



# Release de Resultados

1º trimestre de 2021

<b>Mensagem da Administração.....</b>	<b>3</b>
<b>Destaques do Período.....</b>	<b>5</b>
<b>1. Sumário de Resultados.....</b>	<b>7</b>
1.1 Resultado Contábil Consolidado .....	7
1.2 Resultado Consolidado Ajustado .....	8
<b>2. Resultado Consolidado Wiz.....</b>	<b>9</b>
2.1 Receita Bruta.....	9
2.2 Custos, Despesas e Outros .....	10
2.3 Lucro Líquido.....	13
2.4 Fluxo de Caixa.....	14
<b>3. Desempenho por Unidade de Negócios.....</b>	<b>16</b>
3.1 Conciliação do Resultado Gerencial por U.N. e o Resultado Contábil Consolidado ..	16
<b>Segmento Core Business .....</b>	<b>17</b>
3.2 Rede Caixa.....	18
3.3 BMG Corretora .....	21
3.4 Wiz Conseg .....	23
<b>Segmento Enablers.....</b>	<b>25</b>
3.5 Wiz BPO.....	26
<b>Segmento Aceleradores .....</b>	<b>29</b>
3.6 Wiz Parceiros .....	30
<b>Segmento Potencializadores.....</b>	<b>33</b>
3.7 Wiz Corporate.....	34
<b>Investidas .....</b>	<b>36</b>
3.8 Inter Seguros.....	37
<b>4. Anexos .....</b>	<b>39</b>
4.1 Demonstração de Resultados .....	39
4.2 Balanço Patrimonial .....	40
<b>5. Glossário.....</b>	<b>42</b>

# Mensagem da Administração

O primeiro trimestre de 2021 mostrou-se um momento de mudanças significativas para a Companhia. Nos deparamos com a transição de um cenário no qual estávamos inseridos há 47 anos, dedicados à nossa, até então, principal parceria, com a Caixa Econômica Federal e Caixa Seguridade, para uma nova conjuntura, em que não fomos selecionados como uma das corretoras da instituição para os próximos anos. Contudo, viemos nos preparando há bastante tempo para um cenário diverso e seguimos firmes nesse caminho, totalmente dedicados a alcançar nossa visão de futuro de ser a maior e melhor gestora de canais de distribuição de seguros e produtos financeiros do país. Mantemos o foco na evolução dos nossos negócios em curso e na estratégia de diversificação da nossa atuação, com a certeza de que estamos pavimentando um caminho de excelência e perpetuidade para a Wiz rumo à consolidação desse posicionamento junto aos nossos parceiros e o mercado.

Fortalecidos e obstinados em alçar novos voos, estamos conquistando importantes e estratégicas parcerias com grandes empresas do mercado brasileiro, o que demonstra o quanto estamos prontos para navegar em um oceano de oportunidades. O investimento que já vínhamos fazendo na expansão das nossas operações se fortifica, trazendo novas oportunidades para aumentarmos nossa rentabilidade e colhermos os frutos desse investimento. Fomentando oportunidades, estamos preparados para atuar em quatro grandes segmentos, sendo a atuação em bancassurance o nosso core business. Ele se mostra muito relevante dado todo o nosso histórico e também por meio das nossas participações na Inter Seguros e BMG Corretora de Seguros. Mas vamos além, com um forte movimento no segmento automotivo, no qual utilizamos toda a expertise adquirida na operação bancassurance para comercializar seguros dentro de concessionárias, associando a venda ao momento oportuno para o cliente, como exemplo, temos as parcerias firmadas com a Barigui e Abracaf.

Um segundo segmento de atuação, que chamamos de “Aceleradores”, fortalece nossa atividade no segmento de crédito por meio de um market place proprietário. Trata-se de uma plataforma de amplo alcance, com quantidade de parceiros e produtos em franca expansão, com destaque atual para os produtos do portfólio Wimo, que oferece empréstimos com bens em garantia, e WizCred, nosso portfólio de produtos de crédito. Muitos outros investimentos estão sendo realizados para alavancar nossa atuação nessa vertical, que acreditamos ter grande potencial de rentabilização.

O terceiro segmento tem foco no mercado B2B, concentrando esforços na oferta de produtos e soluções voltados para o segmento corporate e suas necessidades. Exemplo disso foi o lançamento de uma plataforma one stop shop de seguros e crédito para o segmento empresarial, o Corporate Solutions, por meio da qual é possível fazer a gestão completa da carteira de seguros, controlar vencimentos, acionar e acompanhar processos de sinistros e até contratar antecipação de recebíveis. Por último, mas também muito relevante, destacamos nosso segmento “Enablers”, que desenvolve soluções para a cadeia de pré-venda, venda e pós-venda do mercado segurador e de crédito e geram vantagem competitiva ao grupo, ao promoverem ganho de eficiência por meio de soluções fornecidas às nossas demais unidades de negócios.

Sempre ressaltamos que todas as nossas conquistas são fruto do excepcional e dedicado trabalho realizado por nossas pessoas. Nosso principal ativo é gente! Nossos recursos humanos e financei-



ros estão direcionados para a expansão dos nossos negócios, absorvendo novas operações com foco, em um primeiro momento, na diversificação e incremento de receitas, porém objetivando a criação de uma plataforma escalável e rentável a partir do desenvolvimento dessas operações. Não temos dúvidas que colheremos o fruto de todos os nossos investimentos com o amadurecimento e constante ganho de escala do nosso modelo de atuação.

Somos formados por times de alta performance, direcionados por uma forte e meritocrática cultura corporativa que põe em prática atitudes como foco em resultado, uso de métodos, persistência e resiliência, trabalho em equipe, obstinação e paixão pela Wiz. É melhor não apostar contra esse time, pois temos provado o quanto somos capazes!

Heverton Peixoto  
CEO

# Destaques de Resultados

Os principais destaques do período foram:

- ▶ **Crescimento de 31,3% em Receita Bruta** em relação ao 1T20, atingindo R\$250,4 milhões;
- ▶ **Crescimento de 30,8% em EBITDA Ajustado** em relação ao 1T20, alcançando R\$108,5 milhões, com retração de 0,5 p.p. em margem EBITDA;
- ▶ **Crescimento de 38,2% no Lucro Líquido Ajustado** em comparação ao 1T20, atingindo R\$77,7 milhões, com crescimento de 1,5 p.p. em margem líquida;
- ▶ **Saldo de caixa final ajustado de R\$254,9 milhões** ao final do trimestre, com crescimento de 4,8% em relação ao 4T20;
- ▶ Consolidação da **receita bruta da BMG Corretora**, que adicionou **R\$36,1 milhões** ao resultado consolidado no trimestre (14,4% da receita bruta);
- ▶ **Wiz Parceiros** atingiu a marca de 662 parceiros cadastrados no trimestre e **comercializou R\$1,4 bilhão em cartas de consórcios**, com crescimento de 36,9% em relação ao 1T20;
- ▶ **Inter Seguros** atingiu a marca de **366,9 mil clientes** em carteira, um crescimento de 385% vs 1T20. A investida atingiu **lucro líquido de R\$13,9 milhões, adicionando R\$5,5 milhões ao resultado da Wiz** no período.

## Teleconferência de Resultados

Com tradução simultânea para o inglês.

Data: Sexta-feira, 14 de maio de 2021

### PORT

**Horário:** 09:00 (BR) | 08:00 (NY)

**Telefone:** +55 (11) 3181-8565  
+55 (11) 4118-4632

**Código:** WIZ

**Replay:** +55 (11) 3193-1012

**Código:** 9403250#

**Webcast:** [clique aqui.](#)

### ENG

**Time:** 08:00 a.m. (NY) |  
09:00 a.m. (BR)

**Phone:** +1 (412) 717-9627  
+1 (844) 204-8942

**Code:** WIZ

**Replay:** +55 (11) 3193-1012

**Code:** 5988255#

**Webcast:** [clique aqui.](#)

# Destaques Operacionais

## READEQUAÇÃO DA ESTRUTURA OPERACIONAL

- ▶ Com o encerramento do processo competitivo conduzido pela Caixa Seguridade para definição de parceiros co-corretores para atuação em linhas de negócios em parceria com a corretora própria da Caixa Seguridade, no qual a Companhia não se sagrou vencedora, a Administração realizou uma readequação de sua estrutura ao longo do trimestre a fim de alcançar otimizações com foco na rentabilidade do negócio e, ainda, preservar a empregabilidade de nossos colaboradores. Foi lançado um Programa de Demissão Voluntária, conforme previsto na legislação vigente, para a rede comercial alocada anteriormente na Rede Caixa, que contou com a aderência de mais de 270 colaboradores. Além disso, a Companhia atuou ativamente no projeto “Realoca”, um amplo programa de recrutamento interno que teve como objetivo alocar esses profissionais em outras oportunidades do conglomerado em fase de expansão ou em parceiros externos. Por fim, a Companhia atuou na readequação de seus times de suporte – Corporativo – revendo estruturas e processos às novas operações do grupo.

## PROCESSO COMPETITIVO BANCO DE BRASÍLIA - BRB

- ▶ Em 29 de abril, a Companhia foi informada que foi selecionada no processo competitivo para a escolha de parceiro estratégico para a comercialização de produtos de seguridade nos canais do Banco de Brasília – BRB, pelo prazo de 20 anos. A WIZ e o BRB estão na fase de negociação dos termos e condições da parceria estratégica para a assinatura dos instrumentos definitivos. A operação terá início após o efetivo fechamento, que estará sujeito à implementação e cumprimento de determinadas condições precedentes usuais em operações dessa natureza.

## EXPANSÃO WIZ PARCEIROS – PARCERIAS COM ITAÚ CONSÓRCIOS, SANTANDER CONSÓRCIOS E PARANÁ BANCO

- ▶ Alinhado ao plano de expansão da Unidade Wiz Parceiros, que atua na comercialização de produtos de crédito por meio de canal indireto, ao longo do trimestre, duas novas importantes parcerias em consórcios foram celebradas: acordo operacional com Itaú Consórcios e convênio operacional com Santander Consórcios. A Wiz Parceiros passará, a partir da celebração desses acordos, a realizar a distribuição dos produtos de consórcios das respectivas administradoras, por meio de sua rede de parceiros comerciais. Serão criadas duas unidades, subsidiárias da Wiz Parceiros, que atuarão de forma exclusiva aos novos parceiros na comercialização dos produtos. Ainda, a Unidade celebrou contrato com o Paraná Banco para distribuir produtos de crédito pessoal do banco em seu canal de vendas. A celebração dessas parcerias permitirá que a Wiz Parceiros promova à sua rede, composta por mais de 600 parceiros comerciais e 16.000 pontos de venda, um portfólio ainda mais completo, ampliando a atuação da unidade no mercado de consórcios e crédito.

## PARCERIA ENTRE WIZ CONSEG E ABRACAF

- ▶ Nesse trimestre, assinamos um acordo com a ABRACAF - Associação Brasileira dos Concessionários de Automóveis Fiat para ofertar à rede de concessionários associados soluções em venda de seguros auto, prestamista, garantia estendida e mecânica, dentre outros. A Wiz Conseg, unidade do grupo que atua na comercialização de produtos de seguridade no segmento automotivo, atuará em conjunto com a ABRASEG – braço de seguros da Associação – nessa operação. Apesar do acordo não prever exclusividade de acesso à rede, a parceria permitirá que a Wiz Conseg oferte aos associados um amplo portfólio de produtos, bem como alavanque o resultado de seguros da rede por meio de sua expertise no segmento. Os associados da Abracaf possuem mais de 500 pontos de vendas, especialmente nas regiões sul e sudeste.

# Sumário de Resultados

## 1.1 Resultado Contábil Consolidado

Resultado Consolidado (R\$ MM)	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Receita Bruta	250,4	190,7	31,3%	250,4	262,5	-4,6%
<b>Receita Líquida</b>	<b>224,3</b>	<b>169,7</b>	<b>32,2%</b>	<b>224,3</b>	<b>236,0</b>	<b>-5,0%</b>
Custos e Despesas	(114,4)	(78,6)	45,6%	(114,4)	(154,9)	-26,1%
Outras Receitas/Despesas	(0,7)	(3,3)	-80,1%	(0,7)	(8,2)	-92,0%
<b>EBITDA</b>	<b>109,3</b>	<b>87,8</b>	<b>24,4%</b>	<b>109,3</b>	<b>73,0</b>	<b>49,9%</b>
Margem EBITDA	48,7%	51,8%	-3,1p.p.	48,7%	30,9%	17,8p.p.
<b>Lucro Líquido</b>	<b>63,6</b>	<b>51,0</b>	<b>24,6%</b>	<b>63,6</b>	<b>33,5</b>	<b>89,5%</b>
Margem Líquida	28,3%	30,1%	-1,7p.p.	28,3%	14,2%	14,1p.p.
Lucro Líquido Atribuível	<b>61,7</b>	<b>49,6</b>	<b>24,5%</b>	<b>61,7</b>	<b>33,3</b>	<b>85,4%</b>

### Receita Bruta

**R\$250,4MM** +31,3%  
1T21 YoY

No 1T21, nossa **Receita Bruta** apresentou crescimento de 31,3% em relação ao mesmo período de 2020. Esse desempenho decorre da aceleração observada no segmento Core Business, com destaque para a incorporação da receita da BMG Corretora (+R\$36,1 milhões), que passou a ser consolidada pela Wiz em nov/20 e pelo desempenho de vendas novas da Rede Caixa (+R\$16,1 milhões).

### EBITDA

**R\$109,3MM** +24,4%  
1T21 YoY

O **EBITDA** apresentou crescimento de 24,4% (ou R\$21,5 milhões) no 1T21, quando comparado ao 1T20, impactado (i) pela incorporação de custos referentes às novas Unidades de Negócio Wiz Conseg e BMG Corretora, que adicionaram R\$27,5 milhões em custos em relação ao 1T20, (ii) pelos custos rescisórios incorridos na Unidade Rede Caixa, no valor de R\$9,3 milhões e (iii) pela expansão das operações nas demais Unidades do grupo.

### Lucro Líquido

**R\$63,6MM** +24,6%  
1T21 YoY

O **Lucro Líquido** apresentou crescimento de 24,6% no trimestre, impactado pelos efeitos mencionados no EBITDA, bem como pelo resultado de equivalência referente à participação da Companhia na Inter Seguros, no valor de R\$5,5, milhões, sendo parcialmente compensado por uma redução em resultado financeiro no período. A margem líquida da Companhia no trimestre foi de 28,3%, 1,7p.p. abaixo do apresentado no 1T20.

### Lucro Líquido Atribuível aos Controladores

**R\$61,7MM** +24,5%  
1T21 YoY

## 1.2 Resultado Consolidado Ajustado

EBITDA Ajustado (R\$ MM)	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
<b>EBITDA</b>	<b>109,3</b>	<b>87,8</b>	<b>24,4%</b>	<b>109,3</b>	<b>73,0</b>	<b>49,9%</b>
Recuperação Tributária	(0,8)	(4,9)	-84,5%	(0,8)	(1,5)	-51,3%
Baixa Intangível e Imobilizado	-	-	-	-	4,5	-
Contingências Fiscais	-	-	-	-	43,4	-
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>108,5</b>	<b>83,0</b>	<b>30,8%</b>	<b>108,5</b>	<b>119,3</b>	<b>-9,0%</b>
Margem EBITDA Ajustada	48,4%	48,9%	-0,5p.p.	48,4%	50,5%	-2,1p.p.

Neste trimestre, foi realizado o seguinte ajuste em EBITDA:

- ▶ Recuperação Tributária: efeito do reconhecimento de R\$0,8 milhão referente a recuperação tributária não recorrente, bem como de custos advocatícios relacionados a esse processo.

Lucro Líquido Ajustado (R\$ MM)	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>63,6</b>	<b>51,0</b>	<b>24,6%</b>	<b>63,6</b>	<b>33,5</b>	<b>89,5%</b>
AVP aquisições	7,9	3,1	156,7%	7,9	3,1	154,1%
Amortização ativos intangíveis aquisições	3,9	3,7	4,6%	3,9	4,3	-9,4%
Ajustes monetários	0,9	1,1	-22,8%	0,9	0,9	-8,9%
Impairment/Earn-out	1,8	0,5	248,9%	1,8	7,7	-77,1%
Ganho/Perda de Capital	0,2	-	-	0,2	0,7	-64,7%
Recuperação Tributária	(0,5)	(3,2)	-84,5%	(0,5)	(1,0)	-51,3%
Baixa Intangível e Imobilizado	-	-	-	-	3,0	-
Contingências Fiscais	-	-	-	-	28,6	-
<b>Lucro Líquido Ajustado</b>	<b>77,7</b>	<b>56,2</b>	<b>38,2%</b>	<b>77,7</b>	<b>80,8</b>	<b>-3,9%</b>
Margem Líquida Ajustada	34,6%	33,1%	1,5p.p.	34,6%	34,3%	0,4p.p.

No Lucro Líquido do 1T21, além dos efeitos mencionados no EBITDA Ajustado, apresentados a valores líquidos, foram realizados os seguintes ajustes de efeitos não recorrentes em resultado:

- ▶ AVP Aquisições: efeitos do Ajuste a Valor Presente (AVP) das parcelas futuras dos custos de aquisição da Finanseg (R\$0,4 milhão), da Inter Seguros (R\$2,4 milhões) e da CMG Corretora (R\$5,1 milhões).
- ▶ Amortização Intangíveis Aquisições: despesas líquidas com amortização dos ativos intangíveis reconhecidos com as aquisições da Finanseg (R\$3,5 milhões), Inter Seguros (R\$0,2 milhão) e Barigui Corretora (R\$0,2 milhão).
- ▶ Atualização Monetária Earn-out Aquisições: ajuste de R\$0,9 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\$1,8 milhão efeito do reconhecimento do earn-out registrado com a aquisição da Comp Line.
- ▶ Ganho/Perda de Capital Aquisições: o valor de R\$0,2 milhão é decorrente do efeito líquido de perda de capital referente a distribuição desproporcional de dividendos em empresas controladas.

## 2

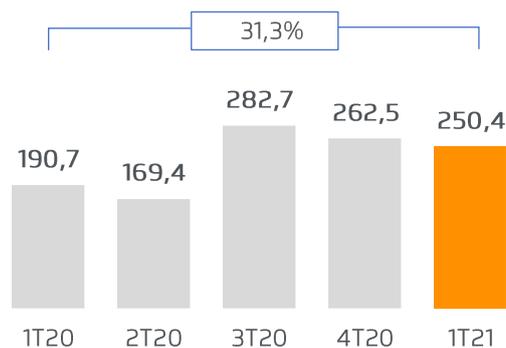
# Resultado Consolidado Wiz

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

## 2.1 Receita Bruta

No 1T21, atingimos Receita Bruta de R\$250,4 milhões, 31,3% superior ao realizado no 1T20. Esse desempenho decorre da aceleração do segmento Core Business, com um crescimento de 43,9% em relação ao mesmo trimestre do ano passado. O avanço no Segmento é decorrente (i) da incorporação da Receita da BMG Corretora, (ii) do aumento das vendas novas da Operação Caixa, 23,6% maior que o primeiro trimestre de 2020 e (iii) da evolução do resultado da Unidade Wiz Conseg, com alta de 311,3% contra o 1T20. Além do bom desempenho do segmento Core Business, a Wiz apresentou crescimento na Unidade de Negócio Wiz Parceiros - Segmento Aceleradores - com aumento de 48,9%, em relação à Receita Bruta apresentada no 1T20. Na seção de “Desempenho por Unidade de Negócios” detalharemos o desempenho de cada operação. Destacamos que a partir desse trimestre passamos a divulgar a informação “Run-Off Rede Caixa”, como pode ser visto na tabela abaixo. Essa linha contém o resultado do estoque de receitas contratados junto ao balcão CAIXA e que continuará a gerar resultados para a Wiz ao longo dos próximos anos, como detalharemos ao longo desse release de resultados.

Evolução da Receita Bruta | R\$ milhões



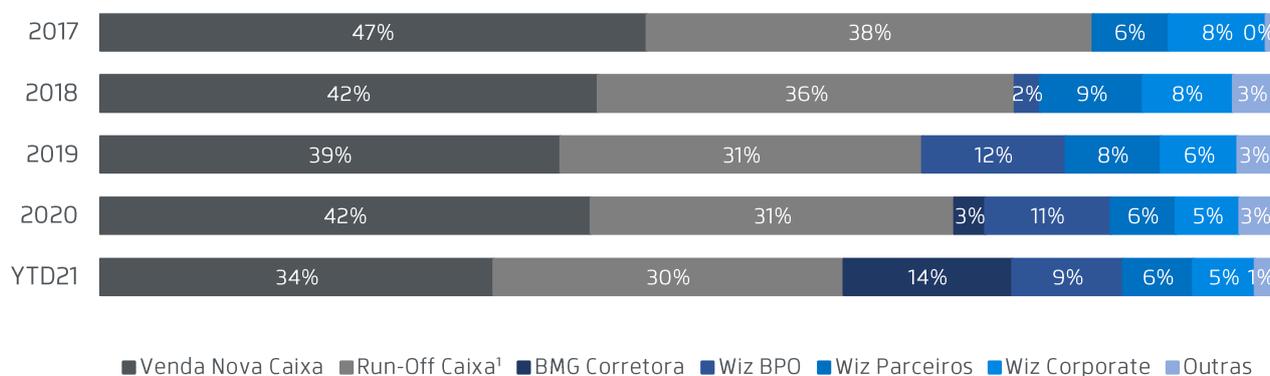
Receita Bruta por Segmento (R\$ MM)	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Run-Off Rede Caixa <sup>1</sup>	74,7	68,3	9,3%	74,7	72,2	3,4%
Vendas Novas Rede Caixa <sup>1</sup>	84,2	68,1	23,6%	84,2	106,4	-20,9%
BMG Corretora	36,1	-	-	36,1	24,2	49,2%
Wiz Conseg	2,2	0,5	311,3%	2,2	2,1	6,0%
<b>Core Business</b>	<b>197,2</b>	<b>137,0</b>	<b>43,9%</b>	<b>197,2</b>	<b>204,9</b>	<b>-3,8%</b>
Wiz BPO	23,7	25,8	-8,1%	23,7	24,2	-2,3%
<b>Enablers</b>	<b>23,7</b>	<b>25,8</b>	<b>-8,1%</b>	<b>23,7</b>	<b>24,2</b>	<b>-2,3%</b>
Wiz Parceiros <sup>1</sup>	15,0	10,1	48,9%	15,0	13,7	8,9%
<b>Aceleradores</b>	<b>15,0</b>	<b>10,1</b>	<b>48,9%</b>	<b>15,0</b>	<b>13,7</b>	<b>8,9%</b>
Wiz Corporate	13,2	12,5	5,6%	13,2	14,8	-10,7%
<b>Potencializadores</b>	<b>13,2</b>	<b>12,5</b>	<b>5,6%</b>	<b>13,2</b>	<b>14,8</b>	<b>-10,7%</b>
<b>Demais Unidades de Negócios<sup>2</sup></b>	<b>1,4</b>	<b>5,4</b>	<b>-73,7%</b>	<b>1,4</b>	<b>4,8</b>	<b>-70,7%</b>
<b>Receita Bruta Consolidada</b>	<b>250,4</b>	<b>190,7</b>	<b>31,3%</b>	<b>250,4</b>	<b>262,5</b>	<b>-4,6%</b>

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

<sup>2</sup> Composto pelas Unidades: Wiz B2U, Wiz Benefícios, Wiz Digital, Wiz BBx e GR1D.

## Participação das Unidades de Negócio na Receita Bruta Total da Companhia

No 1T21, 78,8% da Receita Bruta da Companhia foi proveniente do segmento core business, composto pelas Unidades de Negócios Rede Caixa – Run Off (29,8%), Rede Caixa – Venda Nova (33,6%), BMG Corretora (14,4%) e Wiz Conseg (0,9%).



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

## 2.2 Custos, Despesas e Outros

No 1T21, nossos Custos e Despesas apresentaram um crescimento de 45,6% (ou R\$35,9 milhões) em relação ao mesmo período do ano anterior, decorrente, principalmente, do aumento de 67,0% (ou R\$31,1 milhões) nos custos provenientes das Unidades de Negócios, efeito da expansão das operações da Companhia. Já na linha de Outras Receitas e Despesas, apresentamos uma redução de R\$2,6 milhões em despesas, queda de 80,1% em relação primeiro trimestre de 2020.

Custos (R\$ MM)	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Custos	(77,6)	(46,4)	67,0%	(77,6)	(61,6)	25,8%
Despesas Gerais e Administrativas	(36,9)	(32,1)	14,8%	(36,9)	(93,3)	-60,5%
<b>Custos e Despesas</b>	<b>(114,4)</b>	<b>(78,6)</b>	<b>45,6%</b>	<b>(114,4)</b>	<b>(154,9)</b>	<b>-26,1%</b>
<b>Outras Receitas/Despesas</b>	<b>(0,7)</b>	<b>(3,3)</b>	<b>-80,1%</b>	<b>(0,7)</b>	<b>(8,2)</b>	<b>-92,0%</b>

### Headcount

O gasto com pessoal constitui o principal componente dos nossos Custos e Despesas, representando, no 1T21, 57,7% deste total. Nesse trimestre, tivemos a redução de 854 colaboradores, ou queda de 34,9% em relação ao 1T20, impactado pelo desligamento de parte da força de vendas que atuava na Rede Caixa, por efeito da não renovação do contrato de atuação nesse canal de vendas. Na Wiz Parceiros, tivemos um aumento de 29 colaboradores em relação ao mesmo trimestre do ano passado, ou crescimento de 55,8%, justificado pela abertura de novas frentes de negócio no segmento de crédito. Nas demais Unidades, as principais variações são explicadas pela evolução e maturação das Operações.

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

Headcount	1T21 <sup>1</sup>	1T20 <sup>1</sup>	Δ%	1T21 <sup>1</sup>	4T20 <sup>1</sup>	Δ%
Rede Caixa	178	1.034	-82,8%	178	950	-81,3%
BMG Corretora	18	-	-	18	21	-
Wiz Conseg	10	42	-76,2%	10	9	11,1%
Wiz BPO	899	831	8,2%	899	907	-0,9%
Wiz Parceiros	81	52	55,8%	81	70	15,7%
Wiz Corporate	117	151	-22,5%	117	130	-10,0%
Outras Unidades	59	51	15,7%	59	75	-21,3%
<b>Unidades de Negócios</b>	<b>1.362</b>	<b>2.161</b>	<b>-37,0%</b>	<b>1.362</b>	<b>2.162</b>	<b>-37,0%</b>
<b>Corporativo</b>	<b>233</b>	<b>288</b>	<b>-19,1%</b>	<b>233</b>	<b>294</b>	<b>-20,7%</b>
<b>Headcount Total</b>	<b>1.595</b>	<b>2.449</b>	<b>-34,9%</b>	<b>1.595</b>	<b>2.456</b>	<b>-35,1%</b>

<sup>1</sup> Posição final do trimestre.

## 2.1.1 Custos

Os custos no 1T21 apresentaram crescimento de 67,0%, quando comparados ao mesmo período do ano anterior, impactados principalmente pelo custo associado à Unidade de Negócio BMG Corretora, incorporada em novembro de 2020.

Custos (R\$ MM)	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Rede Caixa	(18,1)	(19,4)	-6,7%	(18,1)	(11,3)	59,9%
BMG Corretora	(27,2)	-	-	(27,2)	(18,1)	49,9%
Wiz Conseg	(0,5)	(0,2)	126,4%	(0,5)	(0,6)	-12,3%
<b>Core Business</b>	<b>(45,8)</b>	<b>(19,6)</b>	<b>133,4%</b>	<b>(45,8)</b>	<b>(30,0)</b>	<b>52,4%</b>
Wiz BPO	(15,7)	(14,2)	10,5%	(15,7)	(13,6)	15,5%
Wiz Parceiros	(4,3)	(2,9)	50,0%	(4,3)	(6,7)	-35,1%
Wiz Corporate	(6,5)	(4,6)	39,9%	(6,5)	(5,3)	22,5%
Outras Unidades	(5,2)	(5,1)	3,1%	(5,2)	(6,0)	-12,8%
<b>Demais Unidades de Negócios</b>	<b>(31,8)</b>	<b>(26,8)</b>	<b>18,4%</b>	<b>(31,8)</b>	<b>(31,6)</b>	<b>0,6%</b>
<b>Custos Totais</b>	<b>(77,6)</b>	<b>(46,4)</b>	<b>67,0%</b>	<b>(77,6)</b>	<b>(61,6)</b>	<b>25,8%</b>

Nesse trimestre, nossos custos foram impactados, principalmente, pela seguintes Unidades de Negócio: (i) Rede Caixa, (ii) BMG Corretora, (iii) Wiz Parceiros e (iv) Wiz Corporate. Na (i) Rede Caixa realizamos R\$18,1 milhões em custos no trimestre, compostos por: (a) R\$6,4 milhões em custos referentes à operação comercial composta por 972 headcounts em regime de suspensão dos contratos de trabalho, nos meses de janeiro e fevereiro; (b) R\$ 9,3 milhões referente a custos rescisórios, devido à desmobilização da força Comercial da Unidade e (c) R\$2,4 milhões referente aos custos com pessoal (salários, encargos e benefícios) da força comercial remanescente para atuar nas atividades provenientes do contrato de transição, composta por 178 headcounts, a partir do mês de março. Já na (ii) BMG Corretora, o custo é associado à incorporação da Unidade de Negócio ao Grupo Wiz a partir de novembro de 2020, com destaque para a linha de “Repasses de Comissão”, rubrica com tamanho relevante na Companhia, em função do modelo de negócio da operação – entraremos em maiores detalhes acerca dessa linha na seção com o detalhamento da BMG Corretora. Em (iii) Wiz Parceiros tivemos um incremento nos custos de 50,0% (R\$1,4 milhão) sobre o mesmo trimestre do ano passado, relacionado ao crescimento nos custos de pessoal, efeito da expansão de novas frentes operacionais. Por fim, na (iv) Wiz Corporate o aumento no trimestre de 39,9% nos custos da Unidade foi referente aos gastos com pessoal, especialmente relacionados

à contratação de novos profissionais para a equipe da vertical Wiz Corporate Partners, com foco no crescimento futuro da Unidade.

## 2.1.2 Despesas e Outros

No 1T21, nossas Despesas Gerais e Administrativas foram de R\$36,9 milhões, o que representa um crescimento de R\$4,8 milhões (ou 14,8%) quando comparado ao mesmo período do ano anterior.

Despesas (R\$ MM)	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Pessoal	(20,0)	(20,0)	0,2%	(20,0)	(24,9)	-19,7%
Serviços de Terceiros	(6,0)	(3,6)	63,2%	(6,0)	(7,2)	-16,8%
Tecnologia e Telecom	(3,6)	(3,1)	15,1%	(3,6)	(5,5)	-34,6%
Infraestrutura e Ocupação	(1,0)	(0,9)	10,2%	(1,0)	(1,2)	-12,3%
Outros	(6,3)	(4,5)	41,3%	(6,3)	(54,5)	-88,5%
<b>Gerais e Administrativas</b>	<b>(36,9)</b>	<b>(32,1)</b>	<b>14,8%</b>	<b>(36,9)</b>	<b>(93,3)</b>	<b>-60,5%</b>
<b>Outras Receitas/Despesas</b>	<b>(0,7)</b>	<b>(3,3)</b>	<b>-80,1%</b>	<b>(0,7)</b>	<b>(8,2)</b>	<b>-92,0%</b>

Seguem abaixo as principais variações das despesas gerais e administrativas:

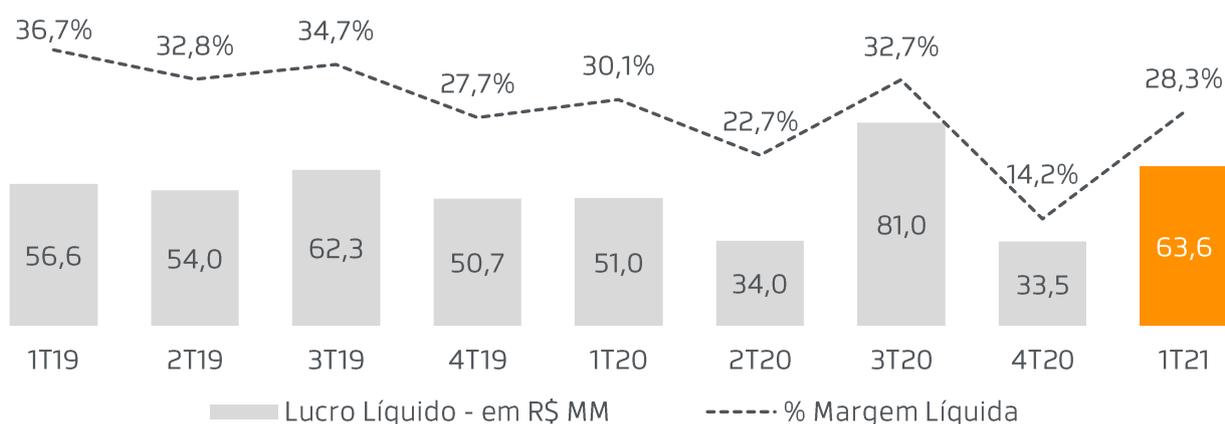
- ▶ **Pessoal:** as despesas do pacote de pessoal no 1T21 se mantiveram em linha com valores apresentados no 1T20, obtendo um leve aumento de R\$0,1 milhão (ou 0,2%) no trimestre. Os efeitos desse movimento decorrem, principalmente, do dissídio coletivo concedido no período, sendo parcialmente compensado pela otimização das estruturas corporativas, a partir do mês de março, com conseqüente redução no *headcount* ao final do trimestre (-19,1% vs 1T20). A economia proveniente dessa redução será melhor observada a partir do segundo trimestre desse ano.
- ▶ **Serviços de Terceiros:** o aumento de R\$2,4 milhões (ou 63,2%) no 1T21 em Serviços de Terceiros, quando comparado ao mesmo período de 2020, decorre, principalmente, da contratação de *advisors* e consultorias para suporte no desenvolvimento de projetos estratégicos para o crescimento da companhia.
- ▶ **Tecnologia e Telecom:** o aumento de R\$0,5 milhão (ou 15,1%) no 1T21, quando comparado com o mesmo período de 2020, decorre, essencialmente, do aumento de gastos com contratos de licenças de softwares.
- ▶ **Outros:** o aumento de R\$1,8 milhão (ou 41,3%) quando comparado com o 1T20, decorre, principalmente, das despesas referentes aos honorários pagos aos escritórios advocatícios para suporte nos projetos realizados pela Companhia.

### Outras Receitas/Despesas

A linha de Outras Receitas/Despesas totalizou um resultado negativo de R\$0,7 milhões no 1T21, queda de R\$2,6 milhões em relação ao 1T20. Essa variação é devida (i) a uma melhora no resultado da intermediação de pagamentos no comparativo com o mesmo trimestre do ano passado e (ii) a redução em despesas não recorrentes realizadas pela Companhia.

## 2.3 Lucro Líquido

Nesse trimestre, nosso Lucro Líquido apresentou crescimento de R\$12,6 milhões, ou +24,6% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado decorre, especialmente, do resultado mencionado no EBITDA, bem como do reconhecimento do resultado de equivalência referente à participação da Companhia na Inter Seguros. A seguir, detalharemos esses e os demais impactos no lucro líquido do trimestre.



Indicador (R\$ MM)	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
<b>EBITDA</b>	<b>109,3</b>	<b>87,8</b>	<b>24,4%</b>	<b>109,3</b>	<b>73,0</b>	<b>49,7%</b>
<i>Earn-Out, Impairment e Outros</i>	(2,1)	(0,5)	318,4%	(2,1)	(9,4)	-77,4%
Depreciação e Amortização	(8,5)	(9,3)	-8,9%	(8,5)	(9,3)	-8,4%
MEP	5,5	1,6	251,4%	5,5	6,1	-9,6%
Resultado Financeiro	(8,5)	(4,3)	98,2%	(8,5)	(3,6)	140,0%
IR/CSLL	(32,1)	(24,2)	32,4%	(32,1)	(23,3)	37,6%
<b>Lucro Líquido Contábil</b>	<b>63,6</b>	<b>51,0</b>	<b>24,6%</b>	<b>63,6</b>	<b>33,5</b>	<b>89,5%</b>
Margem Líquida	28,3%	30,1%	-1,7p.p.	28,3%	14,2%	14,1p.p.
Part. de não controladores	1,9	1,5	25,6%	1,9	0,3	604,2%
<b>Lucro Líquido Atribuível a Controladores</b>	<b>61,7</b>	<b>49,6</b>	<b>24,5%</b>	<b>61,7</b>	<b>33,3</b>	<b>85,4%</b>

Seguem abaixo os destaques do período:

- ▶ **Earn-Out, Impairment e Outros:** nesse trimestre, o resultado negativo de R\$2,1 milhões é efeito (i) do registro de perdas de capital de investimentos em empresas controladas, no valor de R\$0,4 milhão e do (ii) pagamento da parcela de earn-out para a Comp Line, no valor de R\$1,8 milhão.
- ▶ **Depreciação e Amortização:** a redução de 8,9% apresentada no 1T21 em relação ao mesmo período do ano anterior é devido, especialmente, à redução no volume de amortização dos ativos intangíveis de softwares e à redução no volume de depreciação de benfeitorias em imóveis.
- ▶ **MEP – Método de Equivalência Patrimonial:** no 1T21, registramos o valor de R\$5,5 milhões referente à participação da Companhia no resultado da Inter Seguros, um resultado 251,4% superior ao registrado no 1T20.
- ▶ **Resultado Financeiro:** no 1T21, apresentamos um resultado financeiro R\$4,2 milhões (ou 98,2%)

inferior ao mesmo período do ano anterior. Essa variação decorre, especialmente, da maior despesa financeira no período, impactada pelo início do reconhecimento do AVP referente a aquisição da BMG Corretora.

- ▶ **IR e CSLL:** no 1T21 nossos gastos com IR/CSLL apresentaram crescimento de R\$7,8 milhões (ou +32,4%) em relação ao 1T20, devido principalmente ao maior resultado do período e à migração do regime de tributação das Unidades Wiz Conseg e Wiz Corporate para Lucro Real, incorrendo em uma maior alíquota de IR/CSLL. A alíquota efetiva no período foi de 33,5%, 1,3p.p. superior ao apresentado no 1T20.

## 2.4 Fluxo de Caixa

Encerramos o 1T21 com saldo de caixa ajustado de R\$254,9 milhões. A partir do 2T20, demonstramos o Saldo de Caixa ajustado de efeitos contábeis ocorridos na linha de “Caixa e Equivalentes de Caixa” do Balanço Patrimonial, conforme será detalhado a seguir.

Indicador (R\$ MM)	1T21	4T20	3T20	2T20	1T20
<b>Lucro Líquido</b>	<b>63,6</b>	<b>33,5</b>	<b>81,0</b>	<b>34,0</b>	<b>51,0</b>
Depreciação e Amortização	8,5	9,3	9,2	9,2	9,3
Capital de Giro	(37,2)	55,5	39,6	11,9	6,6
Capex	(1,8)	(3,3)	(2,0)	(1,2)	(2,6)
<b>Geração de Caixa Operacional</b>	<b>33,1</b>	<b>95,1</b>	<b>127,8</b>	<b>53,9</b>	<b>64,4</b>
Investimentos	(17,3)	(18,4)	(3,8)	(3,6)	(3,4)
Dividendos	(4,1)	(56,1)	(2,1)	(55,0)	(1,5)
Outros	(5,5)	(3,4)	(3,9)	21,0	0,0
<b>Saldo de Caixa Inicial</b>	<b>257,0</b>	<b>239,7</b>	<b>121,7</b>	<b>105,3</b>	<b>45,8</b>
Fluxo de Caixa	6,2	17,3	118,0	16,3	59,6
<b>Saldo de Caixa Final</b>	<b>263,2</b>	<b>257,0</b>	<b>239,7</b>	<b>121,7</b>	<b>105,3</b>
<b>Saldo de Caixa Final Ajustado</b>	<b>254,9</b>	<b>243,2</b>	<b>222,5</b>	<b>100,6</b>	<b>105,3</b>

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

- ▶ **Capital de Giro:** a variação de R\$ 37,2 milhões no Capital de Giro é decorrente da redução do saldo do passivo de “Obrigações Tributárias” devido ao pagamento de IR/CSLL do Grupo Wiz referente ao 4T20, em janeiro desse ano, bem como pela mudança do regime de recolhimento IR/CSLL para mensal. A variação também decorre do maior saldo na conta de “Outros Ativos”, efeito do reconhecimento do saldo em posse de terceiros, referente ao Programa Mundo Caixa.
- ▶ **Investimentos:** o fluxo de investimento no 1T21 decorre do desembolso de (i) R\$22,7 milhões referente à parcela de *Earn-Out* do custo de aquisição da Finanseg, (ii) R\$1,8 milhão referente a parcela de *Earn-Out* do custo de aquisição da Comp Line, (iii) R\$1,7 milhão da parcela de *Earn-out* do custo de aquisição da Barigui Corretora, 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\$8,8 milhões.
- ▶ **Dividendos:** no trimestre foram pagos R\$4,1 milhões em dividendos a acionistas não controladores de nossas empresas controladas.

- ▶ **Outros:** desde o 2T20, a Companhia passou a consolidar o saldo do Fundo de Investimento Ouro Preto na conta de “Caixa e Equivalentes de Caixa” do Balanço Patrimonial, refletindo sua posição de fechamento ao final do trimestre. A partir da diferença entre os saldos das aplicações financeiras realizadas pela Companhia no fundo e o saldo total do fundo, foi constituído, ao final do 1T21, um passivo financeiro no valor de R\$8,3 milhões, apresentado na linha de “Outros Passivos” do Balanço. A variação entre o saldo dessa conta em relação ao 4T20 foi de R\$5,5 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, conforme detalhado na linha “Outros”.

## 3

# Desempenho por Unidade de Negócios

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

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

Resultado 1T21 (em R\$ MM)	Rede Caixa Run-on	Rede Caixa Run-off	BMG Corretora	Wiz Conseg	Wiz BPO	Wiz Parceiros	Wiz Corporate	Outras Unidades	Corpora- tivo	Ajustes	Consolidado	Inter Seguros <sup>2</sup>
Receita Bruta	84,2	74,7	36,1	2,2	24,5	15,0	13,2	3,7	–	(3,1)	250,4	19,6
<b>Receita Líquida</b>	<b>74,5</b>	<b>66,1</b>	<b>34,2</b>	<b>2,0</b>	<b>21,7</b>	<b>14,1</b>	<b>11,5</b>	<b>3,3</b>	<b>–</b>	<b>(3,1)</b>	<b>224,3</b>	<b>18,4</b>
Custos	(18,1)	(2,0)	(27,2)	(0,8)	(15,7)	(4,4)	(7,0)	(5,4)	–	3,0	(77,6)	(2,1)
<b>Lucro Bruto</b>	<b>56,4</b>	<b>64,1</b>	<b>7,1</b>	<b>1,2</b>	<b>6,0</b>	<b>9,7</b>	<b>4,6</b>	<b>(2,1)</b>	<b>–</b>	<b>(0,2)</b>	<b>146,8</b>	<b>16,3</b>
Despesas	(2,9)	–	(1,0)	(0,2)	(2,9)	(1,0)	(3,0)	(3,2)	(22,8)	0,2	(36,9)	–
Outras Receitas e Despesas	–	–	–	–	–	–	–	–	(0,7)	–	(0,7)	–
<b>EBITDA</b>	<b>53,5</b>	<b>64,1</b>	<b>6,0</b>	<b>1,0</b>	<b>3,1</b>	<b>8,7</b>	<b>1,6</b>	<b>(5,3)</b>	<b>(23,5)</b>	<b>–</b>	<b>109,3</b>	<b>16,3</b>
Impairment/Earn-Out	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(2,1)	–
Depreciação e Amortização	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(8,5)	(0,0)
Equivalência Patrimonial <sup>1</sup>	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	5,5	–
Resultado Financeiro	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(8,5)	–
<b>EBT</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>95,6</b>	<b>16,3</b>
IRPJ/CSLL	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(32,1)	(2,3)
<b>Lucro Líquido</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>63,6</b>	<b>13,9</b>
<b>Margem Bruta</b>	<b>75,7%</b>	<b>97,0%</b>	<b>20,6%</b>	<b>60,8%</b>	<b>27,7%</b>	<b>68,6%</b>	<b>39,6%</b>	<b>-63,6%</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>65,4%</b>	<b>88,4%</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>71,8%</b>	<b>97,0%</b>	<b>17,6%</b>	<b>51,0%</b>	<b>14,2%</b>	<b>61,6%</b>	<b>13,9%</b>	<b>-158,5%</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>48,7%</b>	<b>88,4%</b>
<b>Margem Líquida</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>28,3%</b>	<b>75,7%</b>

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



**Segmento**  
CORE BUSINESS

## 3.2 Rede Caixa

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

EBITDA Rede Caixa <sup>1</sup> (R\$ MM)	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Receita Bruta	158,9	136,4	16,5%	158,9	178,6	-11,1%
<b>Receita Líquida</b>	<b>140,6</b>	<b>120,6</b>	<b>16,5%</b>	<b>140,6</b>	<b>160,7</b>	<b>-12,5%</b>
Custos	(20,0)	(19,4)	3,4%	(20,0)	(11,3)	77,4%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>120,5</b>	<b>101,3</b>	<b>19,0%</b>	<b>120,5</b>	<b>149,4</b>	<b>-19,3%</b>
Margem Bruta	85,7%	83,9%	1,8p.p.	85,7%	93,0%	-7,2p.p.
Despesas	(2,9)	(2,6)	11,5%	(2,9)	(2,5)	15,5%
<b>EBITDA</b>	<b>117,6</b>	<b>98,6</b>	<b>19,2%</b>	<b>117,6</b>	<b>146,9</b>	<b>-19,9%</b>
Margem EBITDA	83,7%	81,8%	1,9p.p.	83,7%	91,4%	-7,7p.p.

<sup>1</sup> Resultado consolidado da "Rede Caixa Run-On" e Rede Caixa "Run-Off".

### 3.2.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** no 1T21, a Unidade atingiu R\$140,6 milhões em Receita Líquida, com crescimento de 16,5% em relação ao 1T20, impulsionada pela originação de vendas novas no período, que atingiu R\$84,2 milhões (+23,6% vs 1T20), como será detalhado adiante. Em comparação ao 4T20, a alíquota de imposto sobre receita apresentou crescimento em decorrência de um estorno de tributos realizados no 4T20, após readequação das alíquotas aplicadas sobre receita nos períodos anteriores.
- ▶ **Custos:** no trimestre, realizamos R\$20,0 milhões em custos na Unidade, compostos por: (i) R\$6,4 milhões em custos referentes à operação comercial composta por 972 headcounts em regime de suspensão dos contratos de trabalho, nos meses de janeiro e fevereiro; (ii) R\$ 9,3 milhões referente a custos rescisórios, devido à desmobilização da força Comercial da Unidade; (iii) R\$2,4 milhões referente aos custos com pessoal (salários, encargos e benefícios) da força comercial remanescente para atuar nas atividades provenientes do contrato de transição, composta por 178 headcounts, a partir do mês de março e (iv) R\$2,0 milhões referentes à contratação da Wiz B2U para atuação na manutenção da carteira de run-off.

Indicadores Rede Caixa	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Pessoal	(17,7)	(18,6)	-5,0%	(17,7)	(11,1)	59,8%
Outros	(2,3)	(0,7)	217,8%	(2,3)	(0,2)	966,0%
<b>Custos (R\$ MM)</b>	<b>(20,0)</b>	<b>(19,4)</b>	<b>3,4%</b>	<b>(20,0)</b>	<b>(11,3)</b>	<b>77,4%</b>
<b>Despesas (R\$ MM)</b>	<b>(2,9)</b>	<b>(2,6)</b>	<b>11,5%</b>	<b>(2,9)</b>	<b>(2,5)</b>	<b>15,5%</b>
<b>Headcount (#)<sup>1</sup></b>	<b>178</b>	<b>1.034</b>	<b>-82,8%</b>	<b>178</b>	<b>950</b>	<b>-81,3%</b>

<sup>1</sup> Posição final do trimestre.

- **Despesas:** o crescimento de 11,5% (ou R\$0,3 milhão), quando comparado ao 1T20, é justificado pelo aumento das despesas corporativas atribuídas a essa unidade, proporcional ao resultado operacional alcançado no trimestre.

### 3.2.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Vida	34,6	33,2	4,3%	34,6	35,0	-1,0%
Habitacional	24,8	20,3	22,0%	24,8	23,7	4,6%
Patrimoniais	6,8	6,7	1,2%	6,8	6,2	9,5%
Outros <sup>1</sup>	8,5	8,1	4,7%	8,5	7,4	15,6%
<b>Run-Off (Estoque de Receita)</b>	<b>74,7</b>	<b>68,3</b>	<b>9,3%</b>	<b>74,7</b>	<b>72,2</b>	<b>3,4%</b>
Vida	11,3	14,0	-19,2%	11,3	14,9	-23,8%
Prestamista	53,9	43,4	24,0%	53,9	67,9	-20,6%
Patrimoniais	15,2	7,3	109,3%	15,2	19,0	-20,1%
Outros	3,7	3,4	11,2%	3,7	4,6	-18,2%
<b>Run-On (Vendas Novas)</b>	<b>84,2</b>	<b>68,1</b>	<b>23,6%</b>	<b>84,2</b>	<b>106,4</b>	<b>-20,9%</b>
<b>Receita Bruta Rede Caixa</b>	<b>158,9</b>	<b>136,4</b>	<b>16,5%</b>	<b>158,9</b>	<b>178,6</b>	<b>-11,1%</b>

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

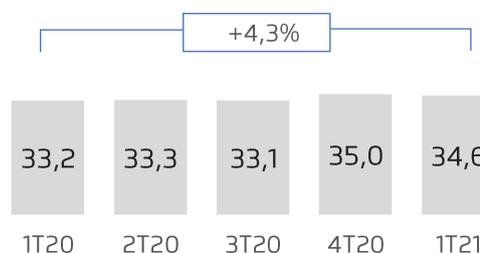
A Receita Bruta da Rede Caixa apresentou crescimento de 16,5% (+R\$22,5 milhões) no 1T21, quando comparado ao 1T20, impactada positivamente, mais um trimestre, pelo desempenho de venda nova dos produtos (i) Prestamista (+24,0% ou R\$10,5 milhões), impulsionado pela modalidade Prestamista Pessoa Jurídica, que atingiu crescimento de R\$12,8 milhões em relação ao 1T21, em decorrência do reconhecimento de receita no início do ano referente a vendas realizadas ao final do ano anterior e (ii) Residencial (+159,4% ou R\$9,0 milhões), devido a alteração no mix de produtos, priorizando vendas com modalidade de pagamento à vista, sensibilizando a receita de venda nova. O Estoque de Receita atingiu crescimento de R\$68,3 milhões (ou 9,3%), impulsionado pelo estoque do produto Habitacional, como será detalhado a seguir.

#### Desempenho Run-Off (Estoque de Receita)

##### Vida

O estoque de receita bruta do produto Vida apresentou crescimento de 4,3% nesse trimestre, quando comparada ao 1T20, chegando ao patamar de R\$34,6 milhões impulsionado pelo encarteamento das vendas novas realizadas ao longo do ano de 2020.

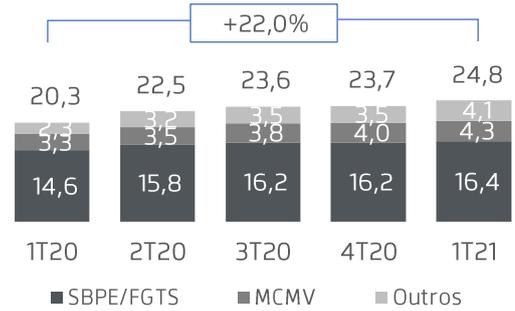
##### Receita Run-Off (R\$MM)



## Habitacional

O estoque de receita bruta do produto apresentou crescimento de 22,0% no 1T21, quando comparado ao 1T20, efeito do empilhamento de vendas realizadas ao longo de 2020 e de reajustes anuais no prêmio dos seguros. O estoque de receita representou 98,9% do resultado do produto no período. As apólices do seguro Habitacional possuem um perfil de cauda longa, uma vez que são faturadas em conjunto com o crédito imobiliário, que possuem um *duration* máximo de até 35 anos. É importante reforçar que a receita de estoque das apólices vendidas até 14 de fevereiro de 2021 é devida à Wiz até o final de suas vigências. As vendas realizadas a partir de 15 de fevereiro de 2021 na Rede Caixa não remuneram a Companhia e, conseqüentemente, não compõem o estoque de receitas.

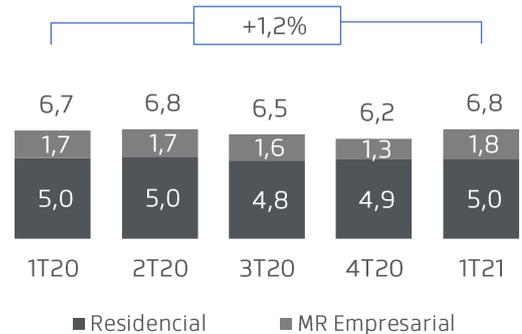
Receita Run-Off (R\$MM)



## Patrimoniais

O estoque de receita bruta dos produtos Patrimoniais apresentou crescimento de 1,2% em relação ao mesmo período do ano anterior, impulsionado pelo estoque do produto Multirrisco Empresarial. Apesar do forte resultado de originação de vendas novas ao longo do ano de 2020 e no 1T21, o estoque de receitas desse bloco de produtos não foi sensibilizado, uma vez que parte relevante das vendas realizadas aderiram à modalidade de pagamento à vista, sensibilizando apenas a receita de Venda Nova da Companhia, uma vez que o faturamento dos produtos patrimoniais acompanha o fluxo de pagamento pelo cliente, independente da vigência das apólices.

Receita Run-Off (R\$MM)



### 3.3 BMG Corretora

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

EBITDA BMG Corretora (R\$ MM)	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Receita Bruta	36,1	-	n.a.	36,1	24,2	49,2%
<b>Receita Líquida</b>	<b>34,2</b>	-	<b>n.a.</b>	<b>34,2</b>	<b>22,6</b>	<b>51,6%</b>
Custos	(27,2)	-	n.a.	(27,2)	(18,1)	49,9%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>7,1</b>	-	<b>n.a.</b>	<b>7,1</b>	<b>4,5</b>	<b>58,4%</b>
Margem Bruta	20,6%	-	n.a.	20,6%	19,7%	0,9p.p.
Despesas	(1,0)	-	n.a.	(1,0)	(0,2)	543,5%
<b>EBITDA</b>	<b>6,0</b>	-	<b>n.a.</b>	<b>6,0</b>	<b>4,3</b>	<b>40,0%</b>
Margem EBITDA	17,6%	-	n.a.	17,6%	19,0%	-1,5p.p.

#### 3.3.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** a receita líquida atingiu R\$34,2 milhões no 1T21, 51,6% acima do 4T20, quando a operação passou a ser consolidada pela Companhia (a partir de novembro de 2020). Além desse efeito, a receita líquida foi impulsionada pela maior produtividade da Unidade de Negócio ao final do trimestre, como será detalhado a seguir.
- ▶ **Custos:** no 1T21, os custos da Unidade foram de R\$27,2 milhões, um crescimento de 49,9% em relação ao 4T20, majoritariamente provenientes dos repasses de comissão de venda à rede de distribuição do banco. O modelo comercial da BMG Corretora é estruturado a partir da atuação em conjunto com uma rede de distribuição composta por cerca de 800 lojas da rede de franquias lojas “help!” e 2 mil correspondentes bancários ativos. Dessa forma, a BMG Corretora remunera a rede de distribuição do banco pela utilização do canal e da força de vendas na comercialização dos produtos de seguridade. Essa remuneração é registrada no resultado da corretora como “repasses de comissão”, apresentado na tabela abaixo. No trimestre, essa linha foi impactada pelo melhor desempenho de vendas no período e pela consolidação de todos os meses do trimestre vs. consolidação apenas de dois meses no 4T20 (início da operação em novembro de 2020).

Indicadores BMG Corretora	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Pessoal	(1,2)	-	n.a.	(1,2)	(1,7)	-33,2%
Repasses de Comissão	(24,7)	-	n.a.	(24,7)	(14,2)	74,4%
Outros	(1,3)	-	n.a.	(1,3)	(2,2)	-41,6%
<b>Custos (R\$ MM)</b>	<b>(27,2)</b>	-	<b>n.a.</b>	<b>(27,2)</b>	<b>(18,1)</b>	<b>49,9%</b>
<b>Despesas (R\$ MM)</b>	<b>(1,0)</b>	-	<b>n.a.</b>	<b>(1,0)</b>	<b>(0,2)</b>	<b>543,5%</b>
<b>Headcount (#)<sup>1</sup></b>	<b>18</b>	-	<b>n.a.</b>	<b>18</b>	<b>21</b>	<b>-14,3%</b>

<sup>1</sup> Posição final do trimestre.

- ▶ **Despesas:** o aumento de R\$0,8 milhão nas despesas da Unidade no trimestre, em comparação ao 4T20, é efeito dos investimentos realizados nas equipes de suporte para evolução do modelo de

atuação da UN, bem como da tecnologia aportada.

- ▶ **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$6,0 milhões no trimestre (+40,0% vs. 4T20), devido aos efeitos mencionados acima. A Margem EBITDA da Unidade no 1T21 foi de 17,6%, uma redução de 1,5p.p. vs. o 4T20. Dada a característica do modelo comercial da Unidade, a margem EBITDA é naturalmente inferior às margens apresentadas nas demais operações do Core Business Wiz.

### 3.3.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Prestamista Card	25,7	-	n.a.	25,7	13,7	88,1%
Prestamista Conta	4,2	-	n.a.	4,2	4,1	3,5%
Outros	0,7	-	n.a.	0,7	3,4	-78,3%
<b>Prestamista</b>	<b>30,6</b>	<b>-</b>	<b>n.a.</b>	<b>30,6</b>	<b>21,1</b>	<b>45,2%</b>
<b>Vida</b>	<b>5,0</b>	<b>-</b>	<b>n.a.</b>	<b>5,0</b>	<b>2,8</b>	<b>75,4%</b>
<b>Outros</b>	<b>0,4</b>	<b>-</b>	<b>n.a.</b>	<b>0,4</b>	<b>0,2</b>	<b>91,1%</b>
<b>Receita Bruta BMG Corretora</b>	<b>36,1</b>	<b>-</b>	<b>n.a.</b>	<b>36,1</b>	<b>24,2</b>	<b>49,2%</b>

A partir de novembro de 2020, passamos a consolidar o resultado dessa operação, que adicionou R\$36,1 milhões à Receita Bruta total da Wiz no 1T21, 49,2% acima do trimestre anterior. Esse desempenho decorre especialmente da comercialização do produto Prestamista, que representou 85,0% da Receita da Unidade de Negócios, alcançando um total de R\$ 25,7 milhões no primeiro trimestre do ano, 88,1% acima do 4T20. Além disso, observamos uma expansão no resultado do produto Vida, atingindo crescimento de R\$2,2 milhões no comparativo dos trimestres (+75,4%) efeito de alterações promovidas no produto, aumentando o mercado elegível para comercialização.

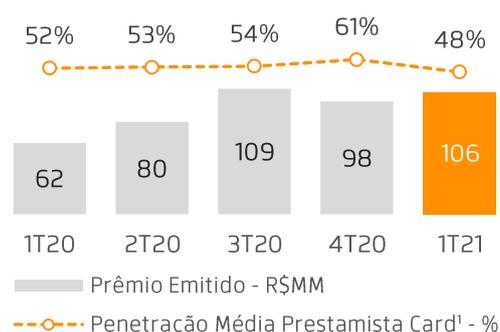
#### Desempenho Produto Prestamista

O produto Prestamista é o principal produto comercializado pela BMG Corretora, sendo operado nas modalidades: Prestamista Card – seguro prestamista atrelado aos cartões de crédito consignado do Banco; Prestamista Conta – atrelado ao empréstimo pessoal concedido pelo Banco e Outros Prestamista – atrelado à demais transações de crédito, como crédito consignado.

A Receita Bruta do produto Prestamista apresentou crescimento de 45,2% em relação ao 4T20, impactada (i) pela consolidação de todos os meses do trimestre no 1T21 vs. consolidação apenas de dois meses no 4T20 (início da operação em novembro de 2020) e (ii) pelo crescimento de 8,2% no volume de prêmio emitido, impulsionado pelo crescimento no resultado de renovação e venda nova do produto Prestamista Card.

A redução de 78,3% observada na linha de “Outros Prestamista” em relação ao 4T20 decorre, especialmente, de um efeito ocorrido no 4T20, quando o resultado foi positivamente impactado pelo recebimento de receitas obtidas em períodos anteriores.

#### Prêmio Emitido e Penetração<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Penetração média do trimestre sobre as vendas elegíveis à comercialização do produto prestamista card.

## 3.4 Wiz Conseg

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

EBITDA Wiz Conseg (R\$ MM)	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Receita Bruta	2,2	0,5	311,3%	2,2	2,1	6,0%
<b>Receita Líquida</b>	<b>2,0</b>	<b>0,5</b>	<b>283,0%</b>	<b>2,0</b>	<b>2,0</b>	<b>-1,6%</b>
Custos	(0,8)	(0,2)	225,3%	(0,8)	(0,8)	-7,0%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1,2</b>	<b>0,3</b>	<b>332,6%</b>	<b>1,2</b>	<b>1,2</b>	<b>2,2%</b>
Margem Bruta	60,8%	53,8%	7,0p.p.	60,8%	58,5%	2,2p.p.
Despesas	(0,2)	-	n.a.	(0,2)	(0,3)	-40,9%
<b>EBITDA</b>	<b>1,0</b>	<b>0,3</b>	<b>263,1%</b>	<b>1,0</b>	<b>0,8</b>	<b>18,7%</b>
Margem EBITDA	51,0%	53,8%	-2,8p.p.	51,0%	42,3%	8,7p.p.

### 3.4.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** a receita líquida atingiu R\$2,0 milhões no 1T21, 283,0% acima do 1T20, quando a operação passou a ser consolidada pela Companhia (a partir de março de 2020). Além desse efeito, a receita líquida foi impulsionada pela performance do produto Prestamista, como será detalhado a seguir.
- ▶ **Custos:** o custo de R\$0,8 milhão realizado pela Unidade é referente majoritariamente à equipe contratada para atuar no modelo de venda remota e digital, operação terceirizada para a Unidade Wiz BPO, cujo custo é apresentado na linha de “Outros”. No trimestre, foram contratados, em média, 33 pontos de atendimento ao mês. O crescimento de 23,9% em relação ao 1T20 apresentado na linha de “Pessoal” é efeito da anualização da operação, sendo compensado pela redução de *headcounts* na Unidade, uma vez que parte relevante da operação foi terceirizada a partir do segundo trimestre de 2020, permanecendo apenas os *headcounts* direcionados à operação presencial.

Indicadores Wiz Conseg	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Pessoal	(0,2)	(0,2)	23,9%	(0,2)	(0,5)	-52,6%
Outros	(0,5)	(0,1)	870,1%	(0,5)	(0,4)	53,3%
<b>Custos (R\$ MM)</b>	<b>(0,8)</b>	<b>(0,2)</b>	<b>225,3%</b>	<b>(0,8)</b>	<b>(0,8)</b>	<b>-7,0%</b>
<b>Headcount (#)<sup>1</sup></b>	<b>10</b>	<b>42</b>	<b>-76,2%</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>11,1%</b>
<b>Quantidade de PA's<sup>2</sup></b>	<b>33</b>	<b>-</b>	<b>n.a.</b>	<b>33</b>	<b>37</b>	<b>-10,9%</b>

<sup>1</sup> Posição final do trimestre. <sup>2</sup> Posição média do trimestre.

- ▶ **Despesas:** o valor de R\$0,2 milhão apresentadas na unidade referem-se a despesas com equipes multifuncionais (squads) voltadas ao desenvolvimento tecnológico da Unidade.
- ▶ **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$1,0 milhão no trimestre (+263,1% vs. 1T20), devido aos efeitos mencionados acima. A Margem EBITDA da Unidade no 1T21 foi de 51,0%, uma redução de

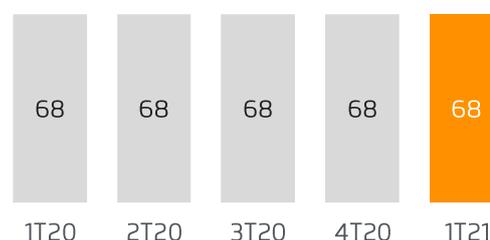
2,8p.p. vs. o 1T20.

### 3.4.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Auto	0,9	0,5	88,8%	0,9	1,2	-20,5%
Prestamista	1,3	0,0	n.a.	1,3	0,9	40,6%
Outros	0,0	0,0	-29,7%	0,0	0,0	-43,6%
<b>Rede Barigui</b>	<b>2,2</b>	<b>0,5</b>	<b>311,3%</b>	<b>2,2</b>	<b>2,1</b>	<b>6,0%</b>
<b>Receita Bruta Wiz Conseg</b>	<b>2,2</b>	<b>0,5</b>	<b>311,3%</b>	<b>2,2</b>	<b>2,1</b>	<b>6,0%</b>

A operação atingiu receita bruta de R\$2,2 milhões no trimestre, 311,3% acima do apresentado no 1T20, quando começamos a consolidar o resultado da operação (a partir do mês de março de 2020). Destaque no trimestre para o desempenho do produto Prestamista, que adicionou R\$1,3 milhão à receita da Unidade, efeito do aumento na taxa de penetração do produto nas concessões de financiamento auto realizadas na rede Barigui.

#### Concessionárias Atendidas

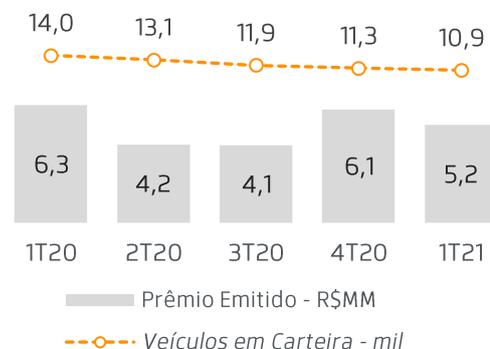


#### Desempenho Produto Auto

A Receita Bruta do produto Auto apresentou crescimento de 88,8% em relação ao 1T20, decorrente da diferença de meses operados entre os trimestres. Já em relação ao 4T20, a redução observada é majoritariamente justificada pela redução no volume de renovações dos últimos períodos, impactando na queda da carteira de clientes e prêmio emitido. Ao final do 1T21, a taxa de renovação já apresentava evolução em relação a períodos anteriores.

Além disso, a receita do trimestre foi impactada pela redução no volume de vendas de carros no período, que, apesar do crescimento na penetração da venda nova de seguros, resultou em uma redução no prêmio emitido de vendas novas.

#### Prêmio Emitido e Carteira de Clientes





**Segmento**  
ENABLERS

## 3.5 Wiz BPO

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

EBITDA Wiz BPO (R\$ MM)	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Receita Bruta	24,5	26,0	-6,0%	24,5	29,8	-18,0%
<b>Receita Líquida</b>	<b>21,7</b>	<b>22,8</b>	<b>-4,7%</b>	<b>21,7</b>	<b>26,2</b>	<b>-17,0%</b>
Custos	(15,7)	(14,2)	10,5%	(15,7)	(13,6)	15,5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>6,0</b>	<b>8,6</b>	<b>-29,9%</b>	<b>6,0</b>	<b>12,6</b>	<b>-52,2%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>27,7%</i>	<i>37,6%</i>	<i>-10,0p.p.</i>	<i>27,7%</i>	<i>48,1%</i>	<i>-20,4p.p.</i>
Despesas	(2,9)	(4,0)	-26,8%	(2,9)	(6,7)	-56,6%
<b>EBITDA</b>	<b>3,1</b>	<b>4,6</b>	<b>-32,6%</b>	<b>3,1</b>	<b>5,8</b>	<b>-47,2%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>14,2%</i>	<i>20,1%</i>	<i>-5,9p.p.</i>	<i>14,2%</i>	<i>22,3%</i>	<i>-8,1p.p.</i>

### 3.5.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** no 1T21, a Unidade atingiu R\$21,7 milhões em Receita Líquida, com retração de 4,7% em relação ao 1T20, sendo impactada pela redução no faturamento das operações de “Soluções em Seguros Massificados”, como será detalhado adiante.
- ▶ **Custos:** o crescimento de R\$1,5 milhão (ou 10,5%) no 1T21, quando comparado ao 1T20 decorre, principalmente, do aumento nos custos com Pessoal, efeito da anualização de *headcounts* direcionados às novas operações contratadas ao longo de 2020 e do dissídio coletivo concedido no período. Em “Outros” o crescimento observado é referente ao aumento nos custos com fornecedores para suporte no desenvolvimento de novas soluções.

Indicadores Wiz BPO	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Pessoal	(13,9)	(12,8)	8,2%	(13,9)	(12,6)	9,7%
Outros	(1,9)	(1,4)	32,0%	(1,9)	(1,0)	89,9%
<b>Custos (R\$ MM)</b>	<b>(15,7)</b>	<b>(14,2)</b>	<b>10,5%</b>	<b>(15,7)</b>	<b>(13,6)</b>	<b>15,5%</b>
<b>Despesas</b>	<b>(2,9)</b>	<b>(4,0)</b>	<b>-26,8%</b>	<b>(2,9)</b>	<b>(6,7)</b>	<b>-56,6%</b>
<b>Headcount (#)<sup>1</sup></b>	<b>899</b>	<b>831</b>	<b>8,2%</b>	<b>899</b>	<b>907</b>	<b>-0,9%</b>

<sup>1</sup> Posição final do trimestre.

- ▶ **Despesas:** a queda de R\$1,1 milhão (ou 26,8%) nas despesas do 1T21, quando comparado ao 1T20, foi devido principalmente à redução de gastos com fornecedores.
- ▶ **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$3,1 milhões no trimestre (-32,6% vs 1T20), devido principalmente à redução na Receita Líquida. A Margem EBITDA da Unidade no 1T21 foi de 14,2%, uma redução de 5,9p.p. vs o 1T20. Dada a característica do modelo comercial da Unidade, a margem EBITDA é naturalmente inferior às margens apresentadas nos demais segmentos da Companhia.

### 3.5.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Soluções em Seguros Massificados	10,2	11,2	-9,4%	10,2	9,9	2,3%
Soluções em Seguros Corporate	1,8	1,9	-2,9%	1,8	2,0	-9,6%
Soluções em Crédito	4,1	4,1	-0,6%	4,1	4,5	-9,5%
Soluções Digitais	0,0	-	0,0%	0,0	4,8	-99,4%
Soluções Corporativas	8,4	8,8	-5,3%	8,4	8,5	-2,0%
<b>Receita Bruta Wiz BPO</b>	<b>24,5</b>	<b>26,0</b>	<b>-6,0%</b>	<b>24,5</b>	<b>29,8</b>	<b>-18,0%</b>

No 1T21, a Wiz BPO atingiu R\$24,5 milhões de Receita Bruta, com retração de 6,0% (ou R\$1,5 milhão) em relação ao 1T20, impactada pela redução na receita de “Soluções em Seguros Massificados” e “Soluções Corporativas”, como será detalhado adiante. Na linha de “Soluções digitais”, a receita registrada de R\$4,8 milhões no 4T20 é referente a prestação de serviços entre unidades do grupo Wiz, ocorrida pontualmente naquele trimestre, sendo eliminada no consolidado.

#### Soluções em Seguros Massificados

As soluções em seguros massificados são serviços fornecidos a clientes que operam produtos massificados, como Vida, Habitacional, Prestamista e Previdência. A receita dessa linha é composta, majoritariamente, por soluções de pós-venda em regulação de sinistros para os clientes Caixa Seguros Holding e American Life. No 1T21, a receita apresentou redução de 9,4% (ou R\$1,0 milhão) em relação ao 1T20, devido à redução nos contratos faturados para os produtos Vida (Vida e Prestamista), que saíram de 9,1 milhões de contratos no 1T20 para 8,0 milhões no 1T21, uma queda de 12,0%, devido à redução na quantidade de bilhetes de Vida geridos no período.

Contratos Faturados média/mês (em #MM)



Receita Bruta (R\$ MM)	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Vida	5,5	6,9	-20,5%	5,5	5,4	0,6%
Acumulação	2,7	2,9	-5,1%	2,7	2,7	-0,4%
Habitacional	1,7	1,4	18,5%	1,7	1,6	2,6%
Massificados	0,3	0,1	374,5%	0,3	0,2	109,3%
<b>Soluções Seguros Massificados</b>	<b>10,2</b>	<b>11,2</b>	<b>-9,4%</b>	<b>10,2</b>	<b>9,9</b>	<b>2,3%</b>

#### Soluções em Seguros Corporate

As soluções em Seguros Corporate são serviços fornecidos a clientes que operam produtos para pessoa jurídica, como Agro, Responsabilidade Civil e Outros. A receita dessa linha é composta, majoritariamente, por soluções de pós-venda em regulação de sinistros para os clientes Newe, Argo Berkley, entre outros. No 1T21, a receita apresentou redução de 2,9% (ou R\$0,1 milhão) em relação ao 1T20, efeito da redução nos serviços prestados para os produtos Casualty (Responsabilidade

Sinistros Regulados (# mil)



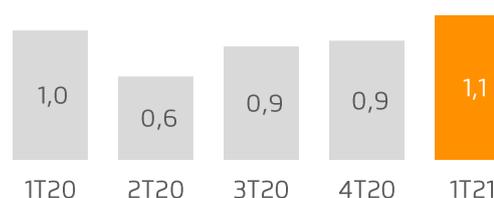
Civil) devido à redução na quantidade de sinistros regulados no período.

Receita Bruta (R\$ MM)	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Casualty	1,4	1,9	-22,6%	1,4	1,6	-7,3%
Agro	0,4	0,0	1937,3%	0,4	0,5	-17,1%
<b>Soluções Seguros Corporate</b>	<b>1,8</b>	<b>1,9</b>	<b>-2,9%</b>	<b>1,8</b>	<b>2,0</b>	<b>-9,6%</b>

## Soluções em Crédito

As soluções em crédito são serviços fornecidos a clientes que operam na cadeia de produtos de crédito, como Consórcios e Home Equity, além de seguros atrelados a esses produtos, como seguro de quebra de garantia. A receita dessa linha é composta, majoritariamente, por soluções de entrega do bem para os consorciados contemplados da Caixa Consórcios, regulação de sinistro do seguro SQG da Previsul e esteira de crédito do produto de Home Equity "Wimo". No 1T21, a receita apresentou redução de 0,6% (ou R\$0,1 milhão) em relação ao 1T20, devido a uma redução na comissão faturada do produto SQG.

### Processos de Consórcios Faturados (em #mil)



Receita Bruta (R\$ MM)	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Consórcios	3,2	3,3	-1,6%	3,2	3,6	-10,7%
Outros	0,9	0,9	3,5%	0,9	0,9	-4,5%
<b>Soluções em Crédito</b>	<b>4,1</b>	<b>4,1</b>	<b>-0,6%</b>	<b>4,1</b>	<b>4,5</b>	<b>-9,5%</b>

## Soluções Corporativas

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

No 1T21, a Receita Bruta dos serviços de “soluções corporativas” apresentou queda de 5,3% (-R\$0,5 milhão) impactada pela linha de Gestão Eletrônica de Documentos, que retraiu 29,4% no 1T21 (ou R\$1,1 milhão) vs. o 1T20, com média mensal de 0,4 milhão de documentos geridos no período, queda de 79,0% em relação ao mesmo trimestre do ano passado. Os motivos da redução da Receita Bruta foram relacionados à revisão contratual com o principal cliente dessa operação.

Receita Bruta (R\$ MM)	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Operação Cliente	4,1	4,1	0,3%	4,1	4,0	1,2%
GED	2,6	3,7	-29,4%	2,6	2,8	-4,5%
Outros	1,7	1,0	59,7%	1,7	1,8	-5,5%
<b>Soluções em Crédito</b>	<b>8,4</b>	<b>8,8</b>	<b>-5,3%</b>	<b>8,4</b>	<b>8,5</b>	<b>-2,0%</b>



**Segmento**  
**ACELERADORES**

## 3.6 Wiz Parceiros

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

EBITDA Wiz Parceiros (R\$ MM)	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Receita Bruta	15,0	10,1	48,9%	15,0	13,7	8,9%
<b>Receita Líquida</b>	<b>14,1</b>	<b>9,5</b>	<b>48,8%</b>	<b>14,1</b>	<b>13,0</b>	<b>8,8%</b>
Custos	(4,4)	(2,9)	53,1%	(4,4)	(6,9)	-35,5%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>9,7</b>	<b>6,6</b>	<b>47,0%</b>	<b>9,7</b>	<b>6,1</b>	<b>58,6%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>68,6%</i>	<i>69,5%</i>	<i>-0,9p.p.</i>	<i>68,6%</i>	<i>47,0%</i>	<i>21,6p.p.</i>
Despesas	(1,0)	(0,6)	59,8%	(1,0)	(0,9)	10,1%
<b>EBITDA</b>	<b>8,7</b>	<b>6,0</b>	<b>45,6%</b>	<b>8,7</b>	<b>5,2</b>	<b>67,0%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>61,6%</i>	<i>62,9%</i>	<i>-1,4p.p.</i>	<i>61,6%</i>	<i>40,1%</i>	<i>21,5p.p.</i>

### 3.6.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** no 1T21, a Unidade atingiu R\$14,1 milhões em Receita Líquida, um crescimento de 48,8% em relação ao 1T20, sendo positivamente impactada pela receita relacionada à venda do produto Consórcio, apresentando crescimento de 54,6% (ou R\$4,3 milhões) no período.
- ▶ **Custos:** o aumento de 53,1% no 1T21, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, é devido, especialmente, ao crescimento de 59,5% da linha de Pessoal, efeito do aumento de *headcounts* direcionados à capacitação e monitoramento da qualidade de vendas, além de equipe comercial direcionada aos produtos Itaú Consórcios. A operação foi iniciada em março de 2021 e há expectativa de início da geração de receita a partir do quarto trimestre desse ano, dadas as regras de comissão previstas em contrato. Em “Outros” o crescimento apresentado é referente a maiores gastos com campanhas de incentivo de vendas.

Indicadores Wiz Parceiros	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Pessoal	(3,3)	(2,0)	59,5%	(3,3)	(4,0)	-19,2%
Outros	(1,2)	(0,8)	37,8%	(1,2)	(2,8)	-58,7%
<b>Custos (R\$ MM)</b>	<b>(4,4)</b>	<b>(2,9)</b>	<b>53,1%</b>	<b>(4,4)</b>	<b>(6,9)</b>	<b>-35,5%</b>
<b>Despesas</b>	<b>(1,0)</b>	<b>(0,6)</b>	<b>59,8%</b>	<b>(1,0)</b>	<b>(0,9)</b>	<b>10,1%</b>
<b>Headcount (#)<sup>1</sup></b>	<b>81</b>	<b>52</b>	<b>55,8%</b>	<b>81</b>	<b>70</b>	<b>15,7%</b>

<sup>1</sup> Posição final do trimestre.

- ▶ **Despesas:** o crescimento de R\$0,4 milhão (ou 59,8%) nas despesas do 1T21, quando comparado ao 1T20, foi devido ao aumento dos investimentos realizados em pessoal e tecnologia com foco no desenvolvimento de soluções para suportar o crescimento da Unidade.

- **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$8,7 milhões no trimestre (+45,6% vs. 1T20), um resultado R\$2,7 milhões superior ao mesmo período do ano anterior, devido aos efeitos mencionados acima. A Margem EBITDA da Unidade no 1T21 foi de 61,6%, uma retração de 1,4p.p. vs. o 1T20.

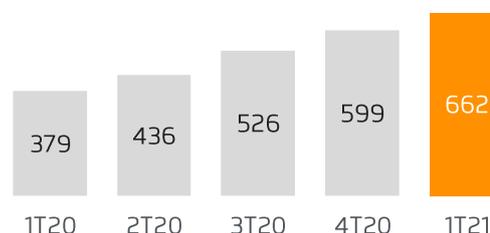
### 3.6.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Parceiros Indicados	11,8	8,0	47,8%	11,8	10,4	12,8%
Demais Parceiros	0,5	-	n.a.	0,5	0,7	-27,4%
Indicação	12,3	8,0	54,6%	12,3	11,2	10,1%
Seguro SQG <sup>1</sup>	2,2	1,6	35,6%	2,2	2,1	3,9%
Seguro Prestamista <sup>1</sup>	0,4	0,5	-10,0%	0,4	0,4	-3,8%
<b>Consórcios</b>	<b>14,9</b>	<b>10,0</b>	<b>48,6%</b>	<b>14,9</b>	<b>13,7</b>	<b>8,7%</b>
Home Equity	0,1	0,1	93,1%	0,1	0,1	28,7%
<b>Crédito</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>	<b>93,1%</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>	<b>28,7%</b>
<b>Receita Bruta Wiz Parceiros</b>	<b>15,0</b>	<b>10,1</b>	<b>48,9%</b>	<b>15,0</b>	<b>13,7</b>	<b>8,9%</b>

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

No 1T21, a Unidade de Negócio atingiu um resultado 48,9% superior ao mesmo período do ano passado. Nesse trimestre, a receita foi positivamente impactada pela linha de “Indicação”, apresentando crescimento de 54,6% (ou R\$4,3 milhões) decorrente, majoritariamente, do aumento no volume de cartas comercializadas nos últimos períodos e da adição de novos parceiros à base de parceiros gerenciados em nossa plataforma. Ao final do trimestre, nossa rede era composta por 662 parceiros comerciais, um crescimento de 74,7% em relação ao 1T20.

#### Quantidade de Parceiros



#### Consórcios

O estoque de receita de Consórcios é composto pelo efeito do pagamento parcelado em 4 vezes da linha de “Indicação”, além do empilhamento das parcelas recebidas dos seguros SQG (Seguro Quebra de Garantia) e Prestamista, que são pagos mensalmente pelos clientes ao longo do ciclo de vida do produto Consórcio. No 1T21, 61,7% da receita de Consórcios veio do estoque de receitas, conforme explicitado na tabela abaixo.

Estoque de Receita de Consórcios (R\$ MM)	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	% Receita Total	1T21 X 1T20
Indicação	5,2	5,5	8,5	8,2	7,2	58,2%	38,7%
Seguro SQG	1,2	1,3	1,2	1,6	1,6	75,0%	30,6%
Seguro Prestamista	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	93,5%	-13,0%
<b>Receita Estoque</b>	<b>6,8</b>	<b>7,2</b>	<b>10,2</b>	<b>10,3</b>	<b>9,2</b>	<b>61,7%</b>	<b>33,9%</b>

## Receita Indicação

No 1T21, a Wiz Parceiros atingiu o patamar de R\$1,4 bilhão em cartas vendidas, resultado 36,9% acima do realizado no mesmo período de 2020. Esse desempenho é reflexo do foco da unidade na expansão da rede comercial, conforme apresentado acima, bem como da expansão e diversificação do portfólio de produtos, com foco em disponibilizar à rede comercial um portfólio completo, com produtos de qualidade e competitivos. Além disso, o resultado do trimestre foi impactado pelo faturamento referente à prestação de serviços de gestão e suporte aos demais parceiros credenciados na Caixa Consórcios. Para esses novos parceiros, a remuneração acordada é de 0,25% do valor das cartas de consórcios vendidas, pagos em 4 parcelas.

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



## Receita Seguros

Os seguros SQG (Seguro Quebra de Garantia) e Prestamista possuem um perfil de longa recorrência, sendo majoritariamente fluxo de pagamento sobre produtos vendidos ao longo dos períodos anteriores, sendo comissionados mensalmente ao longo do período de permanência dos consorciados. No 1T21, o produto SQG apresentou crescimento de 35,6% em relação ao 1T20, impactado, principalmente, pelo empilhamento da carteira. O Seguro Prestamista apresentou retração de 10,0%, impactado pela queda de 13,0% no estoque de receitas do produto no 1T21, em relação ao 1T20.



# Segmento POTENCIALIZADORES

## 3.7 Wiz Corporate

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

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

EBITDA Wiz Corporate (R\$ MM)	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Receita Bruta	13,2	12,5	5,6%	13,2	14,8	-10,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>11,5</b>	<b>11,7</b>	<b>-1,8%</b>	<b>11,5</b>	<b>12,8</b>	<b>-10,2%</b>
Custos	(7,0)	(4,9)	42,5%	(7,0)	(5,7)	23,2%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>4,6</b>	<b>6,9</b>	<b>-33,4%</b>	<b>4,6</b>	<b>7,2</b>	<b>-36,4%</b>
<i>Margem Bruta</i>	<i>39,6%</i>	<i>58,4%</i>	<i>-18,8p.p.</i>	<i>39,6%</i>	<i>55,9%</i>	<i>-16,4p.p.</i>
Despesas	(3,0)	(3,2)	-7,6%	(3,0)	(2,6)	15,6%
<b>EBITDA</b>	<b>1,6</b>	<b>3,6</b>	<b>-56,1%</b>	<b>1,6</b>	<b>4,6</b>	<b>-65,3%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>13,9%</i>	<i>31,1%</i>	<i>-17,2p.p.</i>	<i>13,9%</i>	<i>36,0%</i>	<i>-22,1p.p.</i>

### 3.7.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** no 1T21, a Unidade atingiu R\$11,5 milhões em Receita Líquida, uma retração de 1,8% em relação ao 1T20, devido a alteração no regime de tributação da Unidade a partir do 2T20, provocando aumento no imposto sobre receita.
- ▶ **Custos:** o aumento de 42,5% no 1T21, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, é devido, principalmente, ao crescimento de 53,5% da linha de Pessoal, efeito da anualização dos headcounts direcionados à operação de *large accounts*, constituída ao longo de 2020, impactando em aumento de custos com comissões, salários e encargos e do dissídio coletivo concedido no período.

Indicadores Wiz Corporate	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Pessoal	(5,7)	(3,7)	53,5%	(5,7)	(4,6)	25,3%
Outros	(1,3)	(1,2)	7,4%	(1,3)	(1,1)	14,5%
<b>Custos (R\$ MM)</b>	<b>(7,0)</b>	<b>(4,9)</b>	<b>42,5%</b>	<b>(7,0)</b>	<b>(5,7)</b>	<b>23,2%</b>
<b>Despesas</b>	<b>(3,0)</b>	<b>(3,2)</b>	<b>-7,6%</b>	<b>(3,0)</b>	<b>(2,6)</b>	<b>15,6%</b>
<b>Headcount (#)<sup>1</sup></b>	<b>117</b>	<b>151</b>	<b>-22,5%</b>	<b>117</b>	<b>130</b>	<b>-10,0%</b>

<sup>1</sup> Posição final do trimestre.

- ▶ **Despesas:** a queda de R\$0,2 milhão (ou 7,6%) nas despesas do 1T21, quando comparado ao 1T20, foi devido à redução do rateio de despesas para a Unidade.

- **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$1,6 milhão no trimestre (-56,1% vs. 1T20), um resultado R\$2,0 milhões inferior ao mesmo período do ano anterior, devido aos efeitos mencionados acima. A Margem EBITDA da Unidade no 1T21 foi de 13,9%, uma retração de 17,2p.p. vs. o 1T20.

### 3.7.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Garantias	4,9	5,1	-2,9%	4,9	4,6	8,2%
Responsabilidade Civil	2,1	2,3	-11,0%	2,1	3,1	-32,8%
Outros	2,8	3,7	-24,1%	2,8	2,6	7,2%
<b>Middle</b>	<b>9,8</b>	<b>11,1</b>	<b>-11,7%</b>	<b>9,8</b>	<b>10,2</b>	<b>-4,3%</b>
Garantias	1,6	1,3	20,8%	1,6	3,0	-47,7%
Patrimoniais	0,4	0,0	n.a.	0,4	1,4	-72,4%
Outros	1,4	0,1	1.829,8%	1,4	0,1	1.019,7%
<b>Large (Partners)</b>	<b>3,4</b>	<b>1,4</b>	<b>143,2%</b>	<b>3,4</b>	<b>4,5</b>	<b>-25,2%</b>
<b>Receita Bruta Wiz Corporate</b>	<b>13,2</b>	<b>12,5</b>	<b>5,6%</b>	<b>13,2</b>	<b>14,8</b>	<b>-10,7%</b>

No 1T21, a Wiz Corporate obteve Receita Bruta de R\$13,2 milhões, 5,6% acima do apresentado no 1T20 (+R\$0,7 milhão). Esse resultado foi impactado positivamente pela vertical Wiz Corporate Partners, que alcançou receita de R\$3,4 milhões, com crescimento de 143,2% (ou R\$2,0 milhões) em relação ao mesmo período do ano anterior, compensando o resultado apresentado no segmento Middle.

#### Middle

O segmento Middle apresentou retração de 11,7% (ou R\$1,3 milhão) no 1T21 em relação ao 1T20, impactada especialmente (i) pela redução na receita do produto Vida, que passou a ser comercializado com foco pela Unidade Wiz Benefícios a partir do 2T20 para os clientes PJ middle, (ii) pela redução em bônus de performance por vendas realizadas em relação ao 1T20 e (iii) pelo aumento no parcelamento dos seguros vendidos, o que justifica a redução em receita, apesar do aumento na emissão de prêmio no período.

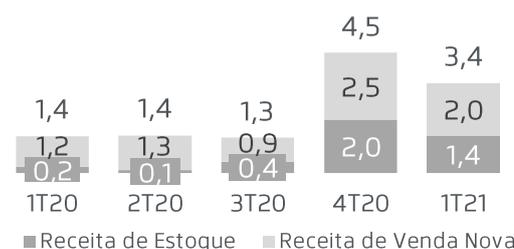
Receita de Estoque e Venda Nova - Middle (em R\$MM)



#### Large (Partners)

No 1T21, a Wiz Corporate Partners obteve Receita Bruta de R\$3,4 milhões, 143,2% acima do apresentado no 1T20. Esse resultado foi impactado pelo crescimento no volume de prêmio emitido em relação ao mesmo do período do ano anterior, bem como pela maturação da operação ao longo dos últimos trimestres de 2020, refletindo em aumento de comissão no trimestre. Além disso, destaque no trimestre para a evolução na emissão de prêmio dos seguros garantia recursal, execução fiscal, patrimoniais e pelo recebimento de bônus de performance por vendas realizadas ao longo de 2020, registrado na linha de "Outros".

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





# Resultado INVESTIDAS

## 3.8 Inter Seguros

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

### Prêmio e Carteira de Clientes



### Número de Vendas



Ao final do primeiro trimestre de 2021, a Inter Seguros mantinha sua posição de plataforma digital mais completa de seguros do país, com um total de 16 produtos 100% digitais, em portfólio. A companhia vem alcançando patamares expressivos em todos os seus principais indicadores operacionais, atingindo, nesse período, uma carteira com mais de 360 mil clientes ativos, o que representa um acentuado crescimento de 384,7% em relação ao mesmo trimestre do ano passado.

No 1T21, a Inter Seguros apresentou um aumento de 346,7% em volume de vendas, atingindo o patamar de 148,3 mil vendas realizadas no trimestre, com destaque para os produtos Cartão mais Protegido, Odonto, Vida e Previdência. Em prêmio líquido, a Companhia alcançou R\$34,7 milhões no primeiro trimestre do ano, 44% acima do mesmo período de 2020.

Além dos destaques operacionais do primeiro trimestre de 2021, a empresa investida foi reconhecida internacionalmente pela Capital Finance Insurance, (CFI.co) como sendo a melhor solução de Seguros do Brasil em 2021. A CFI.co avalia indivíduos e organizações que contribuem de maneira significativa para o setor em todo o mundo. De acordo com a instituição, a Inter

Seguros se destaca pela inovação no setor, nos resultados obtidos em todo o período e pela oferta de produtos diferenciados.

Em 11 de maio de 2021, a Inter Seguros, Banco Inter e Sampo Seguros celebraram uma parceria comercial no seguro habitacional do crédito SFH, com duração inicial de 15 anos. O valor base da operação é de R\$ 165 milhões, que será pago à Inter Seguros, e inclui gatilhos que permitem captar possíveis upsides em caso de overperformance.

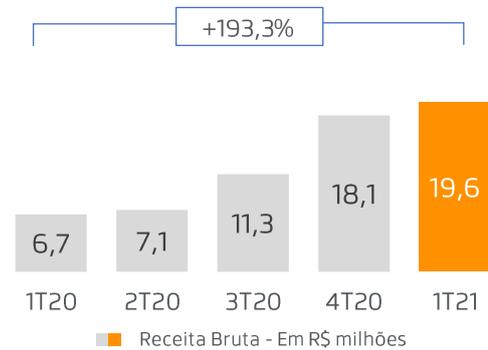
Resultado Inter Seguros (R\$ MM)	1T21	1T20	Δ%	1T21	4T20	Δ%
Receita Bruta	19,6	6,7	193,3%	19,6	18,1	7,9%
<b>Receita Líquida</b>	<b>18,4</b>	<b>6,3</b>	<b>194,0%</b>	<b>18,4</b>	<b>17,0</b>	<b>8,2%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>16,3</b>	<b>4,7</b>	<b>245,4%</b>	<b>16,3</b>	<b>15,2</b>	<b>7,3%</b>
Margem EBITDA	88,4%	75,3%	13,2p.p.	88,4%	89,2%	-0,8p.p.
<b>Lucro Líquido</b>	<b>13,9</b>	<b>4,0</b>	<b>251,9%</b>	<b>13,9</b>	<b>13,1</b>	<b>6,2%</b>
Margem Líquida	75,7%	63,2%	12,5p.p.	75,7%	77,1%	-1,4p.p.
<b>Equivalência Patrimonial (40%)<sup>1</sup></b>	<b>5,5</b>	<b>1,6</b>	<b>251,4%</b>	<b>5,5</b>	<b>6,1</b>	<b>-9,6%</b>

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

### 3.8.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida:** Nesse trimestre, a Inter Seguros apresentou crescimento na Receita Bruta de 193,3%, quando comparado com o mesmo trimestre do ano passado. Nesse período, temos como destaque o avanço dos Produtos Digitais comercializados através do app do Banco Inter, crescimento de 279,6% em relação ao 1T20, efeito da aceleração em quase todos os produtos, com ênfase no Crédito Protegido (+R\$3,0 milhões) e no produto Consórcio (+R\$0,9 milhão). Além disso, o produto Habitacional vem crescendo como nos trimestres anteriores, apresentando um avanço de 32,3%, (+R\$1,0 milhão), no mesmo período comparativo.

Evolução da Receita Bruta



- ▶ **Lucro Líquido e Equivalência:** No 1T21, a Inter Seguros atingiu lucro líquido de R\$13,9 milhões, com crescimento de 251,9% (ou R\$10,0 milhões) em relação ao 1T20. A Wiz registrou, no 1T21, equivalência patrimonial de R\$5,5 milhões, um resultado 251,4% superior ao 1T20. A equivalência patrimonial é contabilizada com defasagem de um mês em relação à competência do resultado auferido pela Inter Seguros.

## 4

## Anexos

## 4.1 Demonstração de Resultados

Operações continuadas	Controladora		Consolidado	
	31/03/2021	31/03/2020	31/03/2021	31/03/2020
Receita líquida da prestação de serviços	137.641	120.529	224.331	169.666
Custo dos serviços prestados	(22.853)	(22.736)	(77.553)	(46.431)
<b>Lucro bruto</b>	<b>114.788</b>	<b>97.793</b>	<b>146.778</b>	<b>123.235</b>
Despesas administrativas	(27.615)	(23.776)	(36.865)	(32.114)
Depreciação, amortização e <i>impairment</i>	(7.347)	(8.325)	(8.508)	(9.338)
Outras despesas	745	280	881	630
Outras receitas	(2.751)	(4.319)	(3.660)	(4.435)
Participação nos lucros de controladas	17.515	12.580	5.541	1.577
<b>Lucro operacional antes do resultado financeiro</b>	<b>95.335</b>	<b>74.233</b>	<b>104.167</b>	<b>79.554</b>
Receitas financeiras	800	504	996	756
Despesas financeiras	(9.289)	(4.906)	(9.519)	(5.056)
<b>Resultado financeiro, líquido</b>	<b>(8.489)</b>	<b>(4.402)</b>	<b>(8.523)</b>	<b>(4.300)</b>
<b>Lucro antes do imposto de renda e contribuição social</b>	<b>86.846</b>	<b>69.831</b>	<b>96.644</b>	<b>75.254</b>
Imposto de renda e contribuição social correntes	(23.240)	(19.036)	(28.646)	(23.271)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(1.890)	(1.246)	(3.431)	(960)
<b>LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>	<b>61.716</b>	<b>49.549</b>	<b>63.567</b>	<b>51.023</b>
Quantidade de ações ao final do exercício - em unidades	159.907.282	159.907.282	n.a.	n.a.
<b>LUCRO LÍQUIDO POR AÇÃO - EM REAIS</b>	<b>0,38595</b>	<b>0,30987</b>	<b>n.a.</b>	<b>n.a.</b>
<b>Atribuível a:</b>				
Acionistas da Companhia	n.a.	n.a.	61.716	49.549
Participação dos não controladores	n.a.	n.a.	1.852	1.474
<b>LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO</b>			<b>63.567</b>	<b>51.023</b>

## 4.2 Balanço Patrimonial

ATIVO	Controladora		Consolidado	
	31/03/2021	31/12/2020	31/03/2021	31/12/2020
<b>Circulante</b>				
Caixa e equivalentes de caixa	12.605	5.664	25.124	29.121
Aplicações financeiras	196.475	181.126	238.037	227.848
Contas a receber	29.747	39.714	68.164	65.719
Créditos Tributários	5.358	10.885	9.458	14.970
Outros ativos	30.562	13.816	34.845	17.197
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>274.747</b>	<b>251.205</b>	<b>375.628</b>	<b>354.855</b>
<b>Não circulante</b>				
Contas a Receber	-	-	235	210
Arrendamentos	3.740	3.625	8.341	8.576
Imposto de renda e contribuição social diferidos	54.119	56.009	55.511	58.323
Outros ativos	27.000	24.712	23.135	23.747
Investimentos	504.203	522.616	117.224	126.107
Imobilizado	8.314	8.839	11.255	12.088
Intangível	9.457	9.052	365.528	373.639
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>606.833</b>	<b>624.853</b>	<b>581.229</b>	<b>602.690</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>881.580</b>	<b>876.058</b>	<b>956.857</b>	<b>957.545</b>

PASSIVO	Controladora		Consolidado	
	31/03/2021	31/12/2020	31/03/2021	31/12/2020
<b>Circulante</b>				
Contas a pagar	9.676	7.360	22.794	11.888
Obrigações sociais	19.491	24.343	35.473	42.838
Obrigações tributárias	17.497	57.892	26.077	67.462
Dividendos a Pagar	97.368	97.368	109.046	113.410
Intermediação de pagamentos	44.165	42.479	44.165	42.479
Contas a pagar de aquisições	83.950	107.283	83.950	107.283
Débitos com partes relacionadas	3.782	2.782	921	103
Arrendamentos	1.646	1.472	2.768	2.643
Outros Passivos	-	-	8.296	13.731
<b>Total do circulante</b>	<b>277.575</b>	<b>340.979</b>	<b>333.490</b>	<b>401.837</b>
<b>Não circulante</b>				
Contas a pagar de aquisições	170.012	165.047	170.012	165.047
Provisão para contingências	56.662	57.040	57.184	60.200
Arrendamento	2.770	2.865	6.399	6.760
Outros passivos	28.423	25.705	28.919	26.062
<b>Total do não circulante</b>	<b>257.867</b>	<b>250.657</b>	<b>262.514</b>	<b>258.069</b>
<b>Total do passivo</b>	<b>535.442</b>	<b>591.636</b>	<b>596.004</b>	<b>659.906</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>				
Capital social	40.000	40.000	40.000	40.000
Reservas de capital	33.453	33.453	33.453	33.453
Reservas de lucros	9.584	204.311	9.584	204.311
Reserva legal	6.657	6.657	6.657	6.657
Lucros Acumulados	256.442	-	256.444	-
<b>Atribuído aos acionistas controladores</b>	<b>346.138</b>	<b>284.423</b>	<b>346.139</b>	<b>284.423</b>
Participação dos acionistas não controladores	-	-	14.714	13.218
<b>Total do patrimônio líquido</b>	<b>346.138</b>	<b>284.423</b>	<b>360.853</b>	<b>297.639</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>881.580</b>	<b>876.058</b>	<b>956.857</b>	<b>957.545</b>

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

+55 11 3080-0100 / +55 11 3080-0051  
[www.wizsolucoes.com.br/ri](http://www.wizsolucoes.com.br/ri)  
[ri@wizsolucoes.com.br](mailto:ri@wizsolucoes.com.br)

