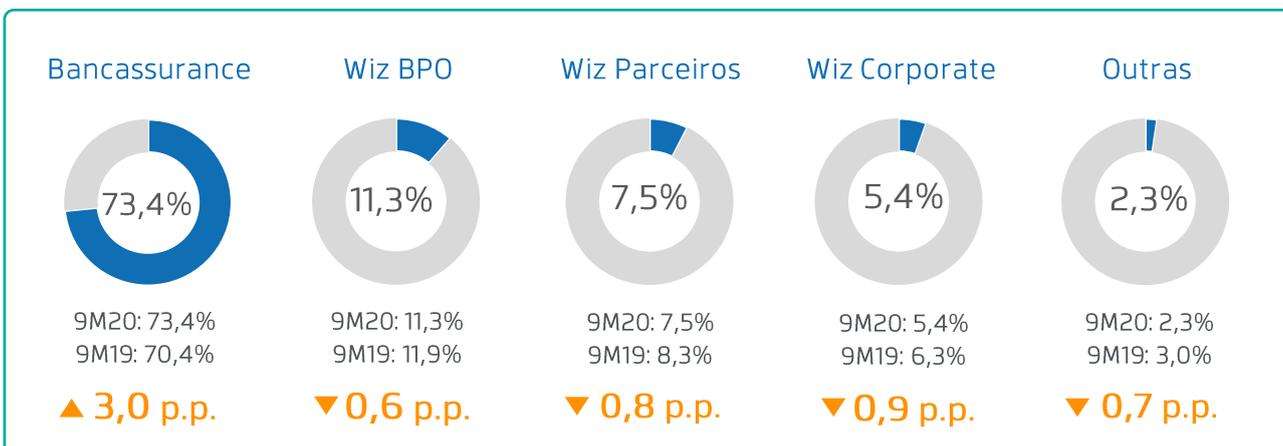
No 3T20, atingimos Receita Bruta de R\$282,7 milhões, 41,0% superior ao realizado no 3T19. Esse desempenho decorre da aceleração observada na Operação Bancassurance. Essa Unidade encerrou o 3T20 com uma Receita Bruta 58,5% acima do mesmo período do ano anterior (ou R\$82,0 milhões). Além disso, o resultado da Companhia no trimestre foi impactado positivamente pelo desempenho da unidade Wiz Parceiros e da incorporação da Receita Bruta da unidade Wiz Conseg, a partir do 1T20. A tabela abaixo contém um

resumo da Receita Bruta por U.N. e suas variações. Na sequência, apresentamos a representatividade de cada uma delas na receita total da Companhia e variação anual do indicador. Ao longo dessa seção, apresentaremos mais sobre cada uma das nossas linhas de negócio e seus destaques no período.

Receita Bruta por Unidade de Negócio (R\$ milhões)	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Operação Bancassurance ¹	222,2	140,2	58,5%	472,0	393,1	20,1%
Wiz BPO	24,0	25,2	-4,7%	72,7	66,6	9,1%
Wiz Parceiros	19,0	17,0	12,2%	48,3	46,4	4,1%
Wiz Corporate	12,2	13,6	-10,1%	34,8	35,4	-1,5%
Wiz B2U ¹	2,9	4,3	-31,7%	9,3	14,0	-33,7%
Wiz Conseg	1,5	0,0	n.a.	3,4	0,0	n.a.
Wiz Benefícios	0,8	0,3	211,6%	2,2	2,9	-23,3%
Receita Bruta (R\$MM)	282,7	200,5	41,0%	642,8	558,4	15,1%

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

Participação das Unidades de Negócio na Receita Bruta Total da Companhia (9M20) | %



3.1 OPERAÇÃO BANCASSURANCE

Nossa Unidade de Negócio Operação Bancassurance é responsável pela atuação comercial dos produtos de seguridade na rede CAIXA. Estamos presentes fisicamente nas agências do banco, com nossos Assistentes de Vendas (ASVENs), que atuam na venda direta ao cliente e no engajamento do time das agências para melhor aproveitamento de oportunidades de negócio. Nesse contexto, além de trabalhar na rentabilização da carteira de clientes, o assistente de vendas Wiz também atua em sinergia com o empregado CAIXA, na triagem e abordagem aos clientes, com base em um método bancasseguros para direcionamento da oferta de acordo com o perfil de cada cliente. Nosso acesso ao balcão da CAIXA é estabelecido pelo contrato assinado com a Caixa Seguridade em agosto de 2018, até fevereiro de 2021. O acesso após essa data será definido por processo competitivo a ser lançado pela Caixa Seguridade, conforme divulgado por eles à época.

a) Receita Operação Bancassurance por Produto

Receita Bruta (em R\$MM)	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Vida	59,9	44,4	35,0%	149,0	128,9	15,6%
Prestamista	105,7	50,9	107,6%	180,3	132,0	36,6%
Habitacional	23,8	21,2	12,1%	67,2	65,4	2,8%
Patrimoniais	24,7	14,7	68,3%	53,9	41,3	30,5%
Previdência	6,0	5,1	18,5%	14,0	14,3	-2,1%
Outros	2,1	3,9	-46,5%	7,6	11,2	-32,7%
Total Operação Bancassurance¹	222,2	140,2	58,5%	472,0	393,1	20,1%

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

A Unidade de Negócio apresentou crescimento de 58,5% no 3T20, quando comparado ao 3T19, impactada positivamente pelo aumento no volume de crédito concedido no período pela CAIXA – em suas diversas modalidades – e pelo aumento na penetração dos produtos de seguros em diversas transações. Nesse período, o produto Prestamista foi o mais impulsionado, atingindo crescimento de 107,6% (ou R\$54,8 milhões) em comparação com o 3T19, seguido do produto Vida (35,0% ou R\$15,5 milhões) e Residencial (96,8% ou R\$10,9 milhões).

b) Receita de Estoque da Operação Bancassurance

Um dos mais importantes diferenciais competitivos do modelo de negócios de nossa Operação Bancassurance é o perfil recorrente e resiliente das receitas geradas no canal. Grande parte dos seguros vendidos geram recorrência de recebimento, pelo perfil de pagamento mensal das apólices - essa dinâmica gera a criação de um estoque de receitas, com durações de médio a longo prazo. Os seguros de Vida e Habitacional são os produtos que possuem prazos maiores de duração, enquanto os produtos Patrimoniais (Residencial e MR Empresarial) possuem vigências menores, porém com altas taxas de renovação - isso se traduz na criação de uma carteira de clientes recorrente ao longo do tempo. A tabela abaixo

apresenta o montante de estoque de receita por produto, assim como a representatividade do indicador sobre o percentual da receita total.

Estoque de Receita da Operação (R\$ milhões) ¹	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20	% Receita total	3T20 x 3T19
Vida	31,3	34,0	33,2	33,3	33,1	55,3%	5,7%
Habitacional	21,1	21,6	20,3	22,5	23,6	99,0%	12,0%
Residencial	5,0	5,2	5,0	5,0	4,8	21,9%	-2,5%
MR Empresarial	1,8	1,2	1,7	1,7	1,6	62,6%	-9,5%
Receita Estoque²	59,1	62,0	60,2	62,6	63,1	29,5%	6,8%

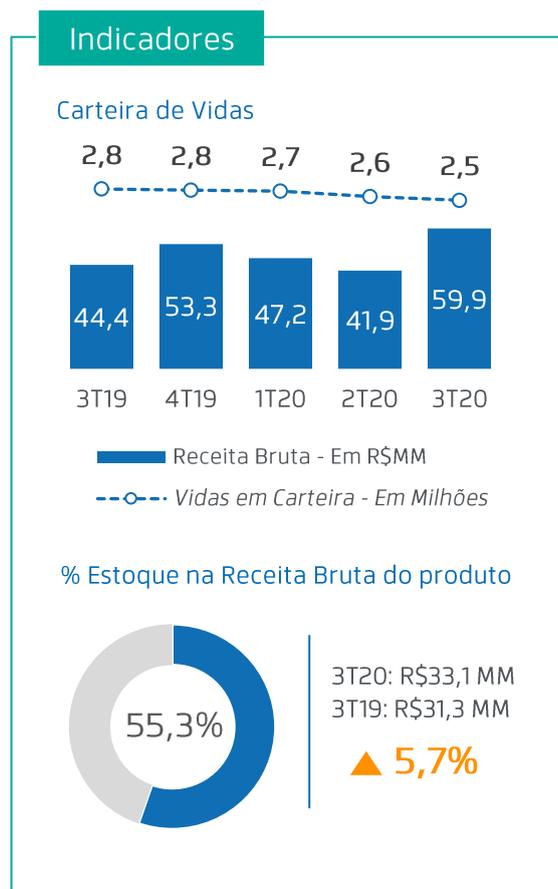
¹ O detalhamento do estoque da receita não é uma informação financeira auditada e foi estruturada com base em relatórios internos da Wiz, considerando o fluxo de comissão. Não considera as linhas de "Outros Produtos", por sua menor relevância. O racional de cálculo do estoque está descrito no glossário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

No 3T20, a Unidade de Negócio atingiu um estoque de receitas no valor de R\$63,1 milhões, 6,8% superior ao 3T19. Esse indicador é formado a partir do faturamento de vendas realizadas em trimestres anteriores, o que gera resiliência nos níveis de receita e caixa da Companhia, especialmente em períodos em que o volume de vendas novas é afetado por fatores adversos.

3.1.1 Vida

A Receita Bruta do produto Vida apresentou crescimento de 35,0% nesse trimestre, quando comparada ao 3T19, chegando ao patamar de R\$59,9 milhões. Esse desempenho foi influenciado pelas receitas de vendas novas, que apresentaram aumento de 105,2% no 3T20, quando comparadas ao mesmo período do ano anterior, devido (i) ao aumento no tíquete médio de venda, efeito da mudança no perfil dos clientes que contrataram o seguro no período e (ii) alteração no mix de produtos, dando prioridade à comercialização de seguros de pagamento único e antecipado em detrimento dos produtos de pagamento mensal e bilhetes, com menor tíquete.

Quanto à receita de estoque, no 3T20 o produto apresentou crescimento de 5,7% quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Apesar da queda de 8,4% na quantidade de vidas em carteira, a receita de estoque cresceu impulsionada pelo incremento no tíquete médio de venda nos últimos períodos.



Indicador	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Vidas em carteira ¹ (MM)	2,5	2,8	-8,4%	2,5	2,8	-8,4%
Receita Bruta (R\$MM)	59,9	44,4	35,0%	149,0	128,9	15,6%

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

3.1.2 Prestamista

A Receita Bruta do produto Prestamista apresentou significativo crescimento no período, atingindo o patamar de R\$105,7 milhões, resultado 107,6% superior ao mesmo período do ano anterior.

Nesse trimestre, destaque para o produto Prestamista Pessoa Jurídica, que atingiu um crescimento de 200,8% em relação ao realizado no 3T19. A performance desse produto foi impulsionada (i) pelo aumento no volume de crédito PJ concedido pela CAIXA no período e (ii) pelo aumento na penetração do produto sobre o crédito concedido.

O produto Prestamista Pessoa Física também apresentou um importante resultado, alcançando R\$63,8 milhões em Receita Bruta, resultado 72,5% superior ao apresentado no 3T19, efeito do maior volume de crédito consignado concedido no período e do aumento na penetração do seguro nas transações.

Receita Bruta - Em R\$ MM



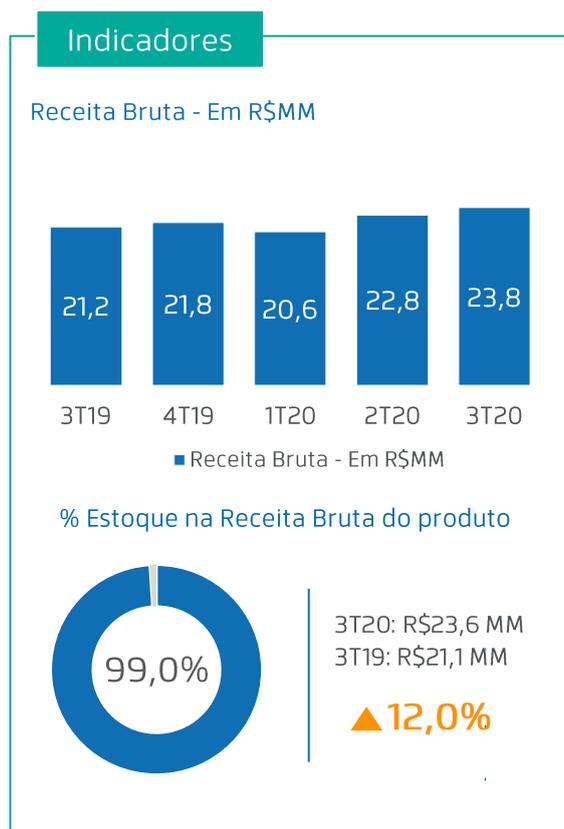
100%

Receita Bruta do produto em Vendas Novas

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

Indicador	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Prestamista PF	63,8	37,0	72,5%	119,6	108,2	10,6%
Prestamista PJ	41,9	13,9	200,8%	60,6	23,8	154,8%
Receita Bruta (R\$MM)	105,7	50,9	107,6%	180,3	132,0	36,6%

3.1.3 Habitacional



A receita do produto apresentou crescimento de 12,1% no 3T20, quando comparada ao 3T19. O resultado desse trimestre é explicado pelo crescimento do estoque de receita, que atingiu o patamar de R\$23,6 milhões, resultado 12,0% superior ao 3T19. Além disso, observamos um crescimento de 22,3% na receita de vendas novas em relação ao 3T19, impulsionado pelo aumento na concessão de crédito habitacional no período.

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

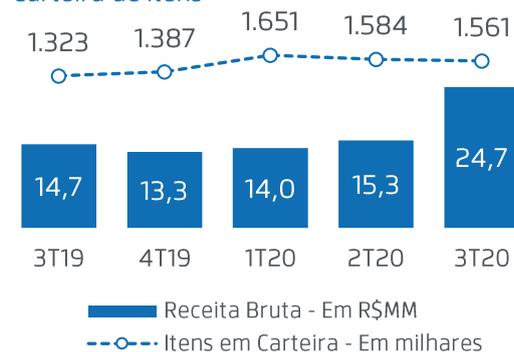
Indicador	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
SBPE/FGTS	16,4	15,6	5,0%	47,0	45,2	4,0%
MCMV	3,9	3,0	29,3%	10,9	9,5	13,9%
LAR+ ¹	2,7	2,0	32,0%	6,9	5,8	19,7%
Outros ²	0,9	0,7	41,0%	2,4	2,2	9,5%
Corretagem (R\$MM)	23,8	21,2	12,1%	67,2	62,7	7,2%
Agenciamento (R\$MM)	-	0,0	n.a.	-	2,6	n.a.
Receita Bruta (R\$MM)	23,8	21,2	12,1%	67,2	65,4	2,8%

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

3.1.4 Patrimoniais

No 3T20, a Receita Bruta dos produtos Patrimoniais apresentou crescimento de 68,3% em relação ao mesmo período do ano anterior. O seguro Residencial foi o responsável por esse desempenho, com alta de 96,8% na mesma comparação, influenciado majoritariamente pelas receitas de vendas novas do produto, que apresentaram um crescimento de 174,6% devido a: (i) aumento na quantidade de vendas novas, impulsionada pelo incremento no volume de concessão de crédito habitacional nesse período e pelo incentivo de vendas à rede comercial CAIXA; (ii) redução no parcelamento médio do produto, com maior participação de produtos vendidos na modalidade de pagamento à vista; (iii) aumento do tíquete médio dos produtos e (iv) alteração no mix de produtos vendidos, ampliando a venda de produtos com cobertura plurianual (3 anos e 5 anos) que possuem tíquetes mais elevados.

Carteira de Itens¹

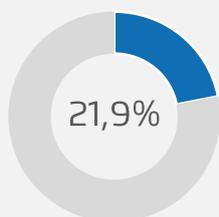


Indicadores



Residencial

% Estoque na Receita Bruta do produto



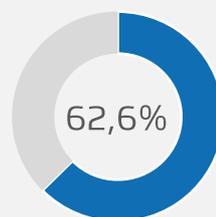
3T20: R\$4,8 MM
3T19: R\$5,0 MM

▼ 2,5%



Multirrisco Empresarial

% Estoque na Receita Bruta do produto



3T20: R\$1,6 MM
3T19: R\$1,8 MM

▼ 9,5%

O seguro Multirrisco Empresarial apresentou queda de 24,9% no 3T20, quando comparado ao 3T19, atingindo receita bruta de R\$2,6 milhões. Esse desempenho foi impactado pela redução no volume de venda nova nos dois últimos trimestres, impactando tanto a receita de vendas novas (-41,5% vs 3T19), quanto o estoque de receitas (-9,5% vs 3T19), uma vez que o volume renovado não foi suficiente para compensar a redução nas vendas novas.

Indicador	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Residencial (mil) ¹	1.449	1.190	21,8%	1.471	1.178	24,9%
MR Empresarial (mil) ¹	111	133	-16,1%	128	130	-1,4%
Itens em carteira (mil)	1.561	1.323	18,0%	1.599	1.308	22,3%
Residencial (R\$MM)	22,1	11,2	96,8%	45,2	30,6	47,7%
MR Empresarial (R\$MM)	2,6	3,4	-24,9%	8,7	10,7	-18,8%
Receita Bruta (R\$MM)	24,7	14,7	68,3%	53,9	41,3	30,5%

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

3.1.5 Demais Produtos

A receita do bloco de Demais Produtos apresentou redução de 9,8% no 3T20, quando comparada ao realizado no 3T19. Esse desempenho foi impactado, especialmente, pelos produtos Consórcio (-54,9% ou -R\$1,1 milhão) e Capitalização (-82,9% ou -R\$0,6 milhão), apresentados na linha "Outros". Já o produto Previdência apresentou uma retomada em relação aos dois últimos trimestres, atingindo crescimento de 18,5% em relação ao 3T19 (ou R\$0,9 milhão) efeito da retomada nos aportes e encarteiramento das contribuições dos clientes, bem como ao maior foco dado ao produto ao longo trimestre pela rede comercial CAIXA.

Indicador	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Previdência	6,0	5,1	18,5%	14,0	14,3	-2,1%
Outros	2,1	3,9	-46,5%	7,6	11,2	-32,7%
Receita bruta¹	8,1	9,0	-9,8%	21,5	25,5	-15,6%

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

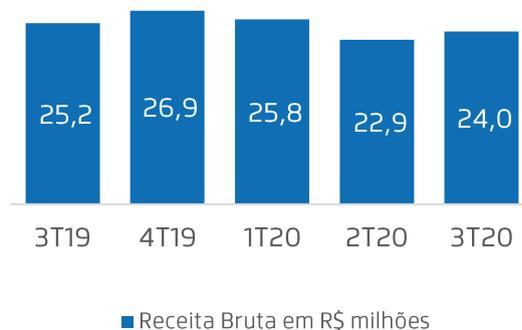
3.2 WIZ BPO

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

No 3T20, a Wiz BPO atingiu R\$24,0 milhões de Receita Bruta, sendo responsável por 8,5% do resultado da Wiz. A operação é dividida em (i) Backoffice CSH: receita da operação de pós-vendas aos clientes da Caixa Seguros Holding (CSH) para os produtos Previdência, Vida, Prestamista, Habitacional, Capitalização e Consórcios, bem como operações de cobrança pós entrega do

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

Evolução Receita Bruta da Unidade em R\$ milhões



100%

Receita Bruta da Wiz BPO em Vendas Novas

Indicador (R\$ MM)	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Backoffice CSH ¹	14,1	13,9	1,5%	42,7	39,1	9,1%
Backoffice Outras Operações ¹	1,5	0,6	147,1%	4,8	0,7	622,3%
Operação Cliente	3,8	4,6	-16,2%	11,8	12,4	-4,9%
GED	2,9	4,8	-40,1%	9,5	10,8	-12,2%
Ouvidoria	1,4	1,4	3,1%	3,4	3,7	-6,3%
Outros	0,3	0,0	n.a.	0,5	0,0	n.a.
Receita Bruta¹	24,0	25,2	-4,7%	72,7	66,6	9,1%

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

3.2.1 Backoffice CSH

A operação de Backoffice CSH apresentou leve crescimento de 1,5% no comparativo ao 3T19, agregando R\$0,2 milhão em Receita Bruta no 3T20.

No 3T20, destacamos o desempenho do produto Prestamista, apresentando crescimento de 10,7% em Receita Bruta, quando comparado com o 3T19, efeito do aumento de 8,2% na quantidade média de contratos ativos na base em relação ao 3T19, devido ao crescimento nas vendas do seguro Prestamista na Rede CAIXA.

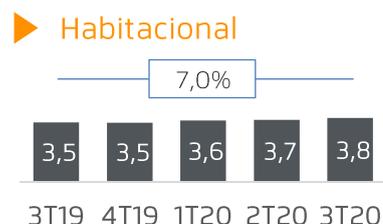
O produto Previdência sofreu queda de 7,2% no 3T20 quando comparado com o mesmo trimestre do ano passado, em função da queda na quantidade de contratos faturados no período.

Nesse trimestre, o desempenho do produto Vida apresentou uma receita de R\$3,9 milhões, se mantendo em linha com o resultado do 3T19 (+0,3%). A quantidade de contratos processados no trimestre foi 14,9% acima do realizado no 3T19, no entanto, a receita se manteve em linha devido à redução no tíquete médio dos serviços prestados, efeito da alteração do mix de produtos em carteira para o produto Vida e, conseqüentemente, dos contratos processados.

No produto Habitacional a receita bruta atingida no 3T20 foi de R\$ 1,4 milhão, 9,5% superior ao mesmo trimestre do ano passado. A alta na receita bruta foi impulsionada, principalmente, pelo aumento da quantidade de contratos faturados, 7,0% acima do 3T19, e pelo bom momento das operações de financiamento no período.

Indicadores

Quantidade de Contratos¹
(em milhões)

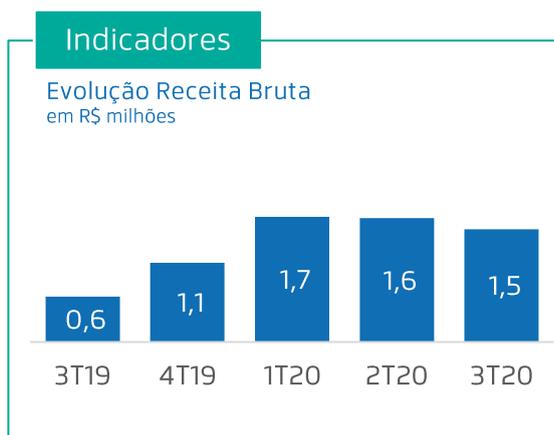


¹. Média mensal da quantidade de contratos faturados. ². Média mensal da quantidade de processos faturados no trimestre.

Receita Bruta (R\$ MM)	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Vida	3,9	3,9	0,3%	13,0	10,3	25,8%
Consortícios	3,3	3,1	8,3%	9,0	9,1	-1,0%
Previdência	2,5	2,7	-7,2%	7,5	7,1	5,6%
Prestamista	1,8	1,7	10,7%	5,6	4,8	17,3%
Habitacional	1,4	1,3	9,5%	4,3	3,9	7,9%
Outros	1,1	1,3	-12,8%	3,3	3,9	-14,3%
Backoffice CSH	14,1	13,9	1,5%	42,7	39,1	9,1%

3.2.2 Backoffice Outras Operações

A atividade de Backoffice Outras Operações adicionou R\$1,5 milhão em Receita Bruta no 3T20, com crescimento de 147,1% em relação ao 3T19. O aumento considerável da receita nesta linha é explicado pela entrada da seguradora Newe na carteira de clientes a partir do 1T20, quando passamos a prestar serviços de regulação de sinistros do produto Agro. No 2T20, passamos a prestar serviços para seguradora Too Seguros e, no 3T20, para as seguradoras American Life e BBSeg (regulação sinistros Agro).



Indicador	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Sinistros regulados (mil) ¹	1,4	0,1	954,8%	1,0	0,0	n.a.
Receita Bruta (R\$MM) ²	1,5	0,6	147,1%	4,8	0,7	622,3%

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

3.2.3 Operação Cliente e GED - Gestão Eletrônica de Documentos

No 3T20, a Operação Cliente faturou R\$3,8 milhões, uma queda de 16,2% em relação ao 3T19, devido a revisões contratuais com clientes que contratam esse serviço da Wiz BPO. Nesse trimestre, foram alocados 162 profissionais por mês, 4,3% a menos que o 3T19. Essa atividade inclui terceirização de mão-de-obra de variadas especialidades, como analistas jurídico, administrativo, entre outros.

A operação de Gestão Eletrônica de Documentos atingiu, no 3T20, Receita Bruta de R\$2,9 milhões, com média mensal de 1,1 milhão de documentos geridos no período, queda de 45,9% em relação ao mesmo trimestre do ano passado. Os motivos da redução da Receita Bruta foram relacionados ao reprocessamento de receita reconhecido no ano passado, à redução do ticket médio do produto e à revisão contratual com a Caixa Seguradora.

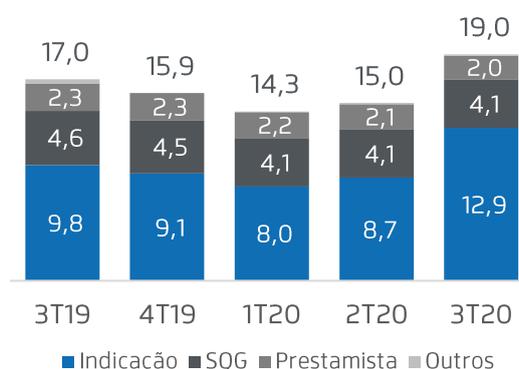


Receita Bruta (R\$MM)	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Operação Cliente	3,8	4,6	-16,2%	11,8	12,4	-4,9%
GED	2,9	4,8	-40,1%	9,5	10,8	-12,2%
Receita bruta Total	6,7	9,4	-28,4%	21,3	23,2	-8,3%

3.3 WIZ PARCEIROS

Nossa Unidade de Negócio Wiz Parceiros possui como principal operação a comercialização de produtos de Consórcio Caixa Seguradora em mar aberto. A operação é baseada em um modelo de negócio B2B2C (*Business to Business to Consumer*), com foco na prospecção e ativação de parceiros especializados no produto, contando com uma esteira completa de relacionamento, que se inicia com credenciamento, treinamento e capacitação até a gestão de vendas e resultados com os parceiros por meio de uma plataforma de relacionamento integrada. Além do Consórcio, a Wiz Parceiros comercializa seguros atrelados ao produto e distribui crédito na modalidade Home Equity. Ao final de junho de 2020, a unidade negociou uma parceria com a uConecte, fintech especializada em crédito pessoal, adicionando o produto de crédito consignado ao seu portfólio e estruturando o piloto comercial desse novo produto.

Evolução Receita Bruta da Operação¹
em R\$ milhões



a) Receita Wiz Parceiros por Produto

No 3T20, a Unidade de Negócio apresentou um resultado 12,2% maior em comparação com o mesmo trimestre do ano passado. Neste trimestre, a receita foi positivamente impactada pela linha de "Indicação", apresentando crescimento de 33,2% (ou R\$3,2 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. Este resultado foi parcialmente compensado pela queda de 10,8% no resultado do produto SQG e pela queda de 15,6% no resultado do produto Prestamista. A seguir detalharemos o resultado da Unidade.

Receita Bruta (R\$MM)	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Indicação	12,9	9,7	33,2%	29,6	21,6	37,3%
Seguro Quebra de Garantia	4,1	4,6	-10,8%	12,3	15,0	-18,3%
Seguro Prestamista - Consórcio	2,0	2,3	-15,6%	6,2	7,1	-12,7%
Success Fee ¹	0,0	0,4	n.a.	0,0	2,7	n.a.
Wimo	0,1	0,0	n.a.	0,2	0,0	n.a.
Receita Bruta Total	19,0	17,0	12,2%	48,3	46,4	4,1%

¹: anteriormente denominada "Plataforma".

b) Receita de Estoque Wiz Parceiros

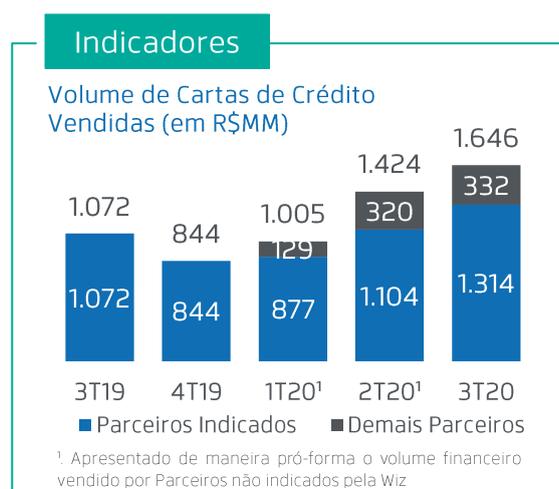
O estoque de receita da UN é composto pelo efeito do pagamento parcelado em 4 vezes das linhas de Indicação e Success Fee, além do empilhamento das parcelas recebidas dos seguros SQG (Seguro Quebra de Garantia) e Prestamista, que são pagos mensalmente pelos clientes ao longo do ciclo de vida do produto Consórcio. No 3T20, 76,1% da receita da Wiz Parceiros veio do estoque de receitas, conforme explicitado na tabela abaixo.

Estoque de Receita da Operação (R\$MM) ¹	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20	% Receita total	3T20 x 3T19
Indicação	6,3	6,4	5,2	5,5	9,0	69,8%	43,8%
SQG	3,8	3,9	3,5	3,7	3,5	86,2%	-7,8%
Seguro Prestamista	2,3	2,2	2,1	2,1	1,9	99,0%	-14,6%
Success Fee ²	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	n.a.	n.a.
Receita Estoque	12,7	12,6	10,8	11,3	14,5	76,1%	13,8%

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

3.3.1 Indicação

No 3T20, a Wiz Parceiros atingiu o patamar de R\$1.646,4 milhões em cartas vendidas, o maior volume da série histórica para a UN, resultado 54,2% acima do realizado no mesmo período de 2019. Esse desempenho é reflexo do foco da unidade na expansão da rede comercial, bem como do aumento da produtividade e qualidade na venda dos parceiros, com ações de ativação, treinamento e melhorias nos sistemas internos de suporte à operação, proporcionando maior facilidade e eficiência para os parceiros realizarem a venda. Além disso, o resultado do trimestre foi impactado pelo início do faturamento referente à prestação de serviços de gestão e suporte aos demais parceiros credenciados na Caixa Consórcios. A Unidade iniciou a prestação de serviços a esses parceiros em março de 2020, tendo reconhecido a receita, de forma retroativa, nesse trimestre. Para esses novos parceiros, a remuneração acordada é de 0,25% do valor das cartas de consórcios vendidas, pagos em 4 parcelas.



Indicador	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Parceiros Indicados (R\$ MM)	1.314,0	1.071,7	22,6%	3.295,1	2.643,6	24,6%
Demais Parceiros (R\$ MM)	332,4	0,0	n.a.	780,8	0,0	n.a.
Vol. de Cartas Vendidas (R\$ MM)	1.646,4	1.071,7	53,6%	4.075,9	2.643,6	54,2%
Parceiros Indicados (R\$ MM)	11,9	9,7	22,1%	28,6	21,6	32,4%
Demais Parceiros (R\$ MM)	1,1	0,0	n.a.	1,1	0,0	n.a.
Receita Bruta Indicação (R\$ MM)	12,9	9,7	33,2%	29,6	21,6	37,3%
Receita Bruta Success Fee (R\$ MM)¹	0,0	0,4	n.a.	0,0	2,7	n.a.

¹ Anteriormente denominada "Plataforma".

A receita de Indicação apresentou crescimento de 33,2% no 3T20 em relação ao mesmo período do ano passado. Esse desempenho é reflexo (i) do aumento no volume de cartas de consórcios vendidas pelos parceiros indicados nos últimos três trimestres, que impactam o

comissionamento dessa linha e (ii) da prestação de serviços aos demais parceiros da Caixa Consórcios, gerando, no trimestre, uma receita de R\$0,4 milhão e (iii) do reconhecimento retroativo de R\$0,7 milhão em receita bruta relativa aos serviços prestados a esses novos parceiros nos meses de Março a Junho de 2020.

3.3.2 Seguros Quebra de Garantia e Prestamista

Os seguros SQG (Seguro Quebra de Garantia) e Prestamista possuem um perfil de longa recorrência, sendo majoritariamente fluxo de pagamento sobre produtos vendidos ao longo dos períodos anteriores (conforme evidenciado na seção 3.3b) – ambos são comissionados mensalmente ao longo do período de permanência dos consorciados.

No 3T20, o produto SQG apresentou retração de 10,8% em relação ao 3T19, impactado, principalmente, pelo aumento da representatividade dos grupos de parcela linear, alterando o mix de produtos em carteira.

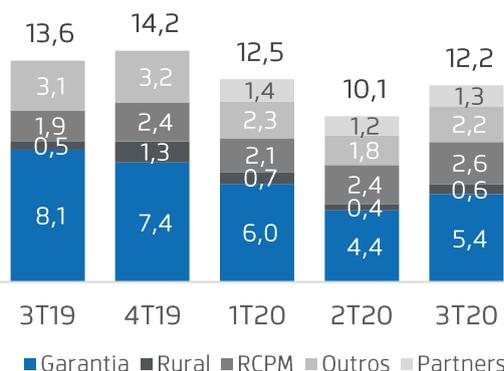
O Seguro Prestamista apresentou retração de 15,6%, impactado pela queda de 14,6% no estoque de receitas do produto no 3T20, em relação ao 3T19.

Receita Bruta (R\$ MM)	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Seguro Quebra de Garantia	4,1	4,6	-10,8%	12,3	15,0	-18,3%
Seguro Prestamista	2,0	2,3	-15,6%	6,2	7,1	-12,7%

3.4 WIZ CORPORATE

Nossa Unidade de Negócio Wiz Corporate é a corretora de seguros com foco nos produtos para Pessoa Jurídica, no segmento B2B. A UN atua de forma especializada, oferecendo seguros personalizados, com equipe técnica-comercial própria, atuante em todo o território nacional. As vendas são originadas tanto fora do ambiente da CAIXA quanto por meio de indicações feitas nas superintendências do banco. São comercializados variados produtos, de diversas seguradoras.

Evolução Receita Bruta da Unidade
em R\$ milhões

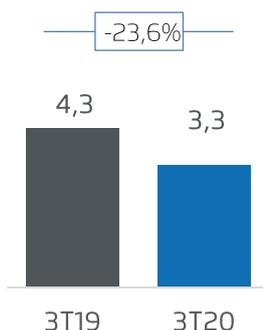


No 3T20, a Wiz Corporate obteve Receita Bruta de R\$12,2 milhões, 10,1% abaixo do apresentado no 3T19. Esse resultado foi impactado pelo desempenho do bloco de produtos Garantia, que apresentou queda de 32,9% (ou R\$2,6 milhões), em comparação com o 3T19, em consequência da redução das taxas sobre a Importância Segurada, acarretando num prêmio total do seguro menor, o que por sua vez diminuiu o total recebido de comissionamento na venda dos Seguros Garantia Término de Obras e Pós Entrega.

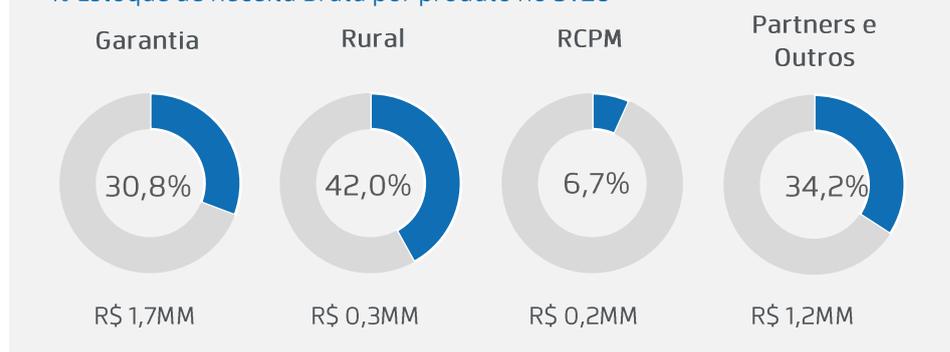
Conforme apresentado na tabela abaixo, o bloco de produtos RCPM compensou parcialmente este resultado, em função da majoração da taxa sobre a Importância Segurada por parte das seguradoras, além da mudança do modelo de atuação da equipe de vendas, evoluindo de um modelo reativo para um modelo consultivo.

Indicadores

Estoque de Receita do Canal¹
em R\$ milhões



% Estoque de Receita Bruta por produto no 3T20



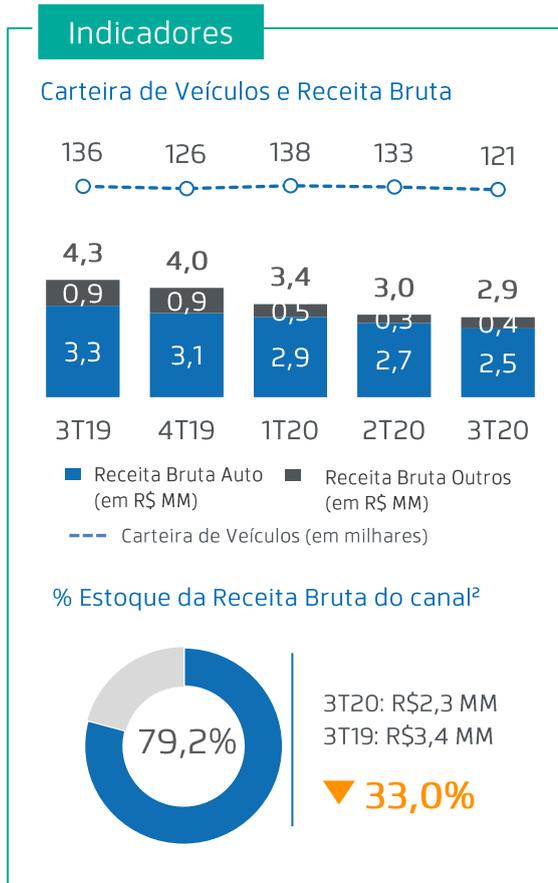
Uma importante vertical de negócios da Unidade Wiz Corporate é a Wiz Corporate Partners, constituída no ano de 2020, para atuação específica junto a clientes *large accounts*. A subsidiária está segmentada em 7 macro setores, para prospecção e venda de seguros corporativos: Logístico, Infraestrutura & Energia, Agro & Alimentos e Bebidas, Químico & Fármacos & Hospitais, Recursos Naturais, Serviços & Instituições Financeiras e Cyber & Varejo.

Receita Bruta (R\$ MM)	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Garantia	5,4	8,0	-32,9%	15,9	20,5	-22,5%
Rural	0,6	0,5	20,5%	1,8	1,1	67,0%
RCPM	2,6	2,0	34,8%	7,1	5,5	29,9%
Outros	2,2	3,1	-27,3%	6,3	8,4	-25,5%
Wiz Corporate CAIXA	10,9	13,6	-19,8%	31,0	35,4	-12,5%
Wiz Corporate Partners	1,3	-	n.a.	3,9	-	n.a.
Receita bruta Total	12,2	13,6	-10,1%	34,8	35,4	-1,5%

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

No 3T20, a Partners obteve R\$1,3 milhão em Receita Bruta, atingindo um total de R\$3,9 milhões de receita em seus primeiros 9 meses de operação. O resultado do 3T20 foi devido, especialmente, ao desempenho do bloco de produtos Garantia, que alcançou R\$0,8 milhão de receita bruta no período, com destaque para a performance do produto Garantia Judicial. Destacamos, nesse trimestre, o aumento da receita do bloco de produtos patrimoniais de 179,2% (ou R\$0,3 milhão) em comparação ao 2T20, consequência do maior foco dado pela Unidade para a comercialização de produtos de seguro renováveis no segundo e terceiro trimestres de 2020.

3.5 WIZ B2U



Nossa Unidade de Negócio Wiz B2U é responsável pela atuação complementar às demais UNs da Wiz, fazendo interação remota para comercialização de seguros que demandam multicanalidade. Essa operação é focada em iniciativas de *call center* e digitais, aproveitando oportunidades de vendas não concretizadas anteriormente e para os momentos de renovação, *cross sell*, *upsell* e recuperação. A Unidade de Negócio tem como pilares o uso de iniciativas digitais e tecnológicas, buscando eficiência e escalabilidade.

A Companhia realizou, a partir do 3T19, uma mudança na estratégia de vendas do produto Auto, passando a direcionar a comercialização do produto via unidade Wiz B2U e orientando a força de vendas da Operação na Rede CAIXA para um maior foco nos produtos de bancassurance. Desse modo, a partir do 3T19, a receita do produto Auto passou a ser integralmente alocada na Wiz B2U. Para efeitos de comparação pró-forma,

realizamos o ajuste da receita do produto nos últimos períodos para essa Unidade.

Nesse trimestre, a Unidade de Negócio apresentou uma retração de 31,7% em sua receita total, impactada majoritariamente pela queda de 25,8% no estoque de receita do produto Auto, o principal produto comercializado pela unidade. O desempenho apresentado é decorrente da redução do número de veículos em carteira ao longo dos últimos trimestres.

Receita Bruta (R\$ MM)	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Auto ¹	2,5	3,3	-24,5%	8,1	10,8	-25,1%
Vida	0,0	0,1	-38,4%	0,1	0,4	-76,5%
Residencial	0,2	0,4	-49,4%	0,4	1,5	-74,5%
Multirrisco Empresarial	0,2	0,4	-46,1%	0,7	1,0	-32,3%
Consórcio	0,0	0,2	-91,5%	0,1	0,3	-76,1%
Total Wiz B2U	2,9	4,3	-31,7%	9,3	14,0	-33,7%

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

3.6 WIZ CONSEG

A Wiz Conseg tem como foco a distribuição de seguros e produtos financeiros no segmento Auto, por meio da atuação especializada no canal de concessionárias de automóveis. Sua visão é ser a maior e melhor empresa de distribuição de produtos de seguridade e financeiros nesse segmento, contando com um modelo de atuação presencial, remoto e digital, capaz de atuar em qualquer rede de concessionárias do Brasil. Atualmente, a Wiz Conseg atua com exclusividade em um dos maiores grupos distribuidores de veículos multimarcas do país e maior revendedor de seminovos do Sul do Brasil, o Grupo Barigui, tendo acesso a uma rede de mais de 60 concessionárias de veículos em 16 cidades da região sul do Brasil.

Ao final do 3T20, a Unidade de Negócios atingiu 11,9 mil veículos segurados em carteira. A operação apresentou um aumento de 13,2% na Receita Bruta, quando comparada ao 2T20, impactada, principalmente, pelo reconhecimento de uma receita retroativa sobre o produto prestamista de bancos de montadoras, vendido nas concessionárias Barigui, no valor de R\$0,4 milhão. O contrato do produto foi assinado em setembro deste ano e o recebimento retroativo se refere aos meses de março a julho de 2020. Este aumento de receita foi parcialmente compensado pela queda de 25,1% na Receita Bruta do Produto Auto, em função de queda na taxa de renovação e na venda de veículos nas concessionárias durante os meses do trimestre.

Receita Bruta (em R\$MM)	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Auto	0,9	0,0	n.a.	2,6	0,0	n.a.
Outros	0,6	0,0	n.a.	0,8	0,0	n.a.
Total Wiz Conseg	1,5	0,0	n.a.	3,4	0,0	n.a.

4. Custos, Despesas e Outros

Indicador (R\$ milhões)	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Operação Bancassurance	(13,6)	(24,1)	-43,4%	(45,4)	(70,0)	-35,1%
Wiz BPO	(14,5)	(15,3)	-5,0%	(42,0)	(42,1)	-0,3%
Wiz Parceiros	(4,5)	(3,0)	48,6%	(10,3)	(8,3)	23,9%
Wiz Corporate	(4,3)	(4,9)	-11,9%	(14,3)	(14,4)	-0,7%
Wiz B2U	(3,0)	(2,5)	18,6%	(8,2)	(7,6)	7,7%
Wiz Benefícios	(0,7)	(0,4)	53,7%	(1,7)	(1,3)	36,7%
Wiz Conseg	(0,4)	-	n.a.	(1,2)	-	n.a.
GR1D	(1,4)	-	n.a.	(4,9)	-	n.a.
Custos	(42,4)	(50,2)	-15,6%	(128,0)	(143,7)	-10,9%
Despesas Gerais e Adm.	(61,2)	(25,7)	138,3%	(117,9)	(75,1)	57,0%
Custos e Despesas¹	(103,6)	(75,9)	36,5%	(245,9)	(218,8)	12,4%
Outras Receitas/Despesas	(11,4)	(0,9)	n.a.	(19,2)	11,3	n.a.

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

No 3T20, nossos Custos e Despesas apresentaram um crescimento de 36,5% (ou R\$27,7 milhões) em relação ao mesmo período do ano anterior, decorrente, principalmente, do (i) aumento de 138,3% (ou R\$35,5 milhões) nas despesas Gerais e Administrativas, efeito de alterações nas práticas contábeis de reconhecimento de gastos rescisórios dos executivos da Companhia (contratos de *non-competes*), impactando a linha de "Pessoal" e (ii) pela incorporação de custos referentes às novas Unidades de Negócio do grupo – Wiz Conseg e GR1D. Esses valores foram parcialmente compensados pela redução de 43,4% nos custos com a Operação Bancassurance, majoritariamente pelo efeito do afastamento dos Assistentes de Vendas ("Asvens") das agências CAIXA e da equipe de gestão dessa operação.

4.1 CUSTOS

Detalharemos os custos da Companhia abertos por nossas Unidades de Negócio ("UNs"): Operação Bancassurance, Wiz BPO, Wiz Parceiros, Wiz Corporate, Wiz B2U, Wiz Benefícios, Wiz Conseg e GR1D.

No 3T20 nossos custos apresentaram uma queda de 15,6% quando comparados ao mesmo período do ano anterior.

O quadro a seguir demonstra a composição dos nossos custos:

Custos (R\$ milhões)	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Pessoal	(13,0)	(22,4)	-42,2%	(42,5)	(65,7)	-35,2%
Outros	(0,7)	(1,6)	-59,6%	(2,9)	(4,3)	-32,9%
Operação Bancassurance	(13,6)	(24,1)	-43,4%	(45,4)	(70,0)	-35,1%
Pessoal	(13,9)	(12,8)	8,0%	(38,3)	(35,4)	8,1%
Outros	(0,6)	(2,4)	-73,8%	(3,7)	(6,7)	-44,6%
Wiz BPO	(14,5)	(15,3)	-5,0%	(42,0)	(42,1)	-0,3%
Pessoal	(3,1)	(2,0)	59,5%	(7,3)	(5,4)	35,3%
Outros	(1,4)	(1,1)	28,8%	(3,0)	(2,9)	2,9%
Wiz Parceiros	(4,5)	(3,0)	48,6%	(10,3)	(8,3)	23,9%
Pessoal	(3,9)	(4,0)	-2,2%	(12,4)	(12,0)	3,1%
Outros	(0,4)	(0,9)	-55,4%	(2,0)	(2,4)	-19,3%
Wiz Corporate	(4,3)	(4,9)	-11,9%	(14,3)	(14,4)	-0,7%
Pessoal	(2,8)	(2,2)	28,1%	(7,3)	(6,8)	7,8%
Outros	(0,2)	(0,3)	-49,4%	(0,9)	(0,8)	6,7%
Wiz B2U	(3,0)	(2,5)	18,6%	(8,2)	(7,6)	7,7%
Pessoal	(0,6)	(0,4)	58,2%	(1,5)	(1,0)	52,2%
Outros	(0,1)	(0,1)	26,9%	(0,2)	(0,3)	-21,6%
Wiz Benefícios	(0,7)	(0,4)	53,7%	(1,7)	(1,3)	36,7%
Pessoal	(0,4)	-	n.a.	(0,9)	-	n.a.
Outros	(0,1)	-	n.a.	(0,3)	-	n.a.
Wiz Conseg	(0,4)	-	n.a.	(1,2)	-	n.a.
Pessoal	(0,8)	-	n.a.	(2,2)	-	n.a.
Outros	(0,5)	-	n.a.	(2,7)	-	n.a.
GR1D	(1,4)	-	n.a.	(4,9)	-	n.a.
Custos Totais	(42,4)	(50,2)	-15,6%	(128,0)	(143,7)	-10,9%

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

- **Operação Bancassurance:** a queda de R\$10,4 milhões (ou 43,4%) nos custos do 3T20, quando comparado ao 3T19, foi devido principalmente à redução de 42,2% observada na linha de "Pessoal", efeito da suspensão do contrato de trabalho dos Assistentes de Vendas ("Asvens"), colaboradores que atuam presencialmente nas agências CAIXA, e da suspensão do contrato de trabalho da equipe de gestão dessa operação. Essa ação foi tomada pela Companhia visando a proteção à saúde de nossos colaboradores, tendo sido decidida em comum acordo com nossos parceiros comerciais: Caixa Seguridade e Caixa Seguradora. O custo remanescente em "Pessoal" decorre dos gastos com benefícios e ajuda compensatória de custos concedidos aos colaboradores no período de afastamento, conforme esclarecido no Comunicado ao Mercado divulgado pela empresa em 14 de abril de 2020. Em "Outros", houve uma economia de 59,6%, efeito de menores gastos na linha de Viagens e Reembolsos, devido à redução de deslocamentos do time

em função da Pandemia do Covid-19.

- ▶ **Wiz BPO:** a queda de R\$0,8 milhão (ou 5,0%) no 3T20, quando comparado ao mesmo período do ano anterior decorre, principalmente, da economia de 73,8% na linha de "Outros", efeito de reduções observadas na linha de Infraestrutura e Ocupação, devido a ajustes de rateio de despesas *intercompany* e à realocação de determinados contratos de alugueis de imóveis para a linha de Depreciação e Amortização, em atendimento às normas contábeis previstas no CPC 06.
- ▶ **Wiz Parceiros:** o aumento de 48,6% no 3T20, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, é devido, especialmente, ao crescimento de 59,5% da linha de Pessoal, efeito (i) do aumento de headcounts direcionados à operação de consórcio e novas operações, (ii) da mudança na forma de apuração da remuneração variável dos colaboradores e (iii) do aumento na provisão de Participação nos Lucros, efeito do maior atingimento de metas no período.
- ▶ **Wiz Conseg:** o custo de \$0,4 milhão apresentado pela Unidade, que passou a ser consolidada no resultado da Companhia a partir de março desse ano, é referente majoritariamente à equipe comercial dedicada a fomentar a venda de seguros nas redes concessionárias.
- ▶ **GR1D:** a partir do quarto trimestre de 2019, passamos a consolidar o resultado da GR1D, Unidade focada no desenvolvimento de um *marketplace* de APIs para o mercado segurador e financeiro. Nesse trimestre, os custos da Unidade foram de R\$1,4 milhão, majoritariamente provenientes de custos com pessoal e infraestrutura tecnológica.

4.2 DESPESAS

No 3T20, nossas Despesas Gerais e Administrativas foram de R\$61,2 milhões, o que representa um crescimento de R\$35,5 milhões (ou 138,3%) quando comparado ao mesmo período do ano anterior, devido a efeitos não recorrentes na linha de "Pessoal" que serão apresentados a seguir. Já na linha de Outras Receitas e Despesas, apresentamos um incremento de R\$10,4 milhões em despesas, devido, principalmente, a baixas realizadas em ativos imobilizado e intangível da Companhia.

DESPESAS	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Pessoal	(48,8)	(15,5)	215,5%	(83,2)	(45,4)	83,2%
Serviços de terceiros	(3,3)	(2,3)	44,3%	(9,9)	(5,6)	78,4%
Tecnologia e telecom	(2,9)	(2,7)	8,5%	(9,2)	(9,8)	-6,3%
Ocupação	(1,4)	(0,9)	60,7%	(3,0)	(2,5)	20,2%
Outros	(4,8)	(4,4)	9,5%	(12,6)	(11,8)	6,5%
Gerais e administrativas	(61,2)	(25,7)	138,3%	(117,9)	(75,1)	57,0%
Outras receitas/despesas	(11,4)	(0,9)	1099,8%	(19,2)	11,3	-270,6%

Segue abaixo um resumo das principais variações no período:

- ▶ **Pessoal:** as despesas do pacote de pessoal no 3T20 apresentaram um aumento de R\$33,3 milhões (ou 215,5%) em relação ao 3T19, devido, principalmente, a revisões realizadas pela Companhia, conforme IAS 8, em suas premissas contábeis de reconhecimento de gastos rescisórios de dirigentes. Segundo essa nova interpretação, foi possível aplicar melhores estimativas para: (i) reconhecimento dos gastos rescisórios dos ex-dirigentes da Companhia, tendo como efeito a baixa de R\$9,1 milhões para o resultado e (ii) reconhecimento dos gastos rescisórios dos atuais executivos, passando a alocar os benefícios das obrigações já incorridas até a data-base, tendo como efeito o reconhecimento de um passivo, e conseqüente despesa, no valor de R\$17,1 milhões.
- ▶ **Serviços de Terceiros:** o aumento de R\$1,0 milhão (ou 44,3%) no 3T20 em Serviços de Terceiros, quando comparado ao mesmo período de 2019, decorre, essencialmente, à realocação de contratos de fornecedores, anteriormente gerenciados pelas Unidades de Negócio, para a área de Marketing e Tecnologia.
- ▶ **Tecnologia e Telecom:** o aumento de R\$0,2 milhão (ou 8,5%) no 3T20, quando comparado ao mesmo período de 2019, decorre, essencialmente, do aumento de gastos com contratos de licenças de softwares.
- ▶ **Ocupação:** aumento de R\$0,5 milhão (ou 60,7%) no 3T20, quando comparado ao 3T19, decorre, principalmente, de ajustes no rateio de despesas *Intercompany* entre a controladora e as subsidiárias.

- ▶ **Outros:** aumento de R\$0,4 milhão (ou 9,5%) no 3T20, quando comparado ao 3T19, decorre, principalmente, do aumento de gastos legais e advocatícios para suporte a projetos estratégicos da Companhia.

4.3 OUTRAS RECEITAS/DESPESAS

Conforme apresentado no quadro da seção anterior, a linha Outras Receitas/Despesas totalizou um resultado negativo de R\$11,4 milhões no 3T20, aumento de R\$10,4 milhões em relação ao 3T19. Essa variação é devida (i) a baixas realizadas em ativos imobilizado e intangível, relacionadas a projetos descontinuados e infraestrutura de imóveis devolvidos pela Companhia, no valor de R\$7,9 milhões, (ii) a uma piora no resultado da intermediação de pagamentos no comparativo com o mesmo trimestre do ano passado e (iii) ao pagamento de *success fee* a advogados em projetos de recuperação tributária.

4.4 INDICADORES DE DESPESAS

O gasto com pessoal constitui o principal componente dos nossos Custos e Despesas, representando, no 3T20, 84,4% deste total.

No 3T20, reduzimos 38 funcionários no quadro total da Companhia em relação ao 3T19, resultado (i) da diminuição do quadro de colaboradores da Operação Bancassurance, após desligamentos realizados com base na avaliação de desempenho individual e da (ii) reestruturação operacional da Wiz Corporate, evoluindo a UN de um modelo reativo para um modelo consultivo. Esta diminuição no quadro da empresa foi parcialmente compensada pelo aumento de colaboradores na área de Marketing e Tecnologia, em função da expansão do negócio da Companhia, com a criação de novas unidades e projetos.

Qtd. de colaboradores	3T20 ¹	3T19 ¹	Δ%	9M20 ²	9M19 ²	Δ%
Op. Bancassurance	955	1.084	-11,9%	994	1.087	-8,6%
Wiz BPO	745	738	0,9%	745	691	7,8%
Wiz Parceiros	62	44	40,9%	56	39	42,4%
Wiz Corporate	78	108	-27,8%	86	118	-27,2%
Wiz B2U	114	94	21,3%	105	94	12,5%
Wiz Conseg	5	-	n.a.	22	-	n.a.
Wiz Benefícios	17	17	0,0%	15	15	0,0%
GRID	6	-	n.a.	8	-	n.a.
Unidades de Negócio	1.982	2.085	-4,9%	2.031	2.044	-0,7%
Corporativo	323	258	25,2%	329	247	33,1%
Headcount total	2.305	2.343	-1,6%	2.359	2.291	3,0%

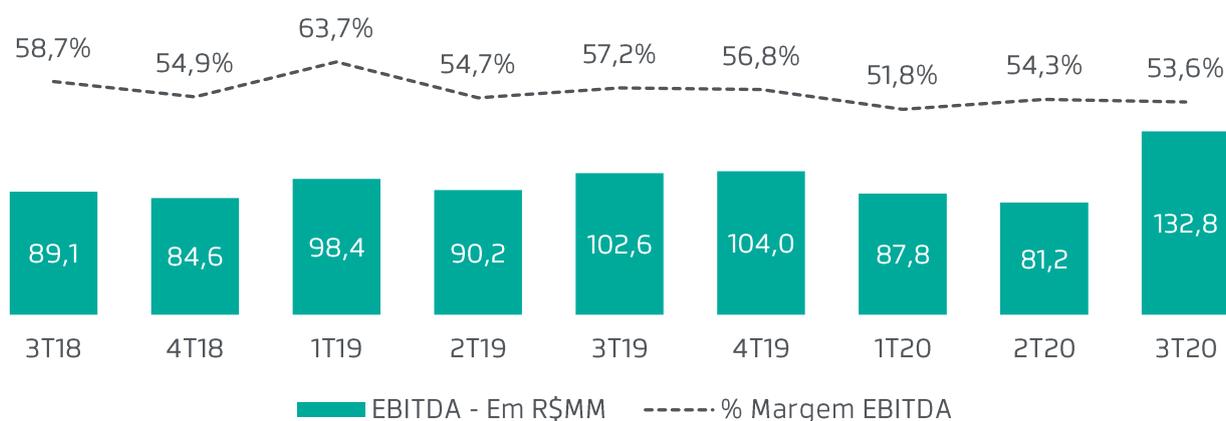
¹ posição final do trimestre.

² posição média do período acumulado.

5. EBITDA e Lucro Líquido

5.1 EBITDA

Encerramos o 3T20 com um EBITDA de R\$132,8 milhões, um resultado 29,4% (ou R\$30,2 milhões) acima do mesmo período do ano anterior. Esse resultado expressivo deve-se, especialmente, à expansão da receita da Companhia, conforme detalhado nas seções anteriores deste release. A Margem EBITDA no 3T20 foi de 53,6%, uma retração de 3,6p.p. no comparativo ao 3T19.

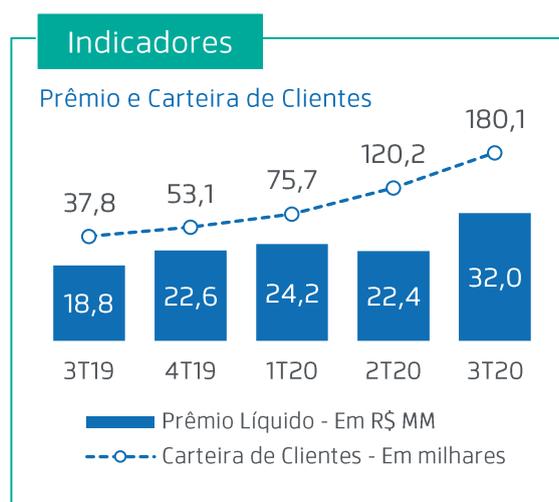


5.2 EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL

5.2.1 Inter Seguros

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

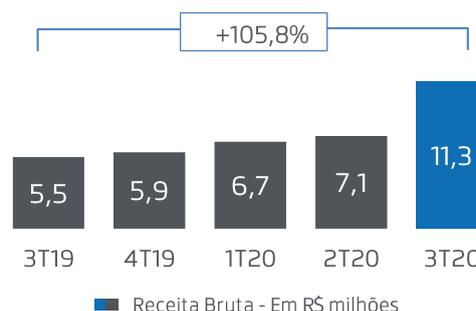
A estratégia da companhia, focada em produtos digitais e jornada do usuário, trouxe resultados expressivos em todas as frentes do negócio. Desde o 3T19, a operação criou e consolidou diversos produtos, como o Crédito Protegido, garantindo a plataforma digital de seguros mais completa do mercado. Além disso, a implantação do novo modelo de oferta no conceito *appassurance* - oferta contextualizada de produtos, com base em análise de perfil e/ou comportamento de clientes, seja dentro ou



fora do aplicativo bancário – trouxe ganhos não só na quantidade de vendas, como na experiência do cliente, que passou a ter, de maneira *gamificada*, acesso ao seu nível de proteção a partir da compra de produtos de seguros.

Nesse trimestre, destacamos o contínuo e acentuado crescimento da carteira de clientes, que alcançou a marca de 180,1 mil clientes segurados, um crescimento de mais de 376,6% sobre o mesmo período do ano passado. Esse desempenho, bem como o crescimento de 69,8% no prêmio líquido, refletem o amadurecimento da estratégia de vendas dos produtos digitais e o aumento na representatividade desses produtos na carteira da Inter Seguros, diversificando as fontes de receita.

Evolução da Receita Bruta
(em R\$ milhões)



Resultado Consolidado (R\$ MM)	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
Receita Bruta	11,3	5,5	105,8%	25,1	15,1	66,4%
Receita Líquida	10,6	5,2	104,1%	23,6	14,2	66,1%
EBITDA	9,1	3,6	153,2%	19,0	10,0	89,2%
Margem EBITDA	85,7%	69,1%	16,6 p.p.	80,6%	70,7%	9,8 p.p.
Lucro Líquido	7,8	3,0	161,1%	16,1	8,3	93,5%
Margem Líquida	73,7%	57,6%	16,1 p.p.	68,5%	58,8%	9,7 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	7,8	3,0	161,1%	16,1	8,2	96,1%
Margem Líquida Ajustada	73,7%	57,6%	16,1 p.p.	68,5%	58,4%	10,1 p.p.
Equivalência Patrimonial (40%) ^{1,2}	2,2 ²	1,2	82,0%	5,5 ²	3,3 ¹	65,0%

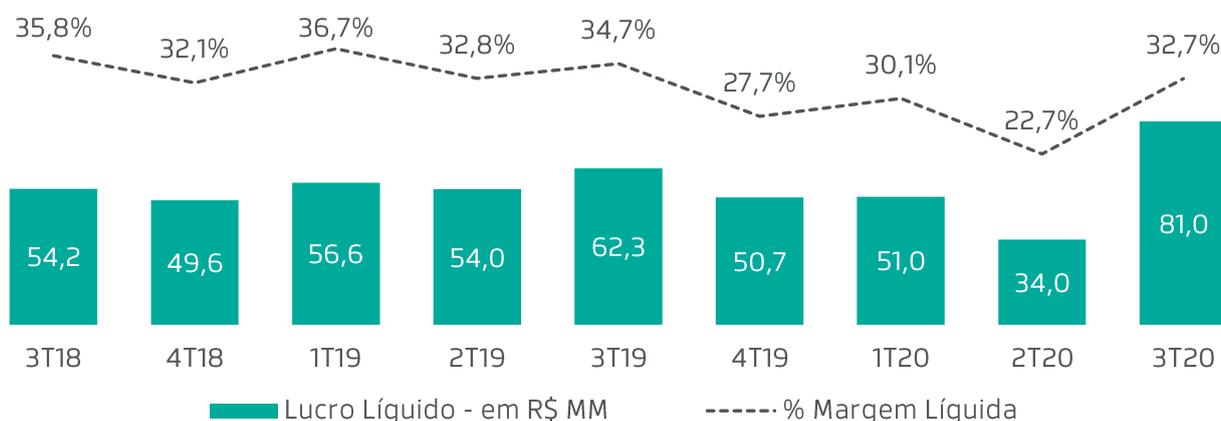
¹ Resultado Pró-forma de Equivalência Patrimonial. A Wiz passou a constituir o MEP da Inter Seguros a partir do 3T19.

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

- ▶ **Receita Bruta:** Nesse trimestre, a Inter Seguros atingiu um crescimento de 105,8% (ou R\$5,8 milhões) em Receita Bruta, quando comparada ao 3T19, com destaque para o desempenho dos produtos digitais, especialmente o produto Crédito Protegido (+R\$2,2 milhões) nas operações de crédito consignado e o produto Consórcio (+R\$0,9 milhão). Além disso, o produto Habitacional apresentou um crescimento de 35,4%, adicionando R\$0,9 milhão ao resultado, no mesmo período comparativo. Houve, também, o recebimento do valor de R\$2,0 milhões referente ao novo acordo comercial com a Liberty, pela venda da exclusividade do balcão de seguros por 15 anos.
- ▶ **Lucro Líquido e Equivalência:** No 3T20, a Inter Seguros atingiu um lucro líquido de R\$7,8 milhões, apresentando crescimento de 161,1% (ou R\$4,8 milhão) em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado é decorrente do crescimento apresentado em receita, que por sua vez compensa os investimentos que estão sendo realizados em pessoal. A Wiz registrou, no 3T20, equivalência patrimonial de R\$2,2 milhões, um resultado 82,2% superior ao 3T19. A equivalência patrimonial é contabilizada com defasagem de um mês em relação à competência do resultado auferido pela Inter Seguros.

5.3 LUCRO LÍQUIDO

Nesse trimestre, nosso Lucro Líquido apresentou crescimento de R\$18,7 milhões, ou 30,0% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado decorre, especialmente, dos efeitos mencionados no EBITDA, bem como do resultado de equivalência reconhecido de nossa investida Inter Seguros. A seguir, detalharemos esses e os demais impactos no lucro líquido do trimestre.



Segue abaixo um resumo das principais variações no período:

Indicador (R\$ milhões)	3T20	3T19	Δ%	9M20	9M19	Δ%
EBITDA	132,8	102,6	29,4%	301,9	291,2	3,7%
<i>Earn-Out, Impairment e Outros</i>	(1,7)	-	n.a.	(15,1)	(4,0)	276,6%
Depreciação e Amortização	(9,2)	(8,5)	8,2%	(27,8)	(24,5)	13,6%
MEP	2,2	0,7	233,7%	5,5	0,1	n.a.
Resultado financeiro	(4,6)	(2,3)	97,6%	(13,0)	(3,1)	323,6%
IR e CSLL	(38,5)	(30,1)	27,8%	(85,5)	(86,8)	-1,5%
Lucro Líquido, contábil	81,0	62,3	30,0%	166,0	172,9	-4,0%
Margem Líquida	32,7%	34,7%	-2,0p.p.	29,3%	34,7%	-5,4p.p.
Part. não controladores	0,3	2,2	-88,1%	0,9	7,4	-87,2%
Lucro Líquido atribuível a controladores	80,7	60,1	34,4%	165,1	165,6	-0,3%

Seguem abaixo os destaques do período:

- ▶ *Earn-Out, Impairment e Outros*: nesse trimestre, o resultado negativo de R\$1,7 milhão é efeito (i) da contabilização de R\$0,1 milhão decorrente do teste de *impairment* realizado para o ágio registrado com a aquisição da GR1D Finance e (ii) do registro de perdas de capital de investimentos em empresas controladas, no valor de R\$1,5 milhão.
- ▶ **Depreciação e Amortização**: o aumento de 8,2% apresentado no 3T20 em relação ao mesmo período do ano anterior é devido, especialmente, à depreciação dos contratos

de aluguel de imóveis firmados ou renovados a partir de janeiro de 2019, no valor de R\$0,7 milhão, anteriormente alocado nas linhas de “Custos e Despesas”.

- ▶ **MEP – Método de Equivalência Patrimonial:** no 3T20, registramos o valor de R\$2,2 milhões referente à participação da Companhia no resultado da Inter Seguros, um resultado 82,0% superior ao registrado no 3T19.
- ▶ **Resultado financeiro:** no 3T20, apresentamos um resultado financeiro R\$2,3 milhões inferior ao mesmo período do ano anterior. Essa variação decorre, especialmente, da maior despesa financeira no período, impactada pelo aumento nas despesas referentes ao Ajuste a Valor Presente (AVP) do custo de aquisição da Inter Seguros e de juros correntes das parcelas futuras a serem realizadas nessa aquisição, no valor de R\$1,6 milhão.
- ▶ **IR e CSLL:** no 3T20 nossos gastos com IR/CSLL apresentaram aumento de R\$8,4 milhões (ou 27,8%) em relação ao 3T19, devido especialmente ao maior resultado operacional do período. Nossa alíquota efetiva do 3T20 foi de 32,2%, 0,4 p.p. abaixo do realizado no 3T19.

6. Fluxo de Caixa

Encerramos o 3T20 com saldo de caixa ajustado de R\$222,5 milhões. A partir do 2T20, demonstramos o Saldo de Caixa ajustado de efeitos contábeis ocorridos na linha de "Caixa e Equivalentes de Caixa" do Balanço Patrimonial, conforme será detalhado a seguir.

Indicador (R\$ milhões)	3T20	2T20	1T20	4T19	3T19
Lucro Líquido	81,0	34,0	51,0	50,7	62,3
Depreciação e amortização	9,2	9,2	9,3	10,3	8,5
Capital de giro	39,6	11,9	6,6	25,7	(19,8)
Capex	(2,0)	(1,2)	(2,6)	(6,4)	(1,9)
Geração de caixa operacional	127,8	53,9	64,4	80,3	49,1
Investimentos	(3,8)	(3,6)	(3,4)	(30,8)	3,2
Dividendos	(2,1)	(55,0)	(1,5)	(127,1)	-
Outros	(3,9)	21,0	0,0	17,2	-
Fluxo de caixa	118,0	16,3	59,6	(60,4)	52,3
Saldo inicial	121,7	105,3	45,8	106,2	53,9
Fluxo de caixa	118,0	16,3	59,6	(60,4)	52,3
Saldo final	239,7	121,7	105,3	45,8	106,2
Saldo Final Ajustado	222,5	100,6	105,3	45,8	106,2

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

- ▶ **Capital de Giro:** o fluxo de R\$39,6 milhões em Capital de Giro decorre, especialmente, (i) da provisão de passivo referente a contratos de não competição dos executivos da Companhia, realizados no trimestre de forma retroativa, (ii) do aumento no saldo da linha de "obrigações sociais", efeito do maior provisionamento de despesas com participação nos lucros e resultados e (iii) do aumento na provisão de impostos a pagar, devido ao formato adotado pela Companhia de pagamento de tributos trimestralmente.
- ▶ **Investimentos:** o fluxo em Investimentos no 3T20 decorre do desembolso de R\$7,5 milhões referente a parte do valor da terceira parcela de earn-out prevista na 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\$3,7 milhões.
- ▶ **Dividendos:** no trimestre foram pagos R\$2,1 milhões a acionistas não controladores de nossas empresas controladas.
- ▶ **Outros:** desde o 2T20, a Companhia passou a consolidar o saldo do Fundo de Investimento

Ouro Preto na conta de “Caixa e Equivalentes de Caixa” do Balanço Patrimonial, refletindo sua posição de fechamento ao final do trimestre. A partir da diferença entre o saldo das aplicações financeiras realizadas pela Companhia no fundo e o saldo total do fundo, foi constituído, ao final do 3T20, um passivo financeiro no valor de R\$17,1 milhões, apresentado na linha de “Outros Passivos” do Balanço. A variação entre o saldo dessa conta em relação ao 2T20 foi de R\$3,9 milhões, compondo o valor apresentado na linha “Outros” do Fluxo de Caixa, conforme tabela acima.

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

7. Anexos

7.1 DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

	Controladora		Consolidado	
	30/09/2020	30/09/2019	30/09/2020	30/09/2019
Operações continuadas				
Receita líquida da prestação de serviços	421.939	360.171	566.981	498.756
Custo dos serviços prestados	(55.903)	(78.394)	(128.041)	(143.720)
Lucro bruto	366.036	281.777	438.940	355.036
Despesas administrativas	(92.882)	(58.748)	(117.900)	(75.079)
Depreciação, amortização e <i>impairment</i>	(36.743)	(6.681)	(40.046)	(28.493)
Outras despesas	(22.253)	(2.685)	(23.837)	(2.778)
Outras receitas	1.012	323	1.828	14.032
Participação nos lucros de controladas	38.476	22.749	5.503	85
Lucro operacional antes do resultado financeiro	253.646	236.465	264.488	262.803
Receitas financeiras	1.286	3.221	1.807	4.297
Despesas financeiras	(14.357)	(7.140)	(14.807)	(7.364)
Resultado financeiro, líquido	(13.071)	(3.919)	(13.000)	(3.067)
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	240.575	232.546	251.488	259.736
Imposto de renda e contribuição social correntes	(98.278)	(61.126)	(109.734)	(80.957)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	22.767	(5.840)	24.253	(5.840)
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	165.064	165.580	166.007	172.939
Quantidade de ações ao final do exercício - em unidades	159.907.282	159.907.282		
LUCRO LÍQUIDO POR AÇÃO - EM REAIS	1,03225	1,03549		
Atribuível a:				
Acionistas da Companhia			165.064	165.580
Participação dos não controladores			943	7.359
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO			166.007	172.939

7.2 BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO	Controladora		Consolidado	
	30/09/2020	31/12/2019	30/09/2020	31/12/2019
Circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	123.767	17.823	176.228	44.102
Aplicações financeiras	63.446	1.395	63.454	1.658
Contas a receber	69.773	45.118	93.989	59.726
Créditos Tributários	7.696	1.956	9.730	4.253
Outros ativos	18.281	25.724	21.315	24.736
Total do ativo circulante	282.963	92.016	364.716	134.475
Não circulante				
Contas a Receber	-	-	186	103
Arrendamentos	3.969	4.653	9.274	4.759
Imposto de renda e contribuição social diferidos	33.696	10.929	35.182	10.929
Outros ativos	20.653	23.981	19.895	21.947
Investimentos	392.856	390.880	120.241	115.525
Imobilizado	8.997	12.314	12.516	16.287
Intangível	8.805	16.586	254.601	282.271
Total do ativo não circulante	468.976	459.343	451.895	451.821
TOTAL DO ATIVO	751.939	551.359	816.611	586.296

PASSIVO	Controladora		Consolidado	
	30/09/2020	31/12/2019	30/09/2020	31/12/2019
Circulante				
Contas a pagar	7.215	3.440	12.370	4.600
Empréstimos	-	-	81	105
Obrigações sociais	20.696	22.578	37.432	33.060
Obrigações tributárias	88.468	19.496	96.098	29.637
Dividendos a Pagar	53.477	106.949	55.878	112.771
Intermediação de pagamentos	38.014	37.763	38.014	37.763
Contas a pagar de aquisições	84.389	36.054	84.389	36.054
Arrendamentos	1.459	1.349	2.671	1.483
Outros Passivos	1.499	3.216	17.149	54
Total do circulante	295.217	230.845	344.082	255.528
Não circulante				
Contas a pagar de aquisições	68.574	117.105	68.574	117.105
Empréstimos	-	-	-	59
Provisão para contingências	10.377	9.185	10.532	9.410
Arrendamento	3.211	3.791	7.372	3.791
Outros passivos	22.438	3.376	22.681	3.525
Total do não circulante	104.600	133.457	109.159	133.890
Total do passivo	399.817	364.302	453.241	389.418
PATRIMÔNIO LÍQUIDO				
Capital social	40.000	40.000	40.000	40.000
Reservas de capital	33.453	33.453	33.453	33.453
Reservas de lucros	113.605	6.657	113.605	6.657
Dividendo adicional proposto	-	106.947	-	106.947
Lucros Acumulados	165.064	-	165.064	-
Atribuído aos acionistas controladores	352.122	187.057	352.122	187.057
Participação dos acionistas não controladores	-	-	11.248	9.822
Total do patrimônio líquido	352.122	187.057	363.370	196.879
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	751.939	551.359	816.611	586.296

8. Glossário

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

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

Wiz Parceiros: Nossa Unidade de Negócio Wiz Parceiros é responsável pela comercialização de produtos de Consórcio Caixa Seguradora em mar aberto. A operação é baseada em um modelo de negócio B2B2C (Business to Business to Consumer), com foco na prospecção e ativação de parceiros especializados no produto, contando com uma esteira completa de relacionamento com os parceiros. Além do Consórcio, a Wiz Parceiros comercializa e é remunerada pelas vendas de seguros atrelados ao produto, como o Seguro Quebra de Garantia e Prestamista.

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

Wiz B2U: unidade de negócio responsável pela atuação complementar às demais UNs da Wiz, fazendo interação remota para comercialização de seguros que demandam multicanalidade. Essa operação é focada em iniciativas de call center e

digitais, aproveitando oportunidades de vendas não concretizadas anteriormente e para os momentos de renovação, cross sell, upsell e recuperação. A Unidade de Negócio tem como pilares o uso de iniciativas digitais e tecnológicas, buscando eficiência e escalabilidade.

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

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

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

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

Produtos de Riscos Especiais: possuem um modelo de vendas consultivo, dependente de uma força de vendas especializada. O processo de venda é consultivo, pois depende de especificações atuariais a respeito dos riscos de subscrição a serem aceitos pela seguradora. Em decorrência do processo de venda mais complexo, as taxas de comissão praticadas costumam ser superiores aos produtos de Bancassurance. Nessa categoria comer-

cializamos produtos de outras seguradoras, sendo os principais: Seguro Garantia e Término de Obras, Seguro Rural, D&O, Responsabilidade Civil, Seguro de Frota, entre outros

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

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

Habitacional: corretagem do seguro habitacional. O seguro habitacional possui cobertura para morte e invalidez permanente (MIP) e para danos físicos ao imóvel (DFI). A Wiz recebe comissão através de dois formatos: (i) Corretagem – Percentual de comissão sobre o prêmio pago mensalmente pelos clientes (ii) Agenciamento – *Fee* de agenciamento pago exclusivamente sobre a primeira parcela do seguro habitacional.

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

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

Auto: corretagem do produto de seguro Automóvel. Seguro com coberturas básicas como colisão, incêndio, roubo, furto e dano material

causado a terceiros. O pagamento da comissão acompanha o ciclo de pagamento do seguro pelo cliente.

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

Indicação – Operação Parceiros: comissionamento dos produtos de Consórcio vendidos no Operação Parceiros, onde atuamos em mar aberto. O produto Consórcio é uma modalidade de compra baseada na união de pessoas em grupos para formação de poupança que se destinará à aquisição de bens. Os Consórcios vendidos nesse canal são administrados pelo Grupo Caixa Seguradora.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Wiz e não é uma informação auditada. Segue abaixo a memória de cálculo para os principais produtos da Wiz:



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



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



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



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



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



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



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



WIZ

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

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

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

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