

WIZDAY 2026

WIZ^{CO}



João Resende

Gerente de Relações com
Investidores e M&A

RESULTADOS 9M25

R\$ 1,5^{bi}

Receita Bruta Consolidada

**Presença
Nacional**

52

anos de atuação no
mercado brasileiro.

10

Unidades de
Negócio

+R\$ 11,0^{bi}

Distribuição de Crédito e
Consórcios

10

anos listada no
mercado B3 WIZC3

R\$ 3,0^{bi}

Prêmio Emitido de Seguros

+1.3^k

Colaboradores

WIZ^{co}

Nossa história e modelo estratégico



Marcus Vinícius

CEO

0 0 0 0

Linha do tempo

Passado | Presente | Futuro

1973

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

2025

Foco no core business e
otimização de custos

[B]³

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

 **bmg** | CORRETORA
DE SEGUROS

 **omni**
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

WIZ Corporate

Principal corretora de
bancassurance atacado do país

omni1
ASSISTÊNCIAS & SEGUROS

Assistência e seguros por
meio de agentes exclusivos

Paraná Seguros

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

WIZCO



Lucas Neves

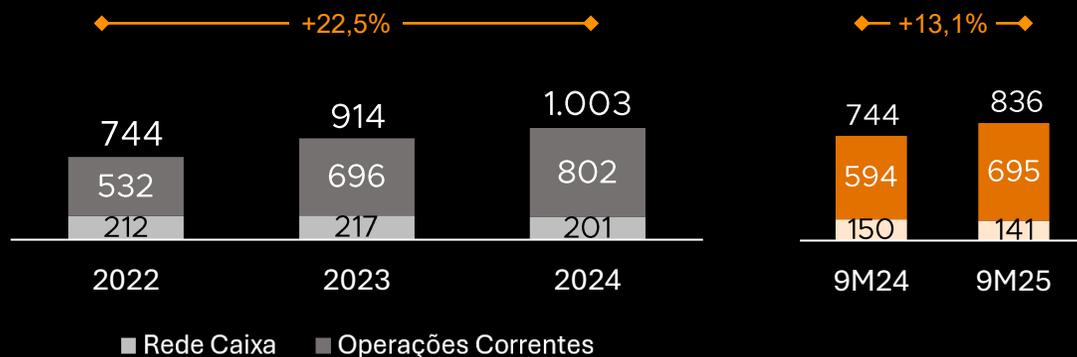
CFO e DRI

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

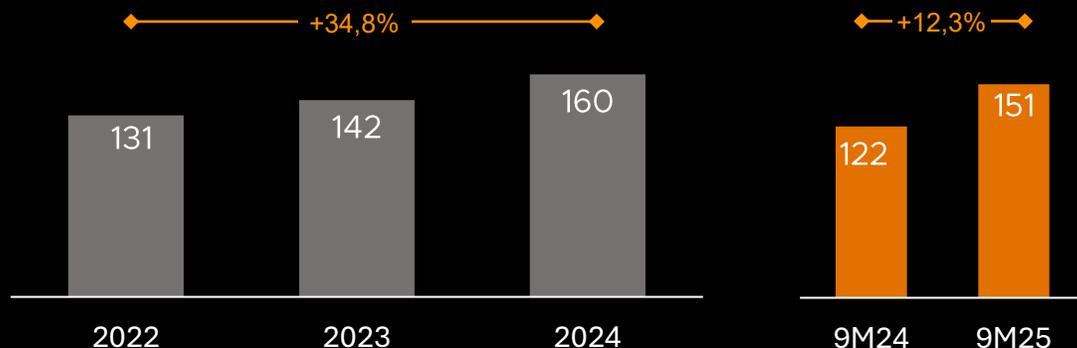


✓ **Receita líquida run-off** caiu -5,2% 2022 vs. 2024 e -6,0% 9M25 vs. 9M24.

✓ **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
EBITDA por participação	113,7	121,9	122,4	124,0	482,0
Dívida controladora	(594,9)	(671,8)	(529,5)	(522,9)	(522,9)
Dívida subsidiárias proporcional	(37,7)	(32,7)	(27,6)	(24,7)	(24,7)
Caixa controladora	18,7	144,0	53,6	94,1	94,1
Caixa subsidiárias proporcional	168,3	172,9	170,5	151,2	151,2
Dívida Líquida	(445,6)	(387,6)	(333,1)	(302,4)	(302,4)
Alavancagem	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
UNs¹ **611**

HC WIZ CO¹ **674**

(-) EFICIENTE

(+ EFICIENTE)

- Modelo de Negócio

RUN-OFF

PARTICIPAÇÕES

PROPRIETÁRIAS

GESTÃO DE INTERFACE E CONTROLE
(GESTÃO PASSIVA)

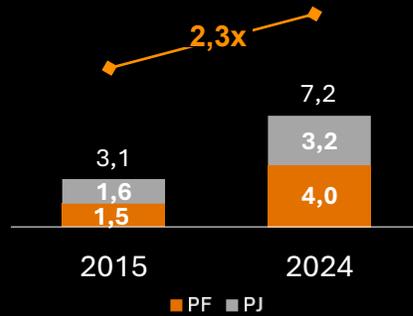
GESTÃO ATIVA

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

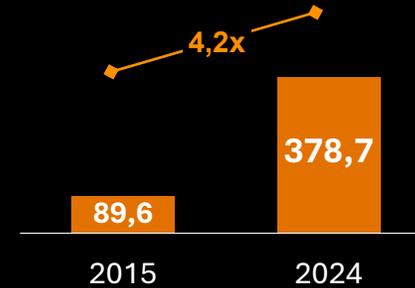
Cenário Brasil



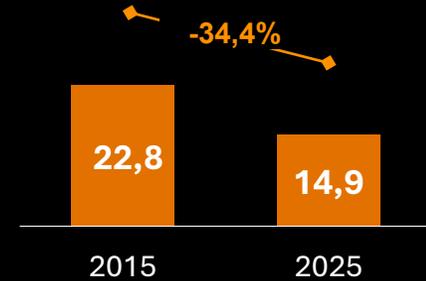
Concessão de Crédito PF (R\$ Tri)



Comercialização de Consórcios (R\$ Bi)



Nº de Agências (em milhares)



Oportunidades em Crédito e Consórcios

Agendas de M&A também estarão focadas nesta vertical

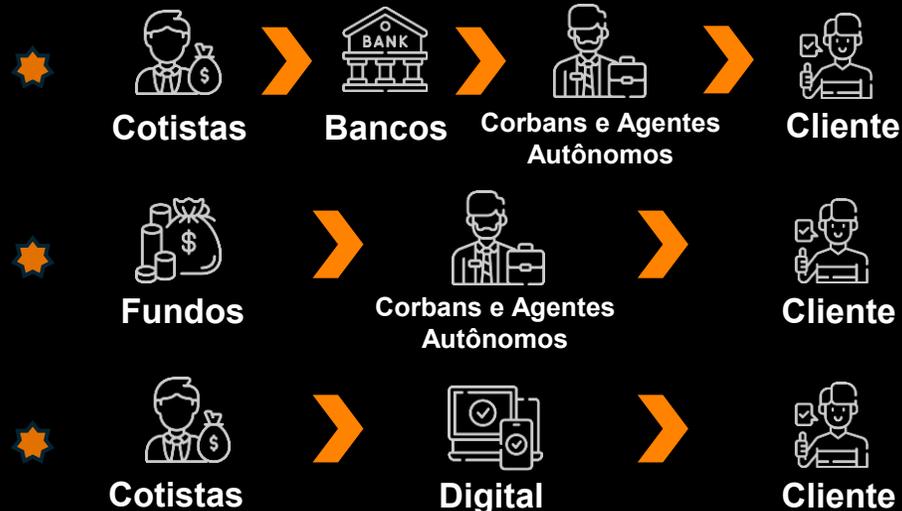


Tendência (-)

Modelo Tradicional



Modelo Atualizado



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

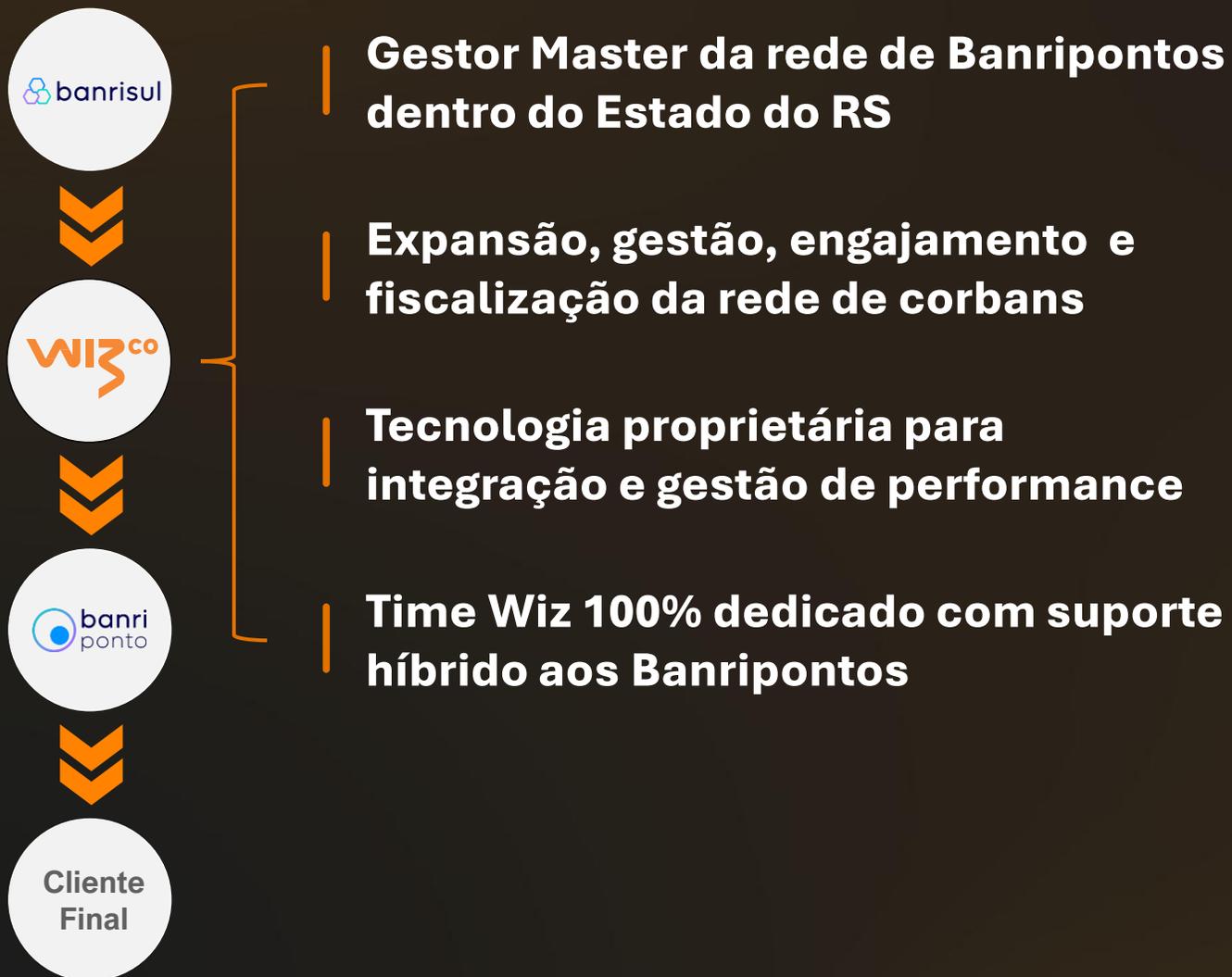
✓ **O canal é o ativo mais importante** no modelo de distribuição de crédito.

✓ **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



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



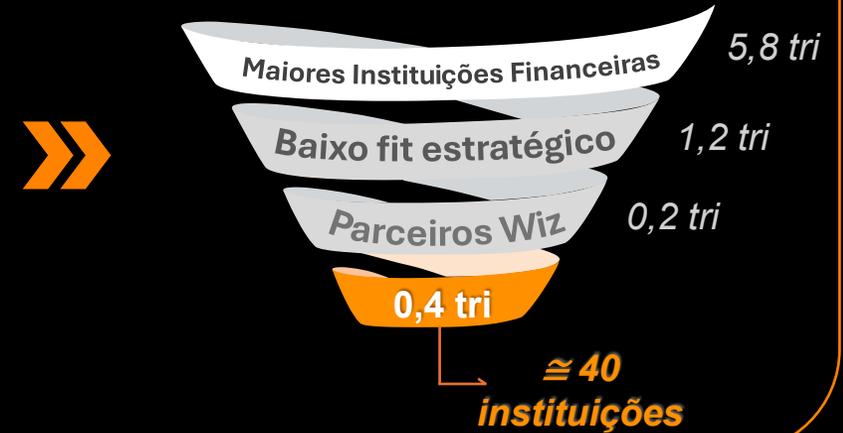
B2B2C

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:

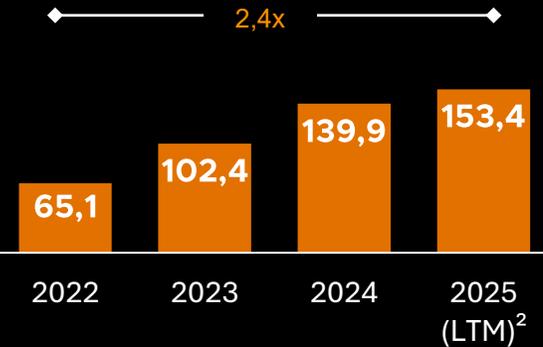
👤 Tráfego + 🏗️ Contexto + ★ Relevância

Carteira de Crédito no Brasil¹ (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

⁽¹⁾ Fonte: Bacen, data-base setembro 2025. ⁽²⁾ 4T24 + 9M25

4 Tecnologia wizpro

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

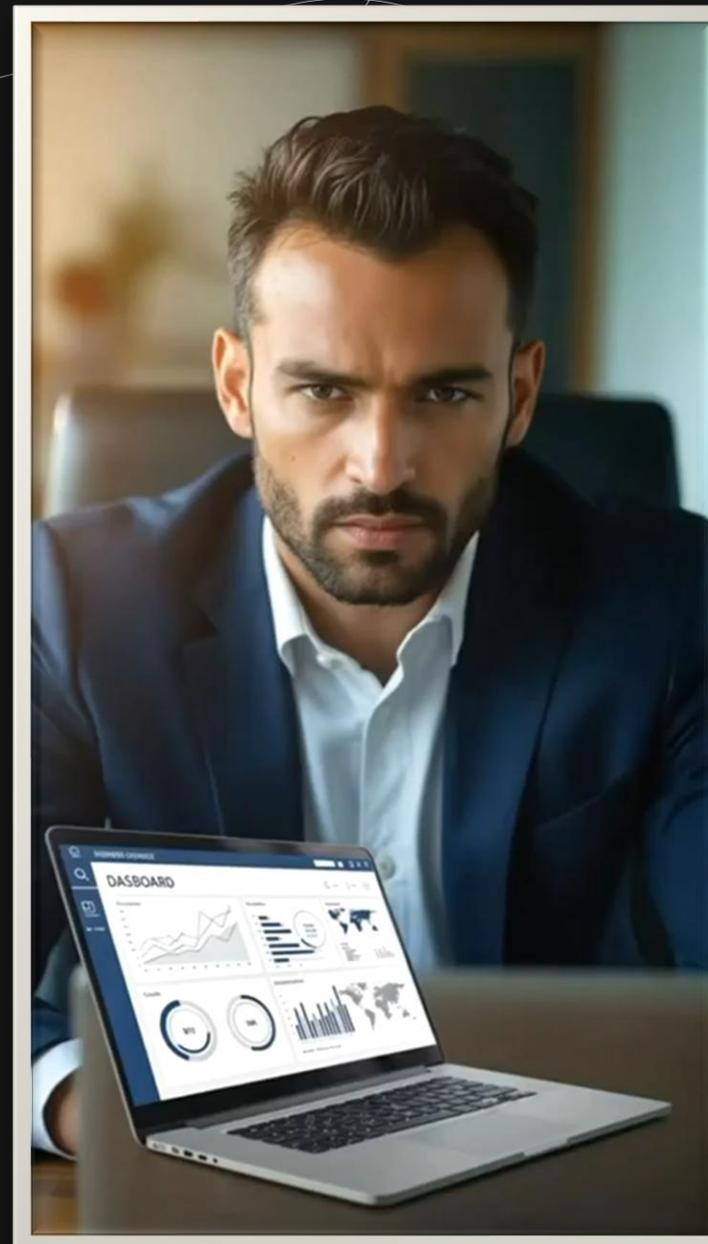
- Certificações além da ISSO 27001
- Portabilidade por meio da estrutura Open
- Integração com mais Parceiros estratégicos
- Módulos de IA conectado aos módulos de Venda e Atendimento

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

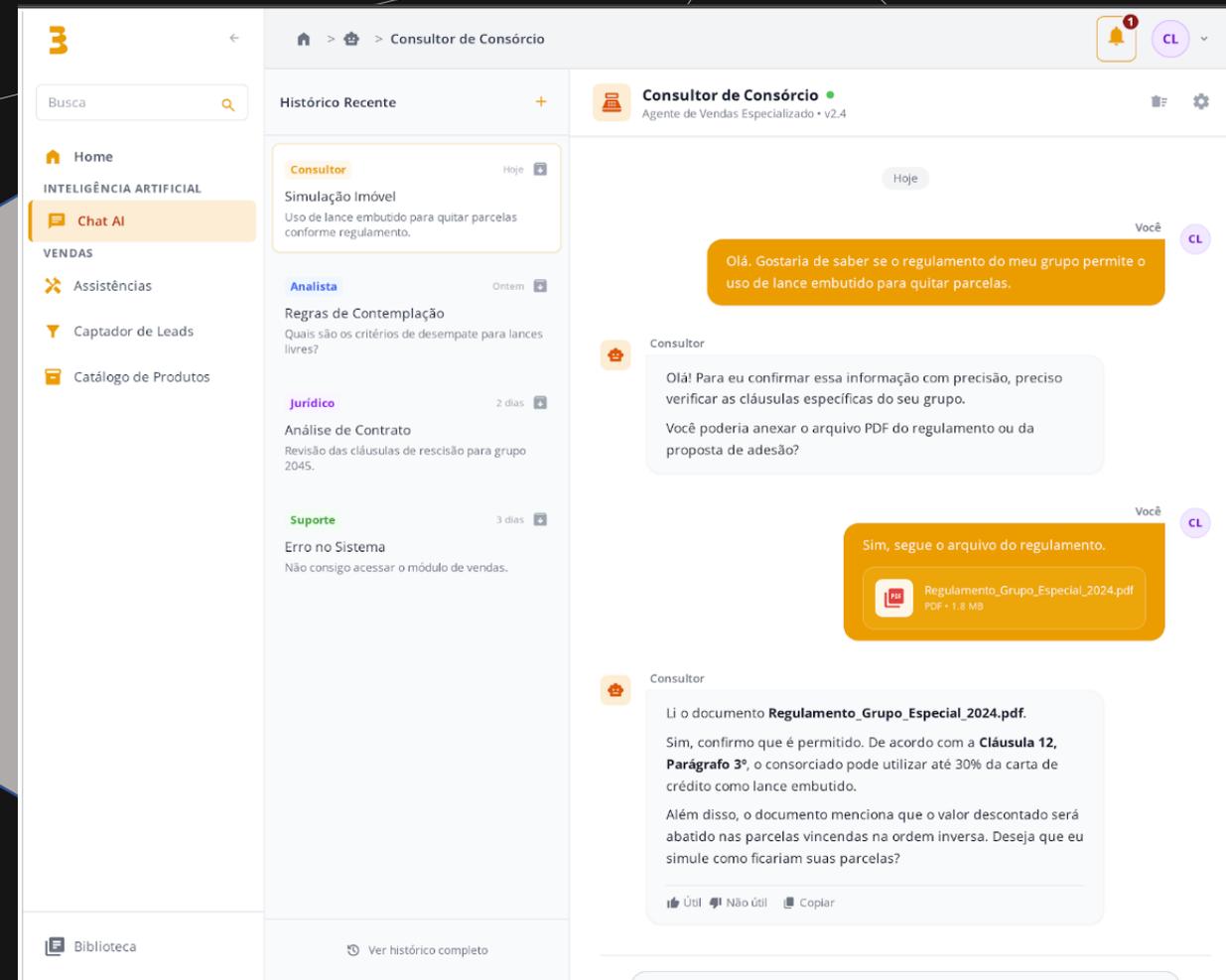
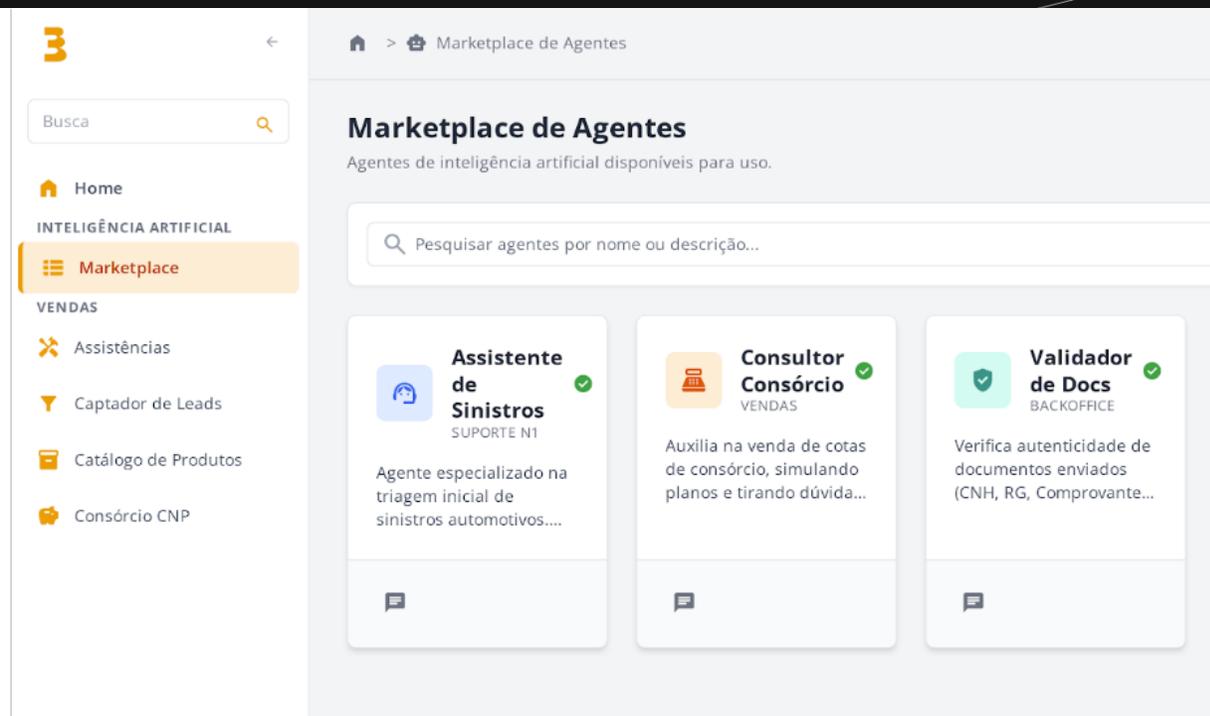
Padronização que acelera: redução de time-to-market e maior previsibilidade operacional

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



WIZ Corporate



Anderson Romani

Diretor Executivo Wiz Corporate

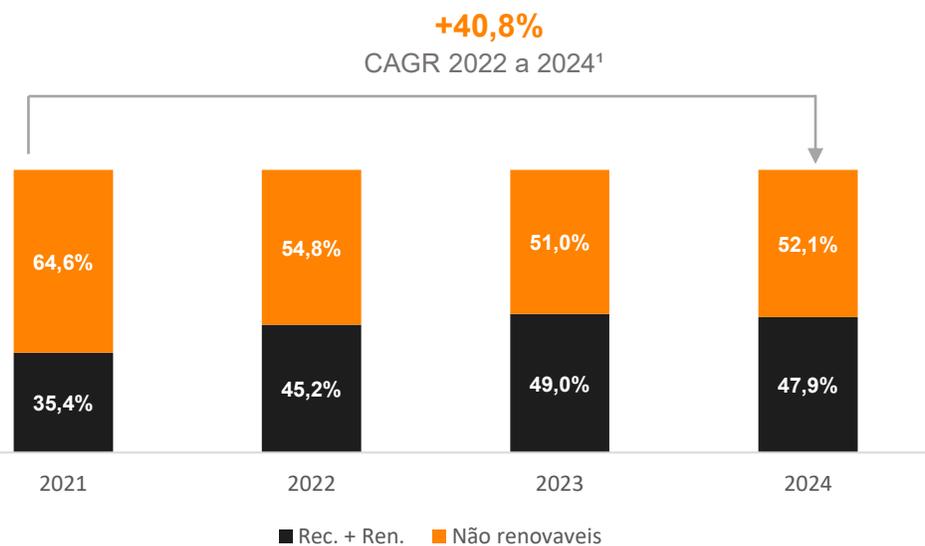
Evolução do negócio

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 (%)

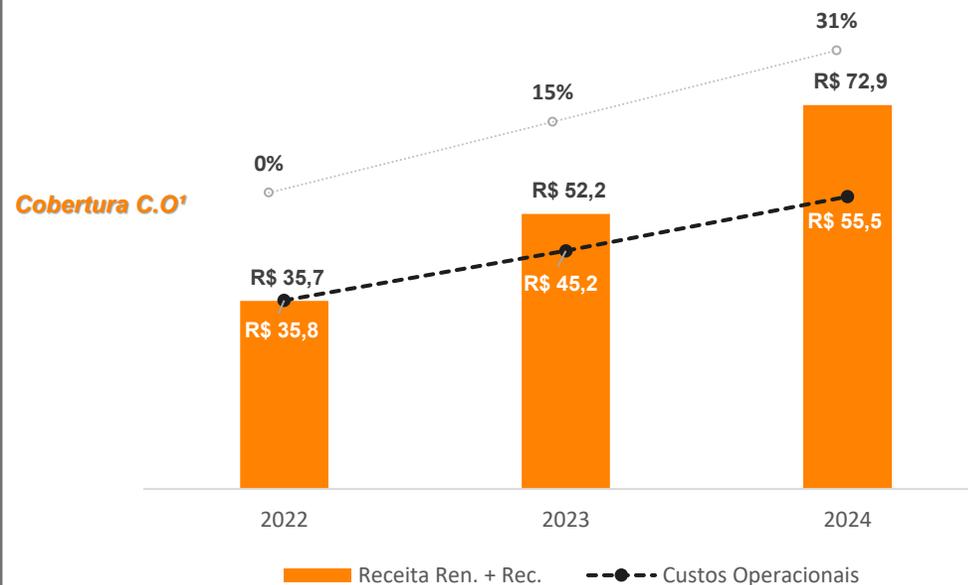


¹ Crescimento anual em receita bruta (R\$ MM) de renováveis + recorrentes

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)



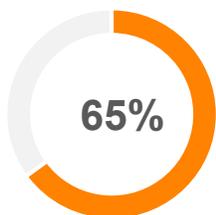
¹ Esse indicador de **cobertura de custos operacionais** mostra o quanto a receita de renováveis + recorrentes cobre nossos custos operacionais (incluindo PLR e remunerações).

Visão de futuro

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

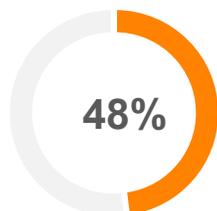
Bancassurance

**RENOVÁVEIS+
RECORRENTES**
(vendas balcão)



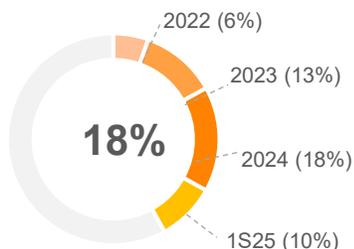
% de emissões renováveis no total dos balcões

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

Posicionamento Estratégico

PILARES DO PLANEJAMENTO



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

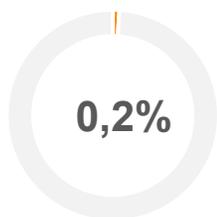
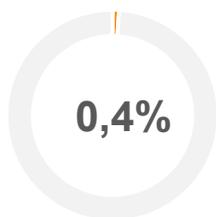


Exploração de novos mercados através dos balcões. Consolidação da carteira e cross-sell nas contas atendidas



Presença no mercado e ações de relacionamento

Participação (%) Balcões 1S25

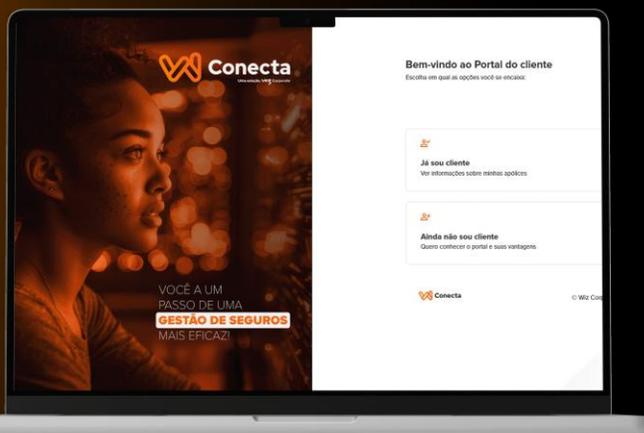


Outros



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



O que o seguro cobre (e o que não cobre)?

As coberturas variam conforme o tipo de seguro contratado. O RETA cobre passageiros, tripulação e terceiros em solo. Já o Casco cobre apenas danos à aeronave, enquanto o LUC amplia a proteção de responsabilidade civil para danos causados a terceiros (em solo ou não).

Porém, nem todas as situações estão cobertas. Segundo Regis Lima, diretor de aviação da Wiz Corporate, como todo seguro, há exclusões. No caso do seguro para aeronaves, por exemplo, violações das normas aeronáuticas podem levar à negativa de indenização. "Se um avião decola acima do peso permitido e ocorre um acidente, a seguradora pode recusar o pagamento", exemplifica Lima.



"O seguro rural no Brasil deveria desempenhar um papel indispensável na proteção dos agricultores contra as adversidades climáticas e econômicas, mas enfrenta inúmeros desafios para se tornar efetivo e acessível", considera Talita Ferrari, diretora de Agro, Health e Química da Wiz Corporate. Em sua análise, a crescente imprevisibilidade do clima (secas, as, por exemplo) expõe os produtores a riscos a sua renda e produtividade e aumenta a exposição de risco em programas de crédito rural, e gerando o chamado de efeito cascata.



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.



Com 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, corretoras 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.



Anderson Romani, diretor executivo da Wiz Corporate, unidade de negócio do Grupo Wiz Co., é palestrante no CQCS Insurtech & Inovação 2025



SEXTA SEGURA Ciberataques disparam e impulsionam corrida por novos seguros em PMEs

"As PMEs são vistas como alvos preferenciais por terem menos recursos especializados, restrições orçamentárias e, muitas vezes, por não implementarem medidas básicas de segurança, como backups regulares e autenticação multifatorial", observa Eduardo Bezerra, superintendente de cibersegurança e seguros cibernéticos da Wiz Corporate, unidade da Wiz Co voltada a clientes corporativos, em entrevista ao Economia Real.

WIZ Parceiros



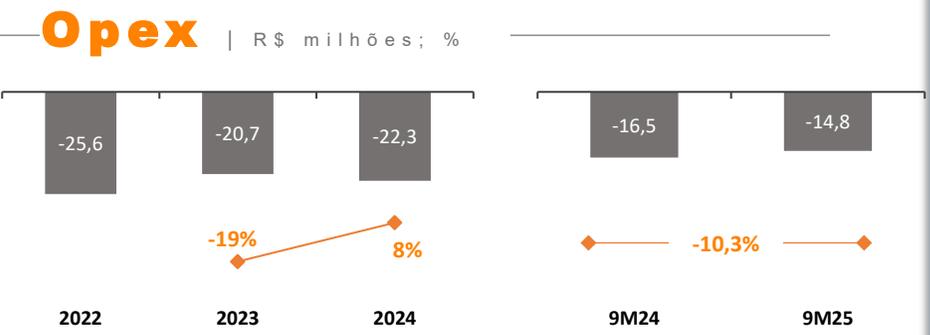
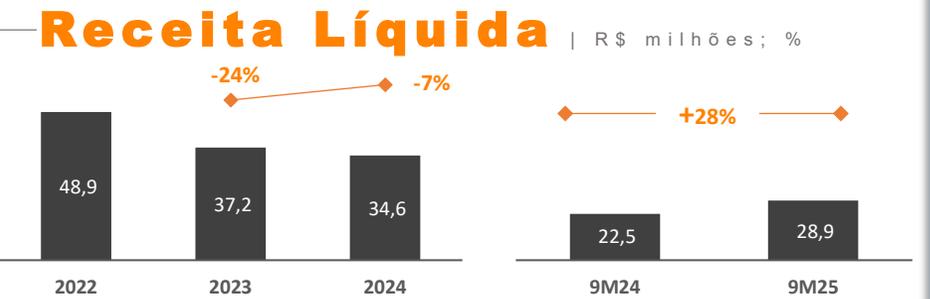
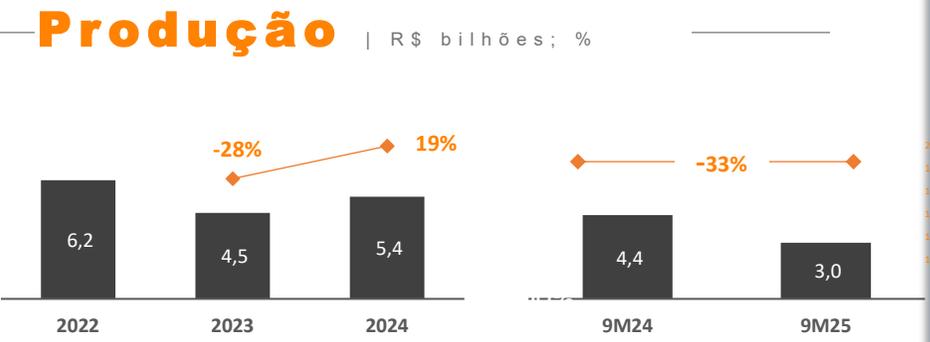
Maurício Barros

Diretor Executivo Wiz Parceiros

Overview Wiz Parceiros



Principais números



- ✓ 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

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

VAREJO

Canal Direto

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

DEEP Dive do mercado

1 Estudo do Mercado

6 Meses de pesquisas



Fizemos um deep dive no mercado para definir o melhor formato do canal, avaliando números, riscos e alavancas de crescimento.



2 Escolha do Formato

Formato **escalável**

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



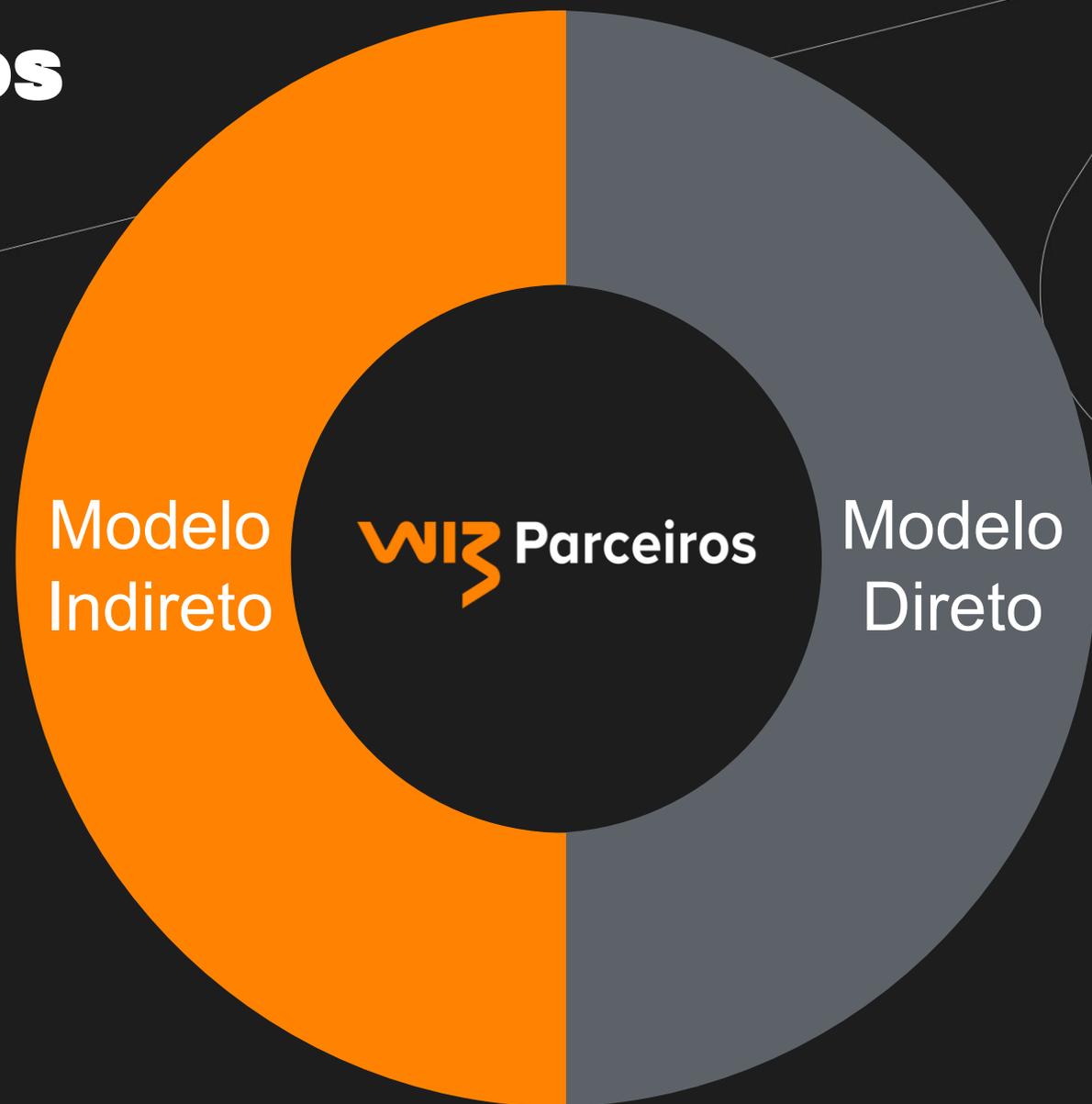
Canal especializado
Funding para Estruturada



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





Q&A

WIZDAY 2026

OBRIGADO!

WIZ^{co}