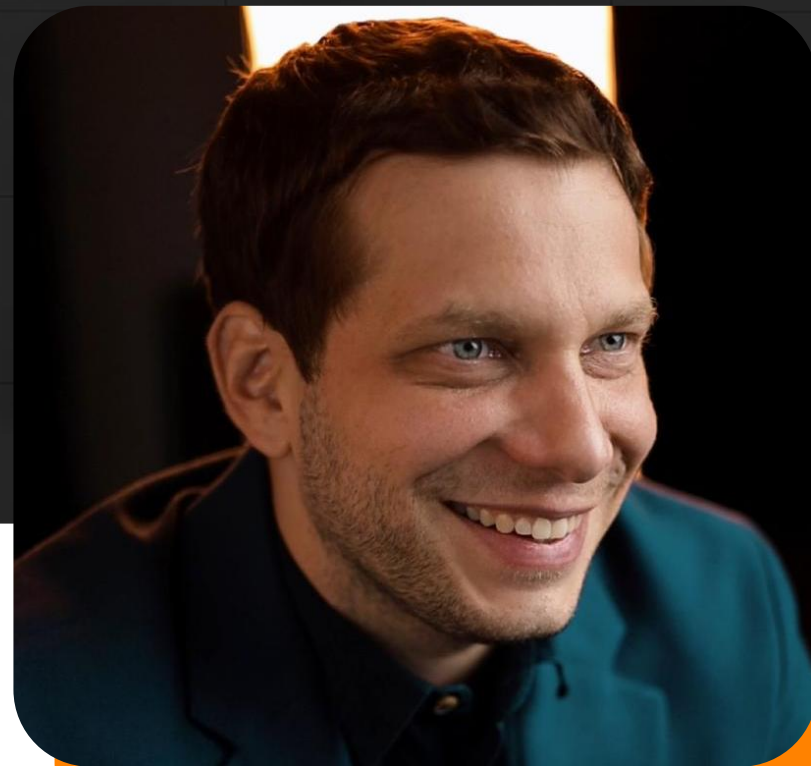


**WIZ**DAY 2026

**WIZ**<sup>co</sup>



## **João Resende**

Gerente de Relações com  
Investidores e M&A

# RESULTADOS 9M25

**R\$ 1,5<sup>bi</sup>**

Receita Bruta Consolidada

**Presença  
Nacional**

**10**

Unidades de  
Negócio

**+R\$ 11,0<sup>bi</sup>**

Distribuição de Crédito e  
Consórcios

**R\$ 3,0<sup>bi</sup>**

Prêmio Emitido de Seguros

**+1.3<sup>k</sup>**

Colaboradores

**52**

anos de atuação no  
mercado brasileiro.

**10**

anos listada no  
mercado B3 WIZC3

**WIZ<sup>co</sup>**

# Nossa história e modelo estratégico



**Marcus Vinícius**

CEO

0 0 0 0

---

# Linha do tempo

Passado | Presente| Futuro

1 9 7 3

---

Fundação da **Wiz**

**FENAE**  
CORRETORA DE SEGUROS

# 2012

---

**Nova Gestão**

2015

---

IPO



# 2018

---

Celebração do 1º Contrato ex.  
Caixa Econômica

COMPLiNE



WIZ Concept

# 2021

---

Fim da operação com a Caixa



# 2022

---

Conclusão do 1º ciclo de  
diversificação

# 2023

---

Simplificação e  
desalavancagem

Passado | Presente | Futuro

# 2025

Foco no core business e  
otimização de custos

[B]<sup>3</sup>

10

anos listada no  
mercado B3 WIZC3

## Nosso posicionamento estratégico

A Wiz direciona estratégia única de crescimento por meio de 2 segmentos de atuação complementares e sinérgicos

### 3 SEGMENTOS DE ATUAÇÃO

#### Seguros

Rentabilização de balcões para a venda de produtos de seguridade

##### Bancassurance

 **inter** seguros

 **bmgi** | CORRETORA DE SEGUROS

 **omni1**  
ASSISTÊNCIAS & SEGUROS

 **BRB**  
SEGUROS

 **Paraná**  
Seguros

##### Mar Aberto – B2B

 **Wiz** Corporate

##### Concessionárias

 **Wiz** Conseg

#### Crédito e Consórcios

Gestão de parceiros para distribuição de consórcio e crédito

 **Promotiva**

 **Wiz** Parceiros

 **banri**  
ponto

“Corretora completa de seguros, especializada em bancassurance, e distribuidora de consórcio e crédito”

## Operações consistentes

Aceleração das operações e geração de valor em todas as unidades

 **BRB SEGUROS**

*Operação de seguros  
multicanal*

**R\$ 235 MM** de  
Receita Bruta no 9M25

+15% vs 9M24

**302 mil** clientes em  
set/25

+29% vs set/24

**R\$ 101 MM** de Lucro  
Líquido no 9M25

+10% vs 9M24

 **bmg** | CORRETORA  
DE SEGUROS

*Distribuição via corbans*

**R\$ 140 MM** de  
Receita Líquida no 9M25

+37% vs 9M24

**9,6 MM** de  
carteira ativa

+119% vs set/24

**R\$ 820 MM** em Prêmio  
emitidos no 9M25

+14% vs 9M24

**interseguros**

*Maior corretora 100%  
digital do país*

**R\$ 248 MM** de  
Receita Bruta no 9M25

+41% vs 9M24

**10,7 MM** de  
contratos ativos

2,2x maior que 2024

**R\$ 321 MM** em Prêmio  
emitidos no 9M25

+47% vs 9M24



# Operações consistentes

Aceleração das operações e geração de valor em todas as unidades



*Principal corretora de  
bancassurance atacado do país*



*Assistência e seguros por  
meio de agentes exclusivos*



*Greenfield de seguridade  
em canal bancário*

**R\$ 114 MM** de  
Receita Bruta no 9M25

+14% vs 9M24

**R\$ 70 MM** em venda de  
Assistências no 9M25

+45% vs 9M24

**R\$ 30 MM** de  
Receita Líquida no 9M25

+31% vs 9M24

**+148 mil** apólices  
emitidas

em 2024

**R\$ 224 MM** em Prêmio  
emitidos no 9M25

+36% vs 9M24

**R\$ 85 MM** em Prêmio  
emitido no 9M25

+50% vs 9M24

**R\$ 585 MM** em Prêmio  
emitidos no 9M25

+16% vs 9M24

**R\$ 31 MM** de Lucro  
Líquido no 9M25

+62% vs 9M24

**R\$ 17 MM** de Lucro  
Líquido no 9M25

+33% vs 9M24



# Operações consistentes

Aceleração das operações e geração de valor em todas as unidades

## WIZ Conseg

Gestão de seguros em concessionárias em todo país

**Crescimento de 30%**  
em novas vendas auto

9M25 vs 9M24

**Crescimento de 74%** em  
vendas de assistência

9M25 vs 9M24

**R\$ 22 MM** de Receita  
Bruta total no 9M25

+28% vs 9M24

## Promotiva

Distribuição de crédito na maior rede de corbans do BB

**+R\$ 49 bi** em  
Crédito distribuído  
desde 2015

**692 corbans** em  
produção

Crédito e consórcios

**+8 mil** de convênios  
em todo país

## WIZ Parceiros

Maior gestora de canais de vendas de consórcios do país

**R\$ 29 MM** de Receita  
Líquida no 9M25

+28% vs 9M24

**18 p.p.** de crescimento  
no índice de qualidade

Permanência na safra (12 meses)

**R\$ 8,3 MM** de Lucro  
Líquido no 9M25

+178% vs 9M24

# Performance e visão de futuro



**Lucas Neves**

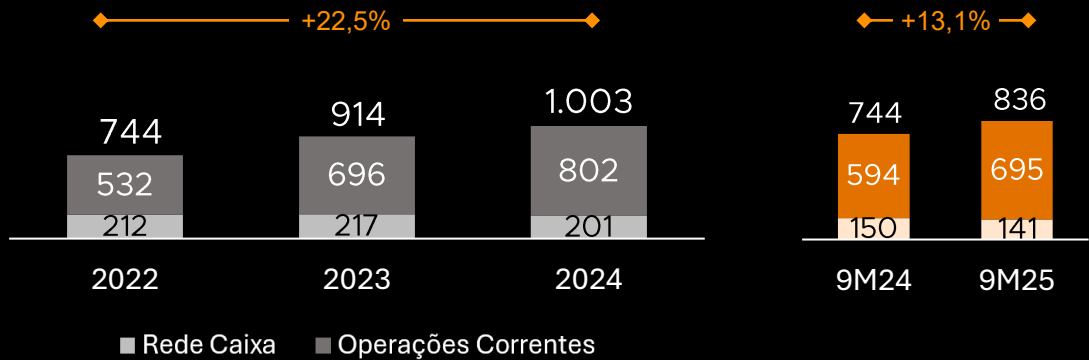
CFO e DRI

# Performance financeira sólida

Alta eficiência operacional com crescimento de receita e sólida geração de caixa

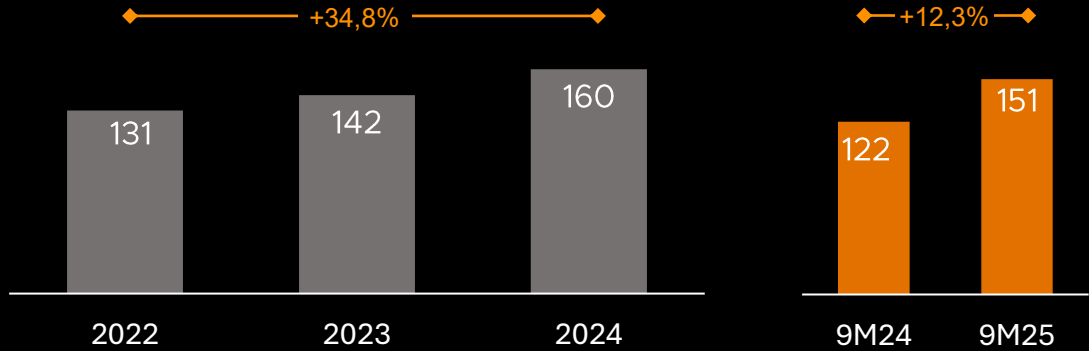
Passado | **Presente** | Futuro

— Receita Líquida, **consolidado** | R\$ milhões ; Δ YoY



- ✓ **Receita líquida run-off** caiu -5,2% 2022 vs. 2024 e -6,0% 9M25 vs. 9M24.
- ✓ **Operações correntes** evoluíram **+50,7%** entre 2022 e 2024. Na comparação 9M25 vs. 9M24 houve avanço de **+17,0%**.
- ✓ **Resultados reforçam a resiliência** da Wiz Co na geração de receita líquida e demonstra a **eficiência do Grupo** nas operações ex. Caixa.

— Lucro Líquido, **controladora** | R\$ milhões; %



- ✓ **Resultado de Lucro Líquido da controladora** no 9M25 representa 94,6% do FY24, o que reforça a previsibilidade e resiliência dos resultados.
- ✓ Margem líquida do 9M25 avançou +24,1 p.p. na comparação com 9M24, fechando o período em 94,9%, **o que reforça a qualidade do resultado e disciplina financeira da Companhia.**

## Palavra-chave: Consistência

Forte evolução nas operações correntes e queda na dependência do run-off

# Próximos passos



Simplificação e eficiência seguem no foco e abrem espaço para explorarmos nosso core e desenvolvermos novas fontes de resultado

1



**Desalavancagem e  
Gestão eficiente de  
custos**

2



**Potencialização de  
Crédito e Consórcios  
e desenvolvimento de  
B2C**

3



**M&A tático B2B2C e  
expansão da liderança  
no bancassurance de  
atacado brasileiro**

4



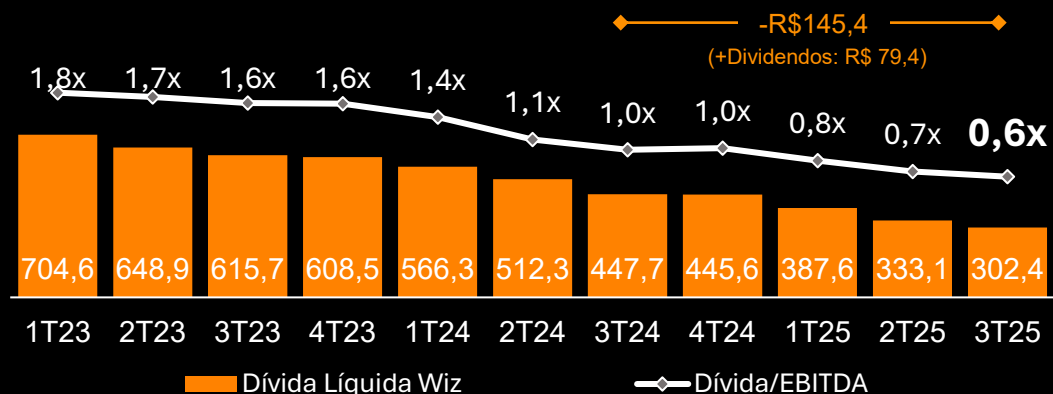
**Escalar Wiz Pro:  
Evoluir em soluções  
de IA**

Redução da Dívida Líquida, com impacto significativo na alavancagem da Companhia

### Alavancagem | R\$ milhões

	4T24	1T25	2T25	3T25	LTM
<b>EBITDA</b> por participação	113,7	121,9	122,4	124,0	482,0
<b>Dívida</b> controladora	(594,9)	(671,8)	(529,5)	(522,9)	(522,9)
<b>Dívida</b> subsidiárias proporcional	(37,7)	(32,7)	(27,6)	(24,7)	(24,7)
<b>Caixa</b> controladora	18,7	144,0	53,6	94,1	94,1
<b>Caixa</b> subsidiárias proporcional	168,3	172,9	170,5	151,2	151,2
<b>Dívida Líquida</b>	(445,6)	(387,6)	(333,1)	(302,4)	(302,4)
<b>Alavancagem</b>	1,01x	0,85x	0,70x	0,63x	0,63x

### – Dívida Líquida | R\$ milhões



### Eficiência

4T22

3T25

HC TOTAL CORPORATIVO **331**

HC TOTAL UNs **1.662**

HC WIZ CO **1.993**

HC TOTAL CORPORATIVO **168**

HC TOTAL UNs<sup>1</sup> **611**

HC WIZ CO<sup>1</sup> **674**

(-) EFICIENTE

(+ ) EFICIENTE

### – Modelo de Negócio

RUN-OFF

PARTICIPAÇÕES

PROPRIETÁRIAS

GESTÃO DE INTERFACE E CONTROLE  
(GESTÃO PASSIVA)

GESTÃO ATIVA

<sup>1</sup>Resultado pró-forma: Desconsidera os resultados da unidade Wiz Concept, alienada em outubro de 2025.



# Oportunidades em Crédito e Consórcios

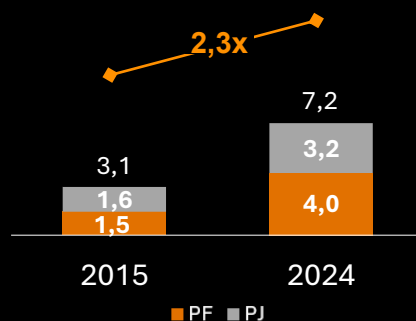
Agendas de M&A também estarão focadas nesta vertical



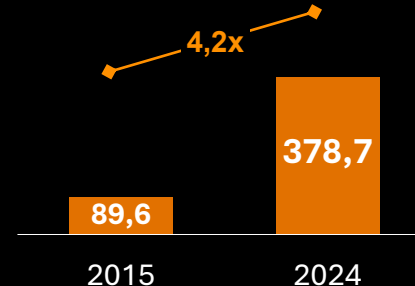
## Cenário Brasil



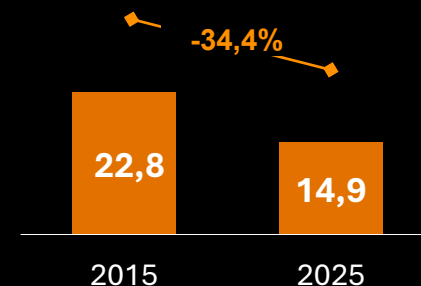
### Concessão de Crédito PF (R\$ Tri)



### Comercialização de Consórcios (R\$ Bi)



### Nº de Agências (em milhares)

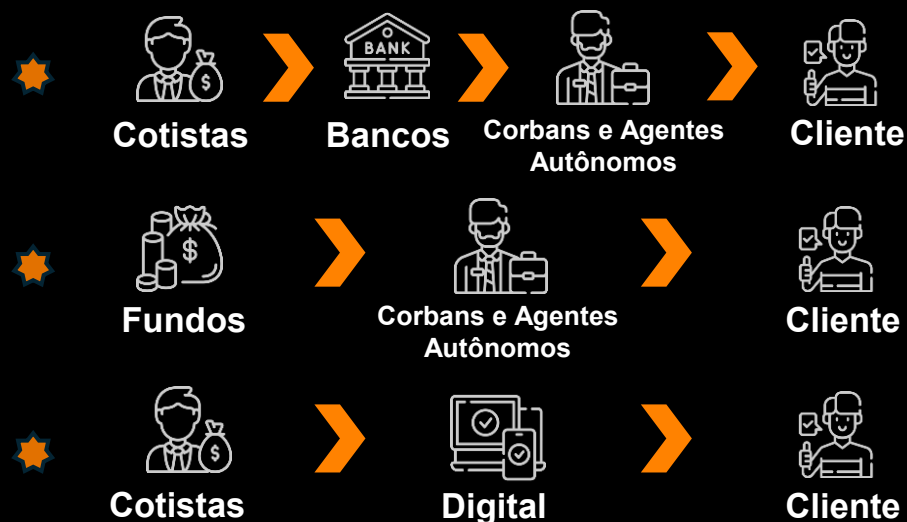


Tendência (-)

#### Modelo Tradicional



#### Modelo Atualizado



✓ **Distribuição** de crédito e consórcio cada vez mais **descentralizada**.

✓ **O canal é o ativo mais importante** no modelo de distribuição de crédito.

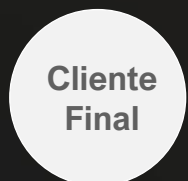
✓ **Descentralização seguirá em rota de crescimento**. Nubank, maior banco digital do país, representou apenas 0,8% do share total de crédito concedido no Brasil FY24.

(+)

2

## Assinatura de contrato com o Banrisul

Parceria visa distribuição de produtos financeiros por meio de Corbans no Rio Grande do Sul

WIZ<sup>co</sup>

**Gestor Master da rede de Banri pontos dentro do Estado do RS**

**Expansão, gestão, engajamento e fiscalização da rede de corbans**

**Tecnologia proprietária para integração e gestão de performance**

**Time Wiz 100% dedicado com suporte híbrido aos Banri pontos**

**Fortalecimento do segmento de Crédito e Consórcio**

**Integração com Wiz Pro no D+0**

**Maior relevância na distribuição de crédito dentro do país**

**Associação da Wiz Co a uma marca forte**

**Aumento da capilaridade Wiz Co**

# M&As táticos em seguros e consistência

Modelo de negócio robusto permite foco nos negócios atuais e cautela nas aquisições



## B2B2C

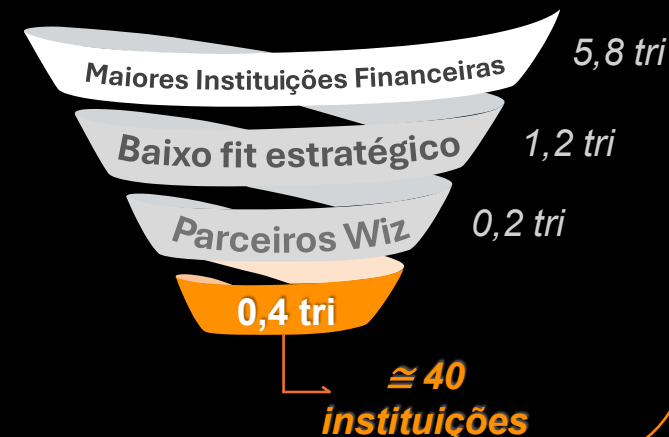
### M&As oportunisticos

- ✓ **Captura de oportunidades não-óbvias:** maior interação com canais menos focados em prestamista e consignado (ex.: FIDCs e Revendas Agro);
- ✓ Oportunidades mapeadas sempre são avaliadas de acordo com três pilares:

👤 Tráfego + 🛠️ Contexto + ★ Relevância

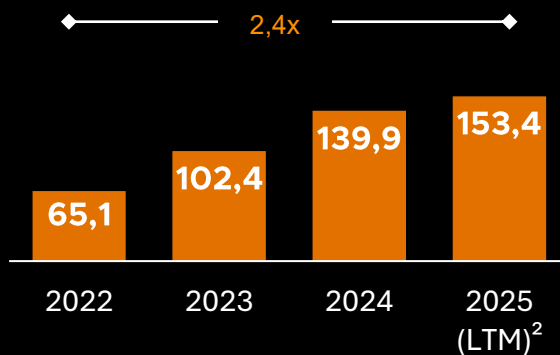


### Carteira de Crédito no Brasil<sup>1</sup> (R\$) vs. Appetite Wiz Co



## B2B

### — Evolução Receita Bruta (R\$ milhões)



### — Estratégia do Segmento



- ✓ Consolidação como **maior bancassurance de atacado do Brasil**
- ✓ Foco em alavancar as vendas de **produtos renováveis e recorrentes**
- ✓ **Inteligência artificial** como alavanca de eficiência operacional
- ✓ **Avaliação de aquisições** de corretoras de pequeno porte



# 4 Tecnologia wizpro

Classificação: Interna

**wiz**co

## ***Destaques 9M25***

**+60**

Funcionalidades

**+80%**

Unidades utilizam

**+12MM**

Receita transacionada

**+5K**

Usuários ativos (2025)

**+ R\$0.5B**

Comissão transacionada

**R\$ 2,43MM**

Em comissões por negócios com uso de IA

**+ 20mil**

Documentos processados por IA em operações críticas

## ***No Radar***

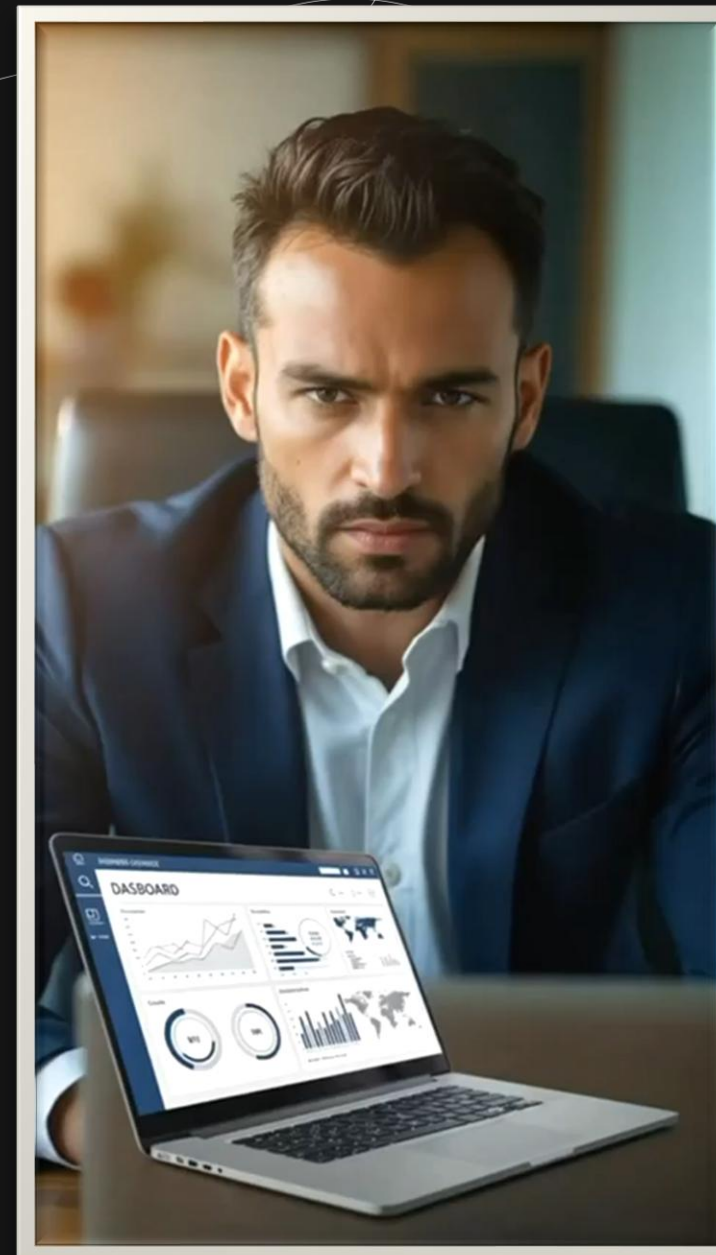
- Certificações além da ISO 27001
- Portabilidade por meio da estrutura Open
- Integração com mais Parceiros estratégicos
- Módulos de IA conectado aos módulos de Venda e Atendimento

**Escala com eficiência:**  
crescimento da operação sem aumento proporcional de custo

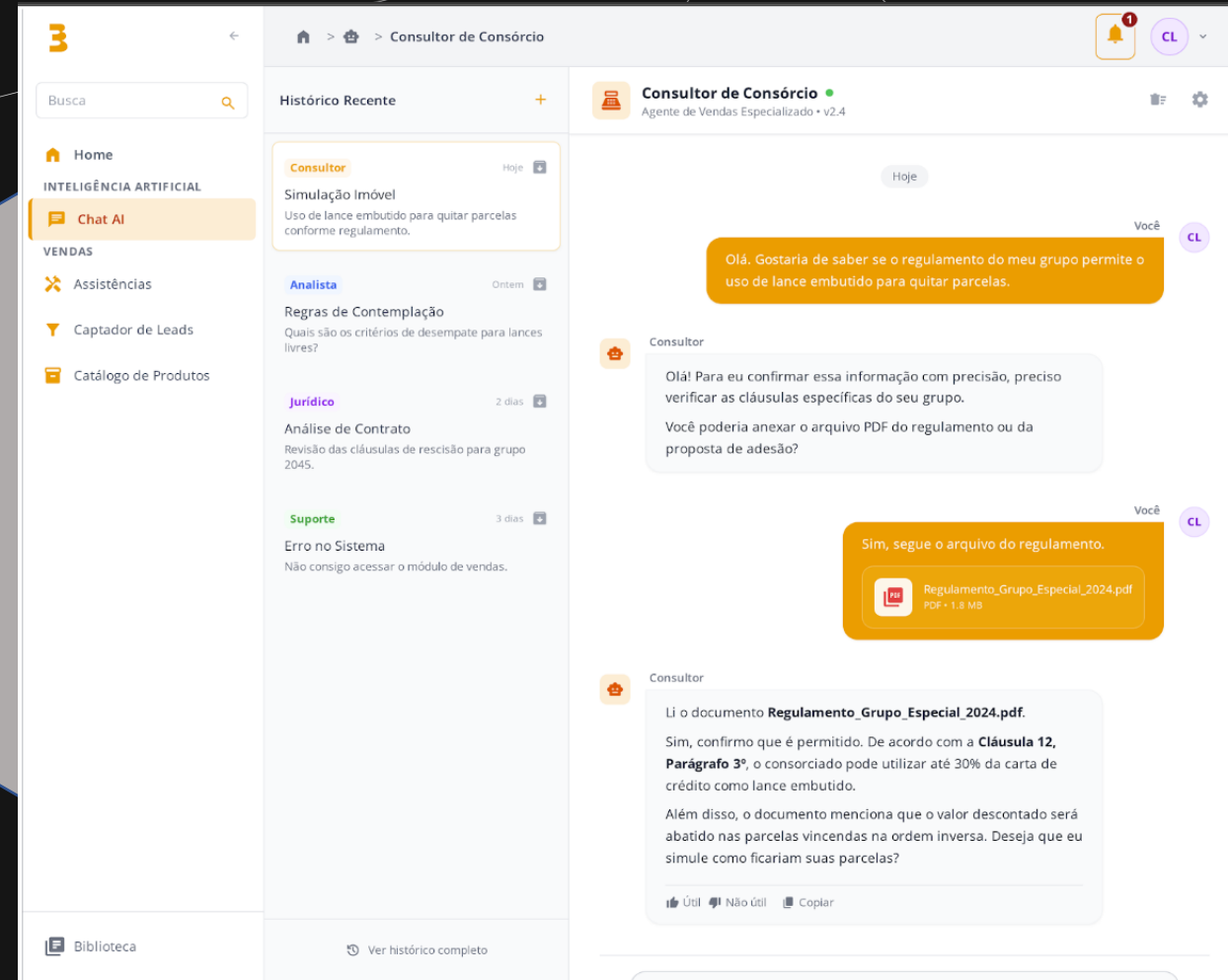
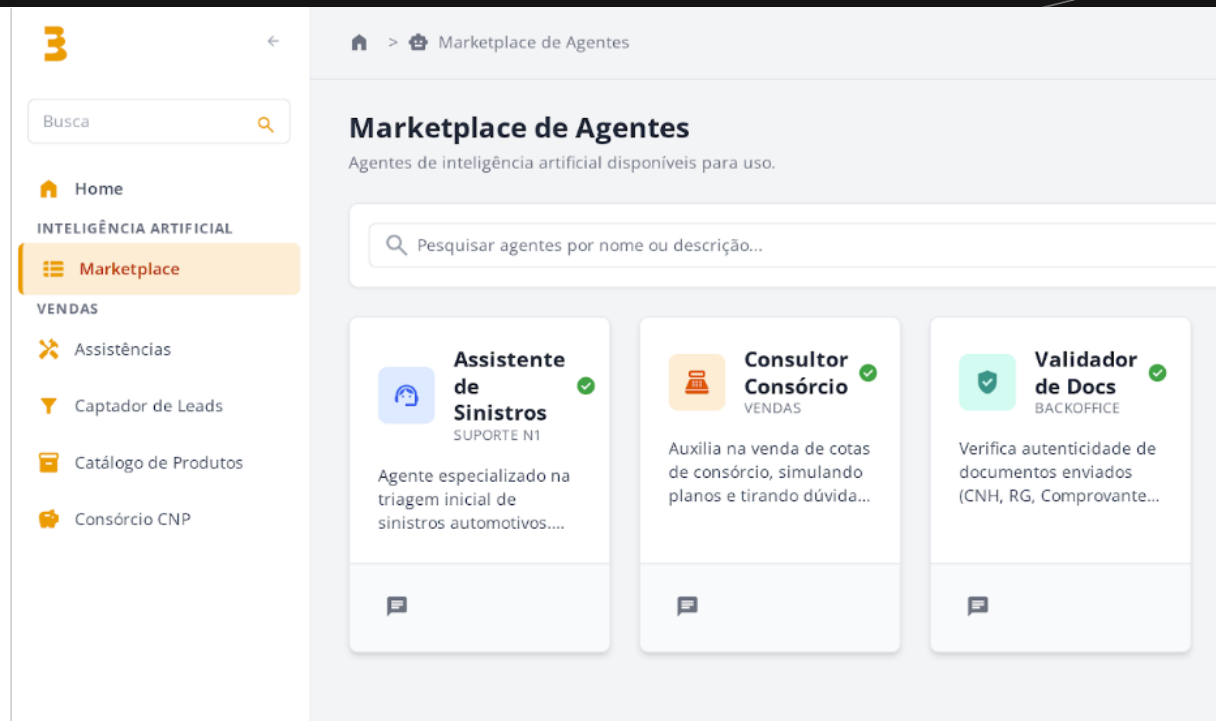
**Padronização que acelera:**  
redução de time-to-market e maior previsibilidade operacional

**Know How:** eficiência construída sobre processos, dados, uso real e cultura de execução

**Agentes de IA:** Marketplace de agentes para venda, consultas, validações disponível e em constante evolução para todos



## Inteligência Artificial



MarketPlace de **Agentes de IA** que agiliza desde processos internos até vendas ponta a ponta



**Anderson Romani**

Diretor Executivo Wiz Corporate

# Evolução do negócio

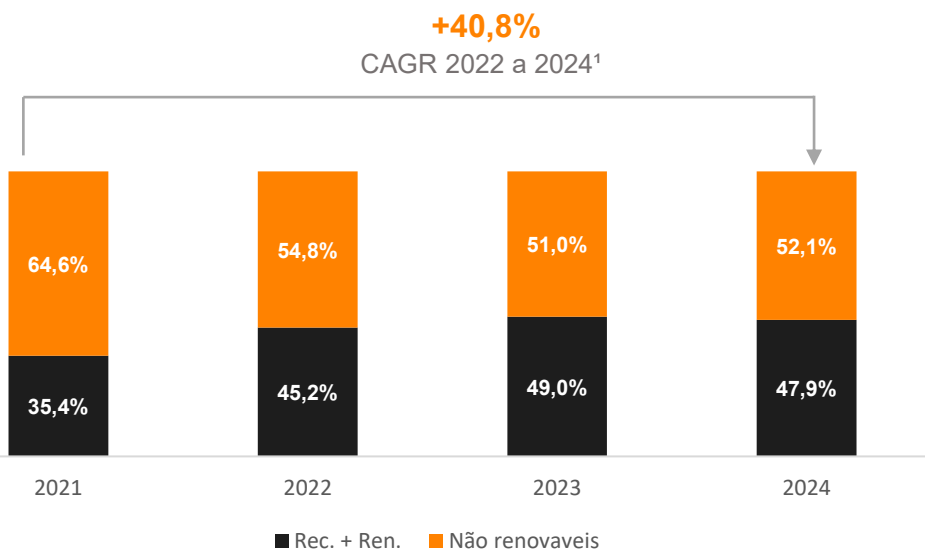
Novas frentes de negócios e novos canais trazendo sustentabilidade à Corporate



## Crescimento Sustentável

Produtos renováveis garantem perenidade e maior previsibilidade de receita

Part. receita renováveis +  
recorrentes (%)

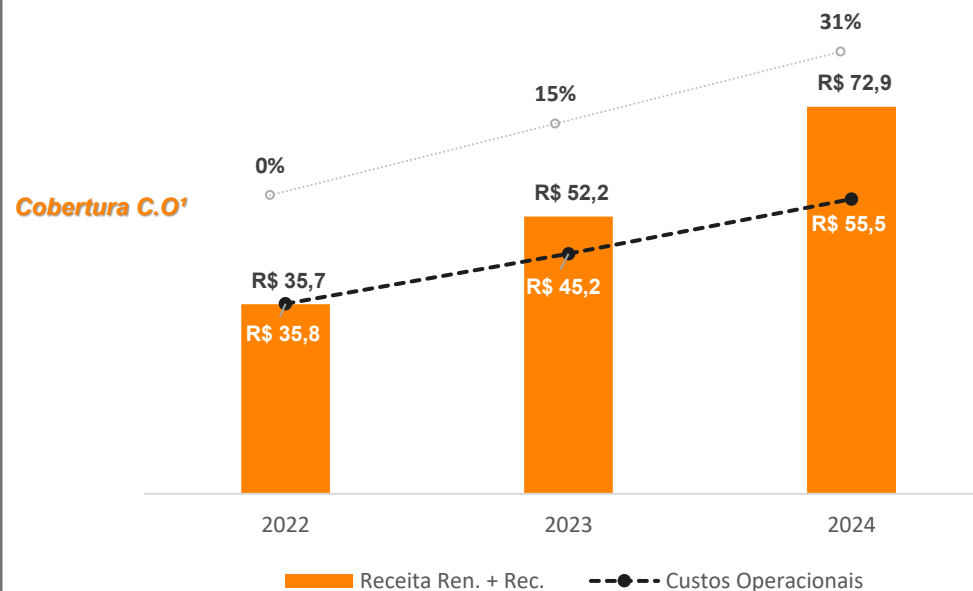


<sup>1</sup> Crescimento anual em receita bruta (R\$ MM) de renováveis + recorrentes

## Recorrência gera previsibilidade

Com o crescimento de receitas recorrentes, em 2023 ultrapassamos o ponto de equilíbrio entre receita e custos operacionais

Receita renovável x custos  
operacionais (R\$ MM)



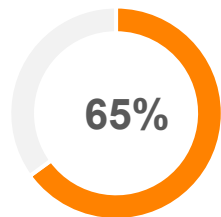
<sup>1</sup> Esse indicador de **cobertura de custos operacionais** mostra o quanto a receita de renováveis + recorrentes cobre nossos custos operacionais (incluindo PLR e remunerações).

# Visão de futuro

Expansão da liderança como principal corretora de bancassurance de atacado do Brasil

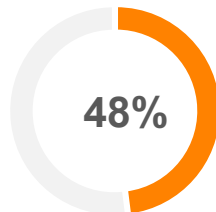
## Bancassurance

**RENOVÁVEIS+  
RECORRENTES**  
(vendas balcão)



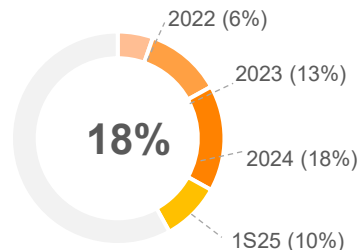
% de emissões renováveis no total dos balcões

**NOVAS CONTAS**  
(vendas totais)



1 em cada 2,5 **clientes novos** vieram de balcões (+7% YoY do principal balcão)

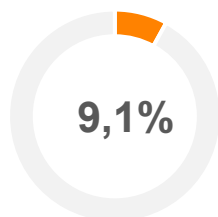
**EMISSÕES**  
(vendas totais)



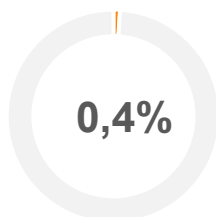
Representatividade cresceu 84% por ano **2022-2024**

## Participação (%) Balcões 1S25

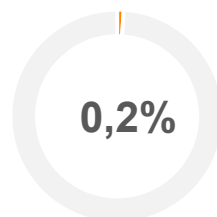
**BB SEGUROS**



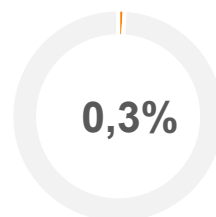
**bmg**



**BRB**  
BANCO DE BRASÍLIA



**Outros**



## Posicionamento Estratégico

### PILARES DO PLANEJAMENTO



Crescimento de 50% no principal balcão com foco em produtos renováveis



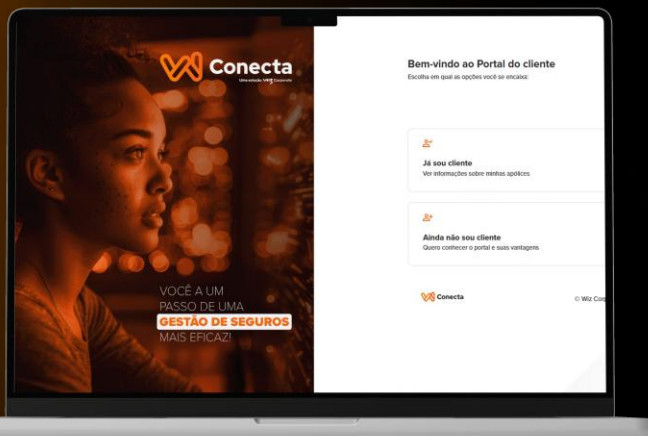
Exploração de novos mercados através dos balcões. Consolidação da carteira e cross-sell nas contas atendidas



Presença no mercado e ações de relacionamento

Foco em **automação, dados, IA** e parcerias para gerar eficiência e uma **atuação mais consultiva** em 2026.

A **Wiz Conecta** segue em constante evolução, reforçando seu papel consultivo e facilitando a gestão de apólices e contratos dos clientes.



## Destaques:

- Consulta de processos via Escavador integrada à plataforma
- Gestão de apólices de corretores externos, com segregação de visualização das apólices carregadas
- Foco em usabilidade, clareza de informações e suporte à tomada de decisão

## PARCERIA ESTRATÉGICA - **BANCO DO BRASIL**

- Nova **página de Dashboard**, permitindo ao usuário acompanhar:
  - Eficiência financeira
  - Resultados consolidados do ano
  - Indicadores de performance de forma clara e visual

## ROADMAP DE PROJETOS



Integração com novas seguradoras via API



Evolução da governança de projetos, com mais controle, previsibilidade e transparência



Melhoria de layout e navegação, tornando a experiência mais digital, fluida e intuitiva



Maturação da IA aplicada ao contexto da Wiz Corporate, apoiando análises, decisões e eficiência operacional



# OBJETIVOS 2026

Principais alavancas de resultados em 2026

---

## Fatores de Sucesso 2026



Ampliação da unidade de negócios  
Benefícios



Possibilidade de pequenas  
aquisições



Evolução tecnológica e uso da IA  
para alavancar eficiência operacional



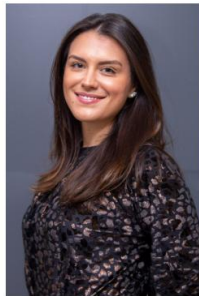
Aumento da base de receita  
renovável e recorrente



Maior presença nos veículos de  
comunicação, eventos importantes e  
plataformas digitais

# Fortalecimento e presença de marca na mídia e plataformas digitais

Participação em eventos importantes e grandes veículos de mídia fortalecem a marca perante o mercado



Talita Ferrari, diretora de Agro, Health e Química da Wiz Corporate



wizcorporate A inovação sempre fez parte do nosso jeito de pensar e construir. Ser reconhecidos no "Troféu Corretor Inovador" mostra que estamos no ritmo certo e respondendo às reais necessidades do mercado.

Com a Wiz Conecta, a tecnologia deixa de ser só ferramenta e vira experiência: mais agilidade, mais clareza e uma jornada mais simples para corretores e parceiros.

Esse prêmio não é um ponto de chegada. É combustível para seguirmos evoluindo, testando, aprimorando e abrindo caminho para o próximo nível.



revistaapolice.com.br  
os seus riscos, exigindo, destes parceiros, capacidade plena para interpretar a legislação, averiguar riscos, revisar clausulados e estruturar programas de seguros aderentes ao novo padrão legal.

A nova Lei do Contrato de Seguro nº 15.040/2024, representa mais do que uma atualização normativa, ela inaugura um ciclo de profissionalização, previsibilidade e maturidade institucional do mercado. Seu sucesso dependerá da capacidade de seguradoras, corretores e empresas de transformar a exigência regulatória em vantagem competitiva, elevando padrões de governança, comunicação e gestão de riscos. O desafio está posto e a adaptação será determinante para quem pretende operar de forma sustentável neste novo cenário.

\*Por Stephanie Zalczman, sócia da Wiz Corporate.



leandro.tuma Grande orgulho para nós, da Vice-Presidência Comercial da @wizcorporate, ver o nosso diretor @thiagopereira brilhando entre os maiores atletas mundiais nesse grande evento, patrocinado pelo Bradesco, em Nova Iorque, no último dia 18 de novembro.

Essa é a nossa @wizcorporate, inovando e brilhando por onde passa.





# **WIZ** Parceiros



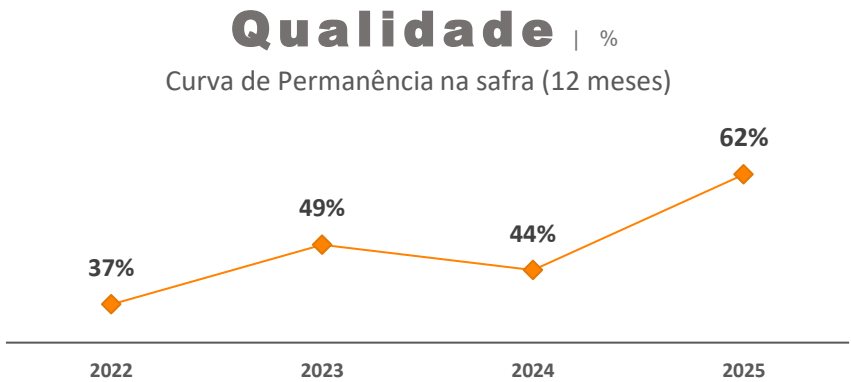
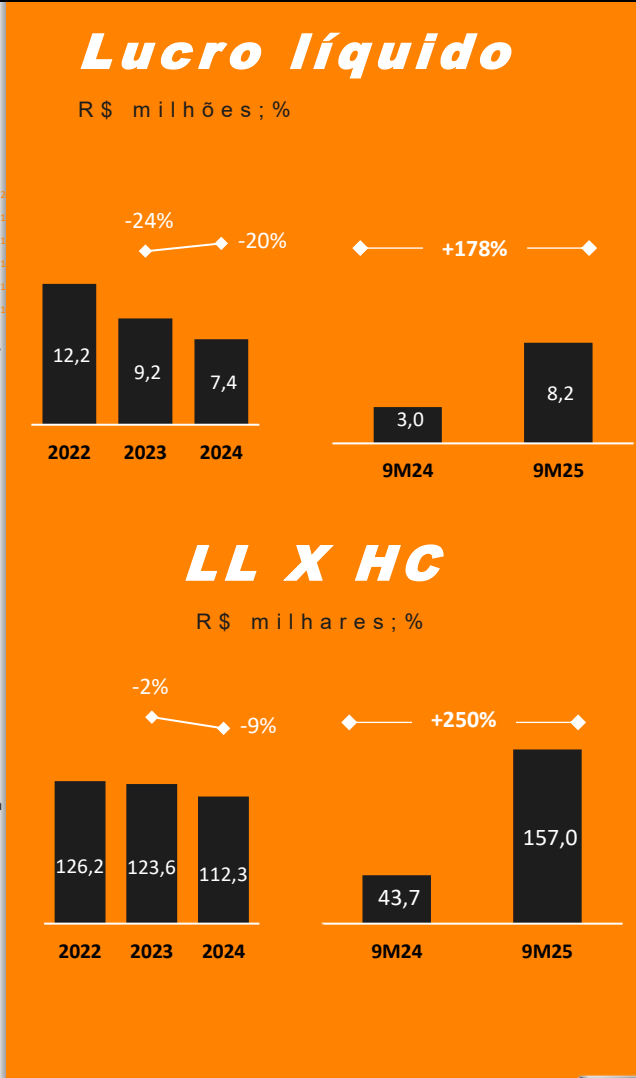
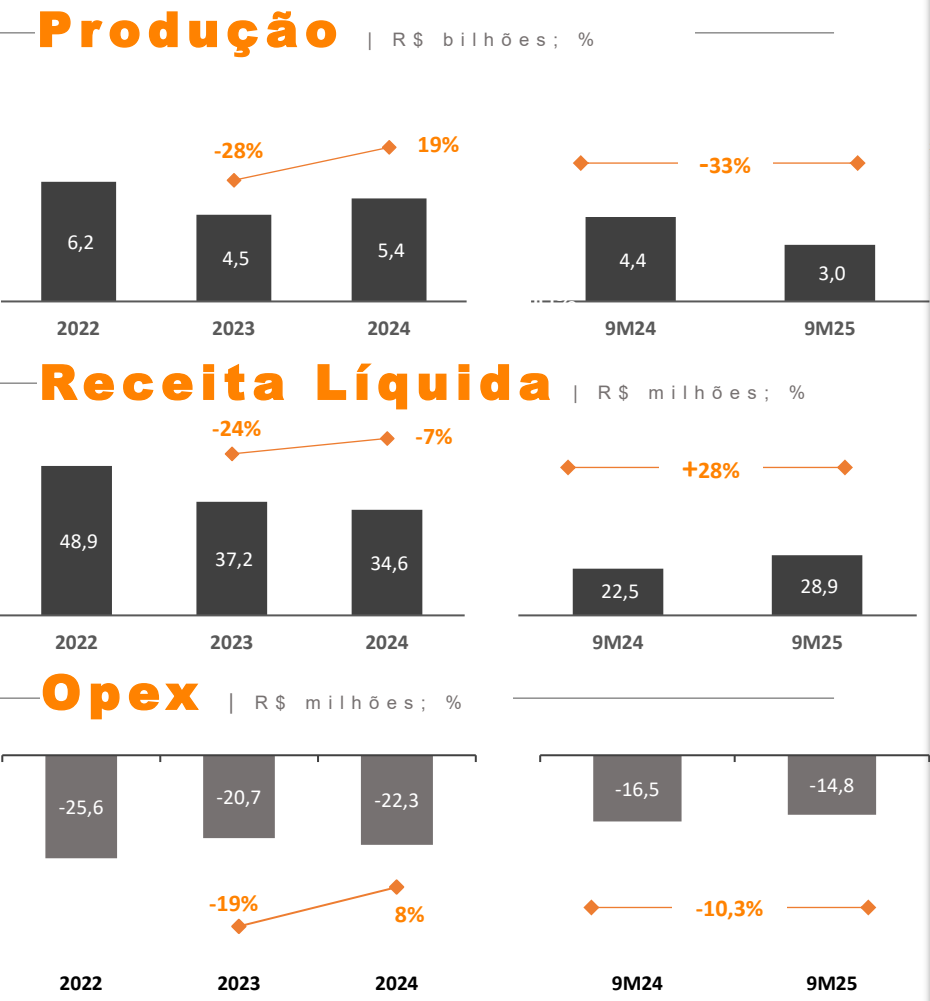
**Maurício Barros**

Diretor Executivo Wiz Parceiros

# Overview Wiz Parceiros



Principais números



### INVESTIMENTO

Direcionamento assertivo das campanhas de vendas



- > Engajamento
- > Ticket médio
- > Rentabilidade
- > Qualidade

# Estratégia Canal Indireto



## Grupo Exclusivo

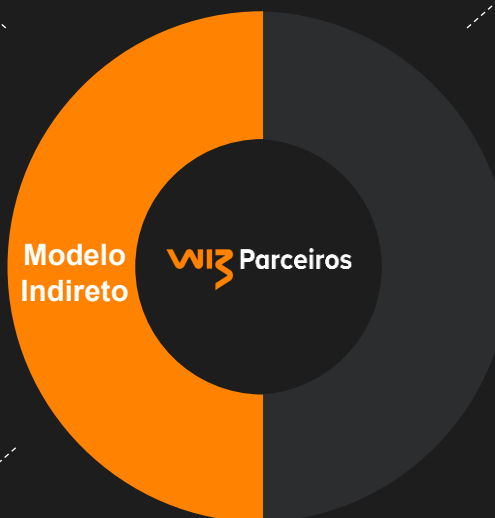
Modelo de parcerias de alta margem, que fortalece o ecossistema por meio de conexão estratégica entre parceiros, geração de valor compartilhado e cross selling de produtos.

## FIDC

Estruturação de um FIDC próprio para prateleira, como alavanca estratégica do programa de benefícios, elevando engajamento dos parceiros e a qualidade do ecossistema da companhia, além de alta margem.

## Escritórios de investimento

Parcerias estratégicas com escritórios selecionados, focadas em relacionamento próximo, maior rentabilidade por parceiro e maior controle do canal.



## Mercado Secundário

Produto de alta demanda no portfólio, com banco próprio de cartas e ecossistema de parceiros atuando como principal propulsor de vendas.

## Aumento de portfólio

Ampliação do portfólio com administradoras de consórcio mais rentáveis, priorizando bandeiras com maior flexibilidade para criação e customização de produtos.



**Rentabilidade**



**Engajamento**



**Cross selling**

**ATACADO**

**VAREJO**

# VAREJO

## Canal Direto



## Domínio do funil



Escalabilidade

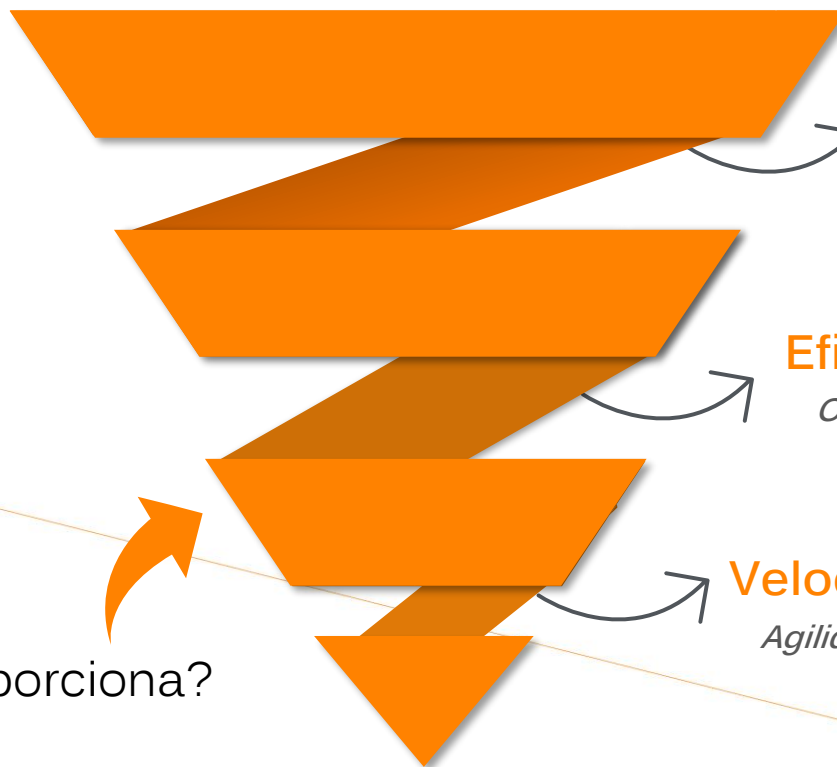


Velocidade



Performance  
Financeira

O que o formato escolhido proporciona?



**'Donos' dos LEADS**

*Melhor estratégia para topo de funil*

**Eficiência e escala comercial**

*Otimização do CAC e controle da estratégia*

**Velocidade no ajuste**

*Agilidade na conversão no fundo do funil*

**Estrutura própria que maximiza margem e garante domínio do canal, dos processos e da estratégia comercial.**

## 1 Estudo do Mercado



## Pesquisa de mercado



## 2 Escolha do Formato

### Mercado totalmente descentralizado

Poucos players relevantes, alto potencial de crescimento e forte escala de vendas.”

### 3 Estruturação do Canal

## Aceleração do Go To MKT

## Fundamental para o crescimento da UN

Com o canal indireto estruturado, em 2026 focaremos no canal direto, acelerando a operação via M&A ou greenfield.

# Estratégia Canal Direto

**WIZ** Parceiros

## Possibilidades de Modelos de Negócios



**Televendas**  
Modelo escalável de Vendas



**Franquia**  
Modelo Ademicon/Embracon



**Vendas On-line**  
Canal digital



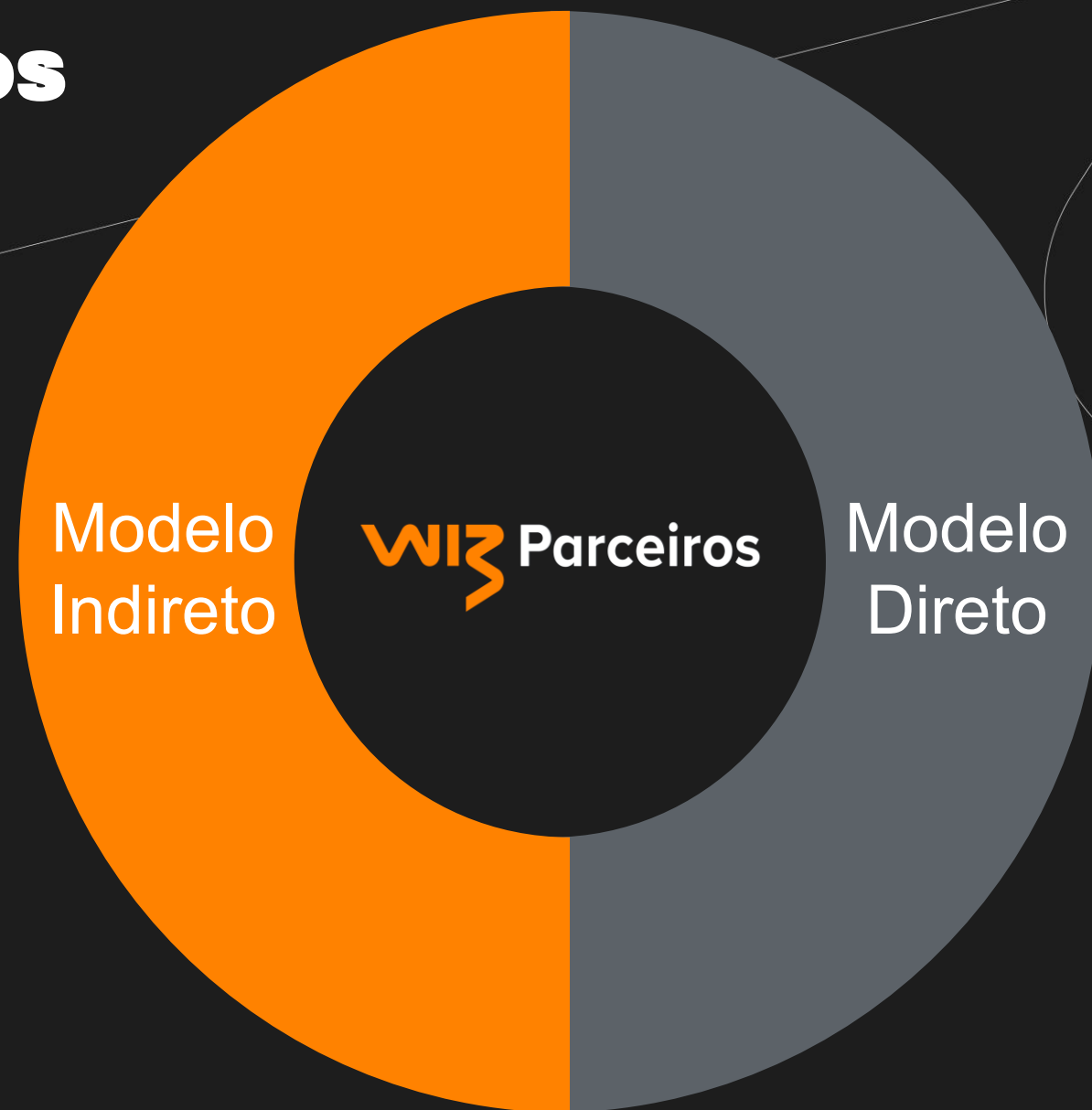
**Canal especializado**  
Funding para Estruturada



**Loja Própria**  
Capilaridade própria

O modelo de Televendas foi o selecionado para o início da Estratégia de Canal Direto, mas o planejamento de médio e longo prazo visa ganho de profundidade/ maturidade e a possibilidade de exploração de outros canais e modelos de negócios.

# A Futura Wiz Parceiros





A low-angle, black and white photograph of a bridge structure, likely the Akashi Kaikyo Bridge, with its massive steel pylons and stay cables dominating the foreground. In the background, several tall skyscrapers of a city skyline are visible against a cloudy sky. The overall mood is industrial and architectural.

**Q&A**

**WIZDAY** 2026

**OBIGADO!**

**WIZ<sup>co</sup>**