



Release de Resultados

2º trimestre de 2022

Mensagem da Administração.....	3
Destaques do Período	5
1. Sumário de Resultados	8
1.1 Resultado Consolidado.....	8
1.2 Resultado Consolidado Ajustado	9
1.3 Projeções de Resultados.....	10
2. Resultado Consolidado Wiz.....	11
2.1 Receita Bruta	11
2.2 Comissões	12
2.3 Custos, Despesas e Outros.....	12
2.4 Lucro Líquido	15
2.5 Fluxo de Caixa.....	16
3. Desempenho por Unidade de Negócios.....	18
3.1 Conciliação do Resultado Gerencial por U.N. e o Resultado Contábil Consolidado	18
Rede Caixa	20
Segmento Core Business	21
3.2 Bmg Corretora	22
3.3 BRB Seguros	25
3.4 Wiz Conseg.....	28
Segmento Enablers	31
3.5 Wiz Concept.....	32
Segmento Aceleradores.....	35
3.6 Wiz Parceiros.....	36
Segmento Potencializadores.....	38
3.7 Wiz Corporate	39
Investidas	41
3.8 Inter Seguros	42
4. Anexos.....	44
4.1 Demonstração de Resultados	44
4.2 Balanço Patrimonial.....	45
4.3 Conciliação do EBITDA	47
5. Glossário.....	48

Mensagem

da Administração

Encerramos com êxito mais um trimestre, apesar do adverso contexto socioeconômico brasileiro e mundial, com alta na inflação e nas taxas de juros, que têm adicionado obstáculos à recuperação de diversos setores da nossa economia. Vivemos um cenário desafiador para o mercado de crédito, gatilho importante para a venda de seguros especialmente em operações *bancassurance*, além das dificuldades naturais também para esse setor.

Mesmo diante desse contexto, continuamos em crescimento, diversificando resultados e fortalecendo as nossas iniciativas tecnológicas e soluções. Neste semestre, entregamos crescimento de 86% na receita bruta de nossas operações correntes, atingindo o patamar de R\$500 milhões de faturamento total, reafirmando o sucesso da nossa estratégia perseguida de forma obstinada e com entusiasmo pelos Wizzers.

Neste segundo trimestre, nossas operações do segmento *bancassurance* atingiram crescimento de 134,2% na comparação anual e de 33,8% em relação ao primeiro trimestre desse ano. Isso deve-se à dedicação dessas Unidades na execução da estratégia e modelo de negócios planejados e ao foco em resultado, pilar fundamental da nossa cultura. Nesse período, novos produtos foram lançados em total conexão com as necessidades dos clientes e jornadas comerciais foram otimizadas com inovação e tecnologia, pavimentando o caminho para a entrega de resultados.

Reforçamos também nosso posicionamento no setor, dando continuidade à estratégia de diversificação e expansão dos nossos negócios. Celebramos contrato para criação de uma *joint venture* junto à Polishop, marcando a entrada da Companhia no segmento de varejo. Atuaremos com exclusividade nos diversos canais de vendas da varejista para impulsionar o resultado em seguridade, com foco em aumentar o grau de satisfação dos clientes e a rentabilização dos canais. Estamos muito animados com as perspectivas que esse negócio abre à matriz estratégica da Wiz.

No segmento *corporate*, celebramos acordos com importantes instituições financeiras do país, incessantes no objetivo de expansão de nossos negócios. Destaco as parcerias firmadas pela nossa subsidiária Wiz Corporate com o Banco Voiter e com a CASF Corretora do Banco da Amazônia, ambos focados em promover a seus clientes um atendimento especializado e um portfólio mais completo de soluções e produtos, por meio do aporte da expertise Wiz. Tivemos também a celebração de um acordo com a BB Corretora, que atua com exclusividade nos canais de vendas do Banco do Brasil, para promover a venda de determinados produtos com foco nos clientes pessoas jurídicas do segmento atacado do banco. A celebração dessas parcerias reforça o nosso grande apetite para continuar crescendo e nos diversificando.

Comemoramos, no último mês de julho, 49 anos de história e temos orgulho de termos construído uma Companhia sólida e preparada para o futuro. Somos hoje mais de 10 unidades de negócios, a maior plataforma latino-americana de seguros, mais de 2 mil Wizzers e estamos obstinados em faturar pela primeira vez, um bilhão de reais, perseguindo o nosso *guidance*. Acreditamos estar no caminho certo para isto.

E foi com orgulho da nossa Companhia, transformado em paixão pelo que fazemos e por onde que-



remos chegar, que alcançamos, pela primeira vez, o primeiro lugar no ranking das melhores empresas para se trabalhar no Centro-Oeste. Somos a melhor empresa para se trabalhar na região! Esse reconhecimento mostra a resiliência e a tenacidade da nossa Companhia para enfrentar os momentos de adversidades.

Apesar das dificuldades que os anos de 2022 e 2023 apresentam para o Grupo Wiz, temos a certeza de que nos tornamos a referência para o mercado de seguros brasileiro. Conquistamos essa posição criando uma plataforma inovadora e um modelo operacional de excelência, que fazem da Wiz o ganhador natural do médio prazo no mercado. Com essa certeza e objetivo, estruturamos nosso modelo de capitalização no curto prazo para seguirmos focados na expansão da Companhia. A Wiz segue forte e focada em alcançar a posição de principal *player* do mercado de seguros do país.

Heverton Peixoto
CEO

Destaques de Resultados

Os principais destaques do período foram:

- ▶ **R\$266,9 milhões em Receita Bruta no 2T22**, sendo R\$208,2 milhões das operações correntes (ex Rede Caixa), **um resultado 83,9% (+R\$95,0 milhões) superior ao realizado no 2T21**;
- ▶ **R\$500,9 milhões em Receita Bruta no 1S22**, 1,1% acima do 1S21 e um atingimento de **54,4% do piso da projeção de Receita Bruta divulgada para o ano de 2022** (R\$920 milhões a R\$1 bilhão em Receita Bruta de Prestação de Serviços);
- ▶ **No 2T22, R\$107,2 milhões em EBITDA Ajustado**, com redução de 2,1% em relação ao 2T21. **Margem EBITDA Ajustado de 54,3%, -6,9p.p. vs. 2T21**;
- ▶ **Lucro Líquido Ajustado de R\$78,6 milhões**, -7,2% em relação ao realizado no 2T21 e Margem Líquida Ajustado de 39,8%;
- ▶ **Saldo de caixa ajustado de R\$218,0 milhões** ao final do 2T22, aumento de 29,8% em relação ao 1T22, efeito da maior geração de caixa operacional no período;
- ▶ Unidade **BRB Seguros adicionou R\$66,3 milhões em Receita Bruta** ao resultado consolidado **no trimestre** (24,8% da Receita Bruta total), com destaque para o produto Prestamista, que representou 77,0% do resultado;
- ▶ Unidade **Bmg Corretora atingiu R\$74,7 milhões em Receita Bruta**, **um crescimento de 25,6%** (R\$15,2 milhões) vs. o 2T21, passando a representar 28,0% da Receita Bruta Total da Companhia;
- ▶ **Inter Seguros atingiu a marca de 1 milhão de clientes em carteira**, crescimento de 2,0x vs. o apresentado no 2T21. Após mudança para regime de lucro presumido, a investida atingiu lucro líquido de R\$18,5 milhões, **adicionando R\$7,4 milhões ao resultado da Wiz no 1T22**.

Teleconferência de Resultados

Com tradução simultânea para o inglês.

Data: Sexta-feira, 12 de agosto de 2022

PORT

Horário: 11:00 (BR) | 10:00 (NY)

Webcast: [clique aqui.](#)

ENG

Time: 10:00 a.m. (NY) | 11:00 a.m. (BR)

Webcast: [clique aqui.](#)

A Companhia faz sua Apresentação Pública sobre Divulgação de Resultados apenas no formato webcast.

Destaques Operacionais

RECEITA BRUTA CORRENTE CRESCE MAIS DE 80% NO SEMESTRE

- ▶ Há pouco mais de quatro anos, a Companhia iniciou um projeto audacioso de diversificação de suas operações. Passado esse período, alcançamos um crescimento de mais de 12x em nossa receita bruta proveniente das operações correntes (ex Rede Caixa). No primeiro semestre de 2022, atingimos crescimento de 86,1% nesse indicador em relação ao ano passado, acelerando ainda mais o nosso crescimento. Destaque no semestre para as operações de bancassurance, que juntas, apresentaram crescimento de 152,7% na comparação anual. O desempenho do período foi impulsionado pelo forte desempenho na subsidiária Bmg Corretora, bem como pela Unidade BRB Seguros, que passou a fazer parte do portfólio de operações da Companhia no ano de 2022. Essa Unidade adicionou R\$107,5 milhões ao faturamento do Grupo Wiz, tendo atingido crescimento de 61,1% vs. o 1T22, primeiro trimestre de operação após parceria celebrada entre Wiz e Banco BRB.

BMG CORRETORA – RECORRÊNCIA DE RECEITA ALAVANCA RESULTADOS

- ▶ Após parceria entre Wiz e Banco Bmg ao final de 2020, a Bmg Corretora assumiu um desafio claro: diversificar o portfólio de produtos e buscar maior eficiência em suas operações, conferindo mais resiliência ao negócio. Como resultado da implementação das primeiras fases do plano estratégico nesse um ano e meio de parceria, o prêmio emitido apresentou crescimento de 42,3% na comparação anual, sendo impulsionado pela recorrência, ou seja, o prêmio emitido além da primeira parcela, dos produtos que geram recorrência de comissões à Corretora, que cresceu 152,7% na mesma base de comparação. Além de ganhos gerados em evolução da receita bruta, os produtos de recorrência geram ganhos de margem ao negócio e, conseqüentemente, valor no longo prazo, promovendo maior resiliência para períodos de circunstâncias adversas no mercado.

PARCERIA WIZ E POLISHOP – ENTRADA DA WIZ NO VAREJO

- ▶ Em 6 de junho, anunciamos uma nova parceria para desenvolvimento de uma *joint venture* com o grupo varejista Polishop. A Wiz celebrou acordo para aquisição de 50% do capital social e votante de uma nova corretora de seguros a ser previamente constituída pela varejista (“NewCo”). A NewCo atuará na comercialização de produtos de seguridade por meio dos canais de distribuição da Polishop, com exclusividade pelo prazo de 10 anos. A aquisição se dará pelo preço total estimado de R\$50,0 milhões, composto por uma parcela à vista, no valor de R\$20,0 milhões, a ser paga após o fechamento da transação, e o restante em três parcelas anuais variáveis, a serem pagas a partir de 2024. Essa parceria marca a entrada da Wiz no segmento de varejo, abrindo novas oportunidades à matriz estratégica do Grupo. O fechamento e a efetiva realização da aquisição estão sujeitos às condições suspensivas usuais a esse tipo de transação. Detalhes da transação estão disponíveis em Fato Relevante publicado em 6 de junho de 2022.

WIZ CORPORATE – EXPANSÃO DOS CANAIS DE ATUAÇÃO

- ▶ Nesse trimestre, a Wiz Corporate, nossa Unidade especializada no relacionamento B2B para comercialização de seguros, celebrou importantes parcerias para expansão de seus canais de atuação. Com atendimento técnico e personalizado voltado para a avaliação de riscos e proteção contra prejuízos imprevistos e eventualidades, a Wiz Corporate tem agora em seu rol de parcerias o Banco Voiter e a CASF Corretora - Banco da Amazônia, além do Banco Luso Brasileiro, parceria celebrada no ano passado. Os acordos celebrados com os bancos preveem atuação da Wiz Corporate no modelo bancassurance para potencializar os resultados dos canais por meio da expertise da Corretora na oferta de seguros de forma consultiva e personalizada aos clientes dos bancos, expandindo o portfólio de soluções ofertadas. Ainda neste período, a Unidade celebrou acordo com a BB Corretora para comercialização, em regime de co-corretagem, dos produtos operados pela seguradora Mapfre tendo como foco os clientes pessoas jurídicas do segmento

atacado do Banco do Brasil. Contratos como esses foram possíveis pela diversificação na atuação da Unidade, que fez mudanças estratégicas para aprimorar sua metodologia e os sistemas.

PRIMEIRO LUGAR GPTW CENTRO-OESTE

- ▶ Pelo 7º ano, fomos premiados pelo Great Place To Work (GPTW) como uma das Melhores Empresas para se trabalhar no Centro-Oeste. E, com muito orgulho, compartilhamos que atingimos o primeiro lugar na premiação desse ano! Somos a melhor empresa para se trabalhar no Centro-Oeste! Esse reconhecimento é resultado da dedicação diária de nossos Wizzers, que são embaixadores e embaixadoras da nossa cultura corporativa. Destacamos nosso excelente resultado na dimensão “orgulho”, um dos pilares de nossa cultura corporativa, que fala sobre ter orgulho de trabalhar na Wiz e transformar esse orgulho em paixão pelo que faz.

Sumário de Resultados

1.1 Resultado Consolidado

Resultado Consolidado (R\$ MM)	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Receita Bruta Corrente (ex Rede Caixa)	208,2	113,2	83,9%	381,0	204,7	86,1%
Receita Bruta	266,9	244,8	9,0%	500,9	495,2	1,1%
Impostos sobre receita	(21,5)	(24,5)	-12,4%	(41,2)	(50,6)	-18,6%
Comissões ¹	(48,1)	(41,4)	16,3%	(86,8)	(67,2)	29,1%
Receita Líquida Ex Comissões	197,3	178,9	10,3%	372,9	377,4	-1,2%
Custos e despesas ¹	(92,4)	(67,4)	37,0%	(181,5)	(156,0)	16,3%
Outras Receitas e Despesas	3,4	0,2	-	10,5	(0,4)	-
EBITDA Gerencial	108,4	111,7	-3,0%	202,0	221,0	-8,6%
Margem EBITDA ¹	54,9%	62,4%	-7,5p.p.	54,2%	58,6%	-4,4p.p.
Lucro Líquido	57,3	75,0	-23,6%	109,0	138,6	-21,4%
Margem Líquida ¹	29,1%	41,9%	-12,9p.p.	29,2%	36,7%	-7,5p.p.
Lucro Líquido Atribuível a Controladores	33,0	69,0	-52,2%	68,6	130,8	-47,5%

¹ A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, bem como, as margens passam a ser calculadas sobre a receita líquida ex comissões, com rerepresentação dos dados históricos.

Receita Bruta

R\$266,9MM +9,0%
2T22 YoY

EBITDA Gerencial

R\$108,4MM -3,0%
2T22 YoY

Lucro Líquido

R\$57,3MM -23,6%
2T22 YoY

Lucro Líquido Atribuível aos Controladores

R\$33,0MM -52,2%
2T22 YoY

No 2T22, nossa **Receita Bruta** atingiu R\$266,9 milhões, sendo R\$208,2 milhões nas operações correntes (ex Rede Caixa), um resultado 83,9% (+R\$95,0 milhões) superior ao realizado no 2T21. Esse desempenho é reflexo da consolidação da estratégia da Companhia focada na diversificação de negócios. Destaque para o resultado da BRB Seguros, que adicionou R\$66,3 milhões à Receita Bruta do período (+61,1% vs. 1T22), e para o desempenho da Bmg Corretora, que apresentou crescimento de R\$15,2 milhões no indicador vs. o 2T21 (+25,6%). Em relação ao 1T22, a Receita Bruta das operações correntes apresentou crescimento de 20,6%.

O **EBITDA Gerencial** apresentou queda de 3,0% (ou -R\$3,2 milhões) no 2T22 vs. o 2T21 impactado pelo aumento nos Custos devido à incorporação de gastos da BRB Seguros e do aumento de custos em outras Unidades. Em “Outras Receitas e Despesas”, registramos uma reversão de provisão de despesas na BRB Seguros, no valor de R\$6,5 milhões, parcialmente compensando esses impactos. Adiante, detalharemos esses efeitos.

O **Lucro Líquido** apresentou retração de 23,6% no 2T22 vs. 2T21, impactado pelo pior desempenho nas linhas de “Depreciação e Amortização” e “Resultado Financeiro”, sendo parcialmente compensado pelo resultado de “Equivalência Patrimonial” referente à participação da Companhia na Inter Seguros, no valor de R\$7,4 milhões. No 2T22, reduzimos os gastos com IR/CSLL devido ao

menor resultado do período e a um efeito não recorrente que gerou impacto positivo de R\$3,5 milhões.

1.2 Resultado Consolidado Ajustado

EBITDA Ajustado (R\$ MM)	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
EBITDA Gerencial	108,4	111,7	-3,0%	202,0	221,0	-8,6%
Recuperação Tributária	(1,2)	(2,3)	-	(1,2)	(3,0)	-59,7%
EBITDA Ajustado	107,2	109,5	-2,1%	200,8	218,0	-7,9%
Margem EBITDA Ajustada	54,3%	61,2%	-6,9p.p.	53,8%	57,8%	-3,9p.p.

Neste trimestre, foi realizado o seguinte ajuste em EBITDA:

- ▶ Recuperação Tributária: efeito do reconhecimento de R\$1,2 milhão referente à recuperação tributária não recorrente.

Lucro Líquido Ajustado (R\$ MM)	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Lucro Líquido	57,3	75,0	-23,6%	109,0	138,6	-21,4%
AVP aquisições	10,2	6,1	67,3%	20,5	14,0	46,0%
Amortização ativos intangíveis aquisições	11,6	3,2	263,1%	22,0	7,1	209,8%
Ajustes monetários	1,3	1,7	-22,4%	2,4	2,6	-8,5%
Impairment/Earn-out	-	-	-	-	1,8	-
Ganho/Perda de Capital	2,4	0,1	-	0,6	0,3	101,3%
Recuperação Tributária	(0,8)	(1,5)	-46,2%	(0,8)	(2,0)	-59,7%
IR/CS sobre Incentivo de Longo Prazo	(3,5)	-	-	(8,8)	-	-
Lucro Líquido Ajustado	78,6	84,7	-7,2%	144,8	162,4	-10,8%
Margem Líquida Ajustada	39,8%	47,3%	-7,5p.p.	38,8%	43,0%	-4,2p.p.

No Lucro Líquido do 2T22, 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 Inter Seguros (R\$1,3 milhão), da Bmg Corretora (R\$2,5 milhões) e da BRB Seguros (R\$6,4 milhões).
- ▶ Amortização Intangíveis Aquisições: despesas líquidas com amortização dos ativos intangíveis reconhecidos com as aquisições da Finanseg (R\$0,9 milhão), Barigui Corretora (R\$0,1 milhão), Bmg Corretora (R\$2,0 milhões) e BRB Seguros (R\$8,7 milhões). A amortização registrada na BRB Seguros refere-se ao intangível decorrente do Contrato Comercial que garante exclusividade de atuação nos balcões do Banco BRB para a BRB Seguros, pelo prazo de 20 anos, registrado ao valor de R\$0,95 bilhão. Esse valor será amortizado mensalmente ao longo da vida do contrato.
- ▶ Atualização Monetária *Earn-out* Aquisições: ajuste de R\$1,3 milhão decorre da atualização monetária das parcelas de *earn-out* a pagar do custo de aquisição da Inter Seguros.
- ▶ Ganho/Perda de Capital Aquisições: ajuste de R\$2,4 milhões decorrente do efeito líquido de perda de capital referente à distribuição desproporcional de dividendos em empresas controladas.
- ▶ IR/CS sobre PILP: ajuste de R\$3,5 milhões decorrente da alteração no entendimento acerca da dedutibilidade dos valores pagos de Incentivo de Longo Prazo para executivos na apuração de IR/CSLL, gerando impacto positivo na linha de IR/CSLL no valor de R\$3,5 milhões.

1.3 Projeções de Resultados

A partir dos resultados alcançados no semestre (R\$500,9 milhões em Receita Bruta), a Companhia entende que está no caminho certo para atingir a projeção financeira de Receita Bruta da Prestação de Serviços entre R\$920.000.000,00 (novecentos e vinte milhões de reais) e R\$1.000.000.000,00 (um bilhão de reais), em bases consolidadas, para o exercício social a se encerrar em 31 de dezembro de 2022.

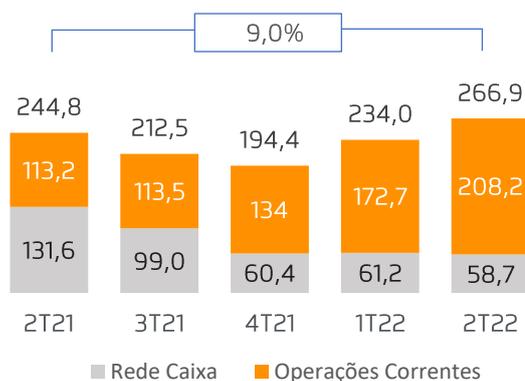
Resultado Consolidado Wiz

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

2.1 Receita Bruta

No 2T22, atingimos Receita Bruta de R\$266,9 milhões, sendo R\$208,2 milhões das operações correntes (ex Rede Caixa), um resultado 83,9% (+R\$95,0 milhões) superior ao realizado no 2T21 e 20,6% superior ao 1T22. Esse desempenho é reflexo do resultado das Unidades de Negócios da Companhia, fruto da estratégia focada na diversificação de negócios em curso ao longo dos últimos anos, com destaques a seguir: (i) desempenho da BRB Seguros no trimestre, que adicionou R\$66,3 milhões à Receita Bruta Consolidada e apresentou crescimento de 61,1% vs. 1T22, primeiro trimestre da operação, (ii) Bmg Corretora, que apresentou crescimento de 25,6% (ou R\$15,2 milhões) vs. o 2T21, impulsionado pela performance de vendas do produto Vida e (iii) Wiz Corporate (+25,1% ou R\$2,6 milhões), que teve o resultado impulsionado pela receita de estoque, efeito da estratégia focada na venda de produtos de recorrência de pagamento. Na seção de “Desempenho por Unidade de Negócios” detalharemos cada operação. A linha “Run-Off Rede Caixa”, como pode ser visto na tabela abaixo, contém o resultado do estoque de receitas contratado junto ao balcão CAIXA, que continuará a gerar resultados para a Wiz ao longo dos próximos anos. A partir do 4T21, a Companhia realizou a migração das receitas dos produtos “Patrimoniais” do “Run-Off Operação Caixa” para a “Wiz Concept”, que realiza a gestão da carteira do produto. Além disso, passou a reconhecer estornos de comissão do produto Prestamista da Operação Caixa. Esses efeitos justificam a queda na receita da linha de “Run-Off Caixa”, conforme apresentado abaixo e detalhado na seção de “Rede Caixa” na seção 3.2 deste release.

Evolução da Receita Bruta | R\$ milhões

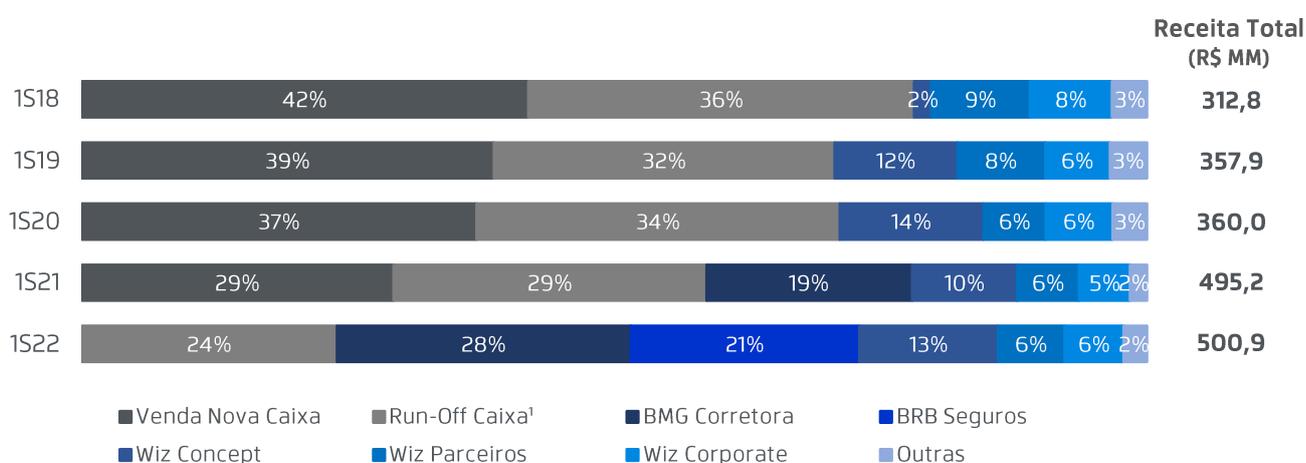


Receita Bruta Segmento (R\$ MM)	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
BMG Corretora	74,7	59,5	25,6%	138,3	95,5	44,7%
BRB Seguros	66,3	-	-	107,5	-	-
Wiz Conseq	3,5	2,2	57,5%	6,9	4,5	54,8%
Core Business	144,6	61,7	134,2%	252,7	100,0	152,7%
Wiz Concept ²	32,2	25,2	27,8%	65,2	48,9	33,4%
Enablers	32,2	25,2	27,8%	65,2	48,9	33,4%
Wiz Parceiros	16,1	13,9	16,2%	31,2	28,8	8,4%
Aceleradores	16,1	13,9	16,2%	31,2	28,8	8,4%
Wiz Corporate	13,1	10,5	25,1%	27,7	23,7	17,2%
Potencializadores	13,1	10,5	25,1%	27,7	23,7	17,2%
Demais Unidades de Negócios¹	2,2	1,9	15,0%	4,1	3,4	21,3%
Receita Bruta Consolidada (ex- Rede Caixa)	208,2	113,2	83,9%	381,0	204,7	86,1%
Run-Off Operação Caixa	58,7	70,8	-17,1%	119,9	145,5	-17,6%
Vendas Novas Operação Caixa	-	60,8	-	-	144,9	-
Receita Bruta Consolidada	266,9	244,8	9,0%	500,9	495,2	1,1%

¹ Composto pelas Unidades: Wiz Benefícios, Wiz Engagement, Wiz BBx, Wiz B2U (até junho de 2021) e GR1D (até abril de 2021). ² Antiga Wiz BPO.

Participação das Unidades de Negócio na Receita Bruta Total da Companhia (YTD)

No 1S22, 50,4% da Receita Bruta da Companhia foi proveniente do segmento core business, composto pelas Unidades Bmg Corretora (27,6%), BRB Seguros (21,5%) e Wiz Conseg (1,4%).



¹ Para os anos de 2018 a 2020, considera-se "Run-Off Caixa" como o estoque de receitas da Unidade Wiz Rede apurado no período. A partir de 2021, o "Run-Off Caixa" é composto apenas pela receita auferida nos contratos vendidos até 14 de fevereiro de 2021.

2.2 Comissões

A partir deste trimestre, passamos a apresentar os repasses de comissões a terceiros segregados de nossas bases de custos e despesas, com o objetivo de otimizar a avaliação da eficiência de nossas operações. As comissões representam remunerações recebidas por nossas Unidades de Negócios que são repassadas a parceiros comerciais pela atuação conjunta na execução comercial dessas operações. No trimestre, observamos um aumento de 16,3% em repasses de comissão vs. o 2T21, impulsionado pelos repasses realizados na Unidade Bmg Corretora, diretamente relacionado aos resultados alcançados no período.

2.3 Custos, Despesas e Outros

No 2T22, nossos Custos e Despesas apresentaram crescimento de 37,0% (ou R\$24,9 milhões) em relação ao mesmo período do ano anterior, devido, principalmente, à incorporação de custos e despesas provenientes da Unidade BRB Seguros, consolidada a partir de janeiro de 2022. Já na linha de Outras Receitas e Despesas, apresentamos resultado de R\$3,4 milhões no 2T22, devido a um efeito não recorrente proveniente da Unidade BRB Seguros, conforme será detalhado adiante.

Custos (R\$ MM)	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Custos ¹	(52,3)	(34,9)	49,9%	(101,9)	(87,2)	16,9%
Despesas Gerais e Administrativas ¹	(40,0)	(32,5)	23,2%	(79,5)	(68,8)	15,6%
Custos e Despesas¹	(92,4)	(67,4)	37,0%	(181,5)	(156,0)	16,3%
Outras Receitas/Despesas	3,4	0,2	-	10,5	(0,4)	-

¹ A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, com reapresentação dos dados históricos.

Headcount

O gasto com pessoal constitui o principal componente dos nossos Custos e Despesas, representando, no 2T22, 48,3% deste total. Nesse trimestre, tivemos o aumento de 407 colaboradores (+25,6%) em relação ao 2T21, impactado pela incorporação do time da Unidade BRB Seguros. Na Wiz Parceiros, tivemos um aumento de 51 colaboradores em relação ao mesmo trimestre do ano passado, ou crescimento de 60,7%, devido à expansão da operação para atendimento de novos parceiros comerciais. 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	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Rede Caixa	3	135	-97,8%	9	157	-94,6%
BMG Corretora	30	21	42,9%	28	20	41,0%
BRB Seguros	282	-	-	289	-	-
Wiz Conseg	66	10	560,0%	62	10	520,0%
Wiz Concept	970	929	4,4%	993	914	8,6%
Wiz Parceiros	135	84	60,7%	136	83	64,2%
Wiz Corporate	143	117	22,2%	142	117	21,4%
Outras Unidades	39	32	21,9%	39	46	-15,4%
Unidades de Negócios	1.668	1.328	25,6%	1.696	1.345	26,1%
Corporativo	326	259	25,9%	318	246	29,1%
Headcount Total ¹	1.994	1.587	25,6%	2.013	1.591	26,5%

¹ Posição final do trimestre em 2T22 e 2T21 e média das posições nos trimestres em 1S22 e 1S21.

2.3.1 Custos

No 2T22, os custos totalizaram R\$52,4 milhões, uma expansão de 49,9% em relação ao 2T21, impactados principalmente pela incorporação da Unidade BRB Seguros a partir do 1T22, e pelas Unidades Wiz Concept e Wiz Corporate, que apresentaram aumento de custos em função dos maiores investimentos em times para expansão dos negócios.

Custos (R\$ MM)	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
BMG Corretora	(4,8)	(2,3)	113,2%	(10,1)	(4,7)	114,4%
BRB Seguros	(7,0)	-	-	(12,9)	-	-
Wiz Conseg	(1,8)	(0,2)	626,4%	(3,7)	(0,7)	435,3%
Core Business	(13,7)	(2,5)	443,6%	(26,7)	(5,4)	393,1%
Wiz Concept	(21,6)	(16,5)	30,4%	(41,7)	(32,3)	29,2%
Wiz Parceiros	(6,8)	(4,8)	41,5%	(13,3)	(8,8)	51,9%
Wiz Corporate	(8,1)	(5,0)	64,4%	(15,1)	(11,3)	33,6%
Outras Unidades	(2,3)	(3,0)	-25,9%	(5,0)	(8,3)	-39,5%
Demais Unidades de Negócios	(38,8)	(29,3)	32,1%	(75,1)	(60,6)	24,0%
Custos Totais Correntes (ex Rede Caixa)	(52,4)	(31,8)	64,6%	(101,8)	(66,0)	54,2%
Rede Caixa	0,1	(3,1)	-	(0,1)	(21,1)	-99,5%
Custos Totais¹	(52,3)	(34,9)	49,9%	(101,9)	(87,2)	16,9%

¹ A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, com reapresentação dos dados históricos.

Nesse trimestre, nossos custos foram impactados, principalmente, pelas seguintes Unidades de Negócio: Bmg Corretora, BRB Seguros, Wiz Concept e Wiz Corporate. Na Bmg Corretora, o crescimento de 113,2% (ou +R\$2,6 milhões) é proveniente do maior custo com Pessoal, efeito do aumento de headcount da operação, bem como da provisão de Participação nos Lucros. Na BRB Seguros, o custo é associado à incorporação da Unidade de Negócio ao Grupo Wiz a partir de janeiro de 2022, com destaque para a linha de “Pessoal”, rubrica relevante na Companhia em função do seu modelo de negócios. Na Wiz Concept, o aumento de 30,4% (R\$4,4 milhões) no trimestre foi majoritariamente devido ao incremento nos custos com Pessoal (salários, encargos e benefícios), após absorção da unidade Wiz B2U a partir do 3T21, que anteriormente era alocada na linha de “Outras Unidades”, e da operação da subsidiária GClaims, a partir deste trimestre. Por fim, na Wiz Corporate tivemos uma ampliação nos custos de 71,0% (R\$3,6 milhões) sobre o mesmo trimestre do ano passado, principalmente devido ao aumento de *headcounts* da unidade, efeito do investimento no time comercial para alavancar a expansão da Unidade.

2.3.2 Despesas e Outros

No 2T22, nossas Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$40,0 milhões, um crescimento de R\$7,0 milhões (ou 21,3%) quando comparado ao mesmo período do ano anterior e em linha com o apresentado no 1T22 (+1,4%).

Despesas (R\$ MM)	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Pessoal	(23,6)	(18,2)	29,9%	(48,9)	(38,2)	28,0%
Serviços de Terceiros	(3,5)	(6,1)	-42,2%	(7,6)	(12,1)	-36,9%
Tecnologia e Telecom	(3,7)	(4,8)	-21,3%	(7,7)	(8,4)	-7,9%
Infraestrutura e Ocupação	(1,5)	(0,9)	66,8%	(3,7)	(1,9)	94,9%
Outros	(7,6)	(2,5)	202,2%	(11,6)	(8,3)	40,3%
Gerais e Administrativas¹	(40,0)	(32,5)	23,2%	(79,5)	(68,8)	15,6%
Outras Receitas/Despesas	3,4	0,2	-	10,5	(0,4)	-

¹ A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, com reapresentação dos dados históricos.

Seguem abaixo as principais variações das despesas gerais e administrativas:

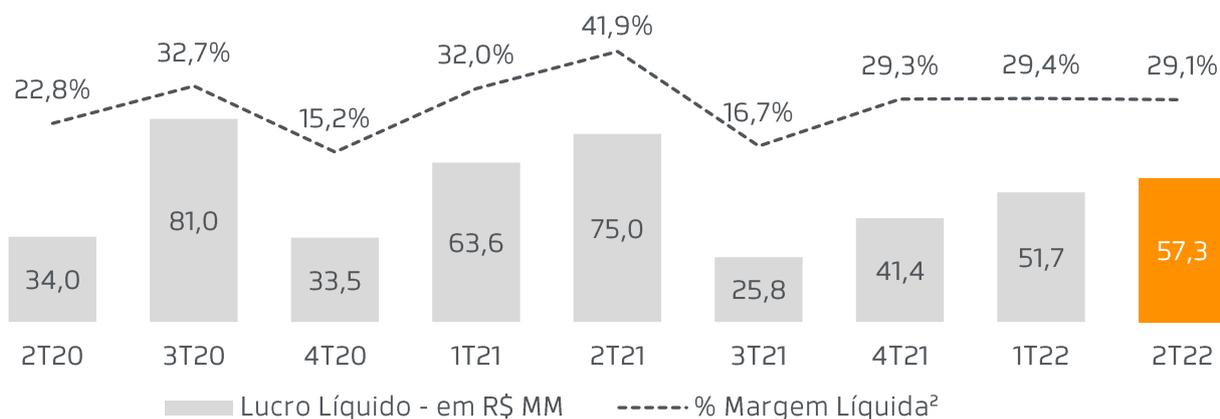
- ▶ **Pessoal:** o aumento de R\$5,4 milhões (+29,9%) no 2T22 vs. o 2T21 nas despesas do pacote de Pessoal decorre da incorporação de despesas provenientes da operação BRB Seguros, no valor de R\$5,0 milhões, além da maior despesa com participação nos lucros e resultados e ao dissídio coletivo.
- ▶ **Serviços de Terceiros:** a redução de R\$2,6 milhões (ou 42,2%) no 2T22 em Serviços de Terceiros, quando comparado ao mesmo período de 2021, decorre, principalmente, da redução de despesas com *advisors* e consultorias para projetos da Companhia.
- ▶ **Infraestrutura e Ocupação:** o aumento de R\$0,6 milhão (ou 66,8%) no 2T22, quando comparado com o mesmo período de 2021, decorre, essencialmente, do aumento de gastos com aluguéis e condomínio na Unidade Wiz Concept e da incorporação dos gastos da unidade BRB Seguros.
- ▶ **Outros:** o incremento de R\$4,6 milhões (ou 151,7%) no 2T22 vs. o 2T21, decorre, principalmente, do crescimento nos gastos com honorários de escritórios advocatícios para suporte nos projetos realizados pela Companhia, bem como dos maiores gastos com publicidade e marketing para posicionamento da Companhia e suas subsidiárias.

Outras Receitas/Despesas

A linha de Outras Receitas/Despesas totalizou um resultado positivo de R\$3,4 milhões no 2T22 devido à reversão da provisão de estornos de comissão do produto Prestamista na Unidade BRB Seguros, gerando um resultado positivo de R\$6,5 milhões. Esse efeito foi parcialmente compensado pela provisão de R\$2,6 milhões referente a despesas com o Plano de Incentivo de Longo Prazo de executivos da Companhia.

2.4 Lucro Líquido

Nesse trimestre, nosso Lucro Líquido apresentou retração de R\$17,7 milhões, ou 23,6% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado foi impactado pelo pior desempenho nas linhas de “Depreciação e Amortização” e “Resultado Financeiro”, sendo parcialmente compensado por menores gastos na linha de “IR/CSLL”. A seguir, detalharemos esses e os demais impactos no lucro líquido do trimestre. A margem líquida no 2T22, calculada sobre receita líquida ex comissões, foi de 29,1%, uma redução de 12,9p.p. vs. o 2T21 e 0,3p.p. vs. o 1T22.



³ A partir do 2T22, as margens passam a ser calculadas sobre a receita líquida ex comissões, com reapresentação dos dados históricos.

Indicador (R\$ MM)	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
EBITDA	108,4	111,7	-3,0%	202,0	221,0	-8,6%
Earn-Out, Impairment e Outros	(4,7)	(0,1)	3583,4%	(3,0)	(2,3)	31,1%
Depreciação e Amortização	(20,7)	(7,3)	183,1%	(39,2)	(15,8)	147,8%
MEP	6,6	5,9	11,3%	10,6	11,5	-8,0%
Resultado Financeiro	(14,2)	(6,7)	113,1%	(29,1)	(15,2)	91,4%
IR/CSLL	(18,1)	(28,5)	-36,6%	(32,4)	(60,6)	-46,6%
Lucro Líquido Contábil	57,3	75,0	-23,6%	109,0	138,6	-21,4%
<i>Margem Líquida¹</i>	29,1%	41,9%	-12,9p.p.	29,2%	36,7%	-7,5p.p.
Part. de não controladores	24,3	6,0	306,2%	40,4	7,8	415,7%
Lucro Líquido Atribuível Control.	33,0	69,0	-52,2%	68,6	130,8	-47,5%

¹ A partir do 2T22, as margens passam a ser calculadas sobre a receita líquida ex comissões, com reapresentação dos dados históricos

Seguem abaixo os destaques do período:

- **Earn-Out, Impairment e Outros:** Nesse trimestre, o resultado negativo de R\$4,7 milhões decorre do reconhecimento da diferença entre o valor realizado e previsto (R\$2,5 milhões) no contas a pagar de aquisições referente à primeira parcela variável do custo de aquisição da Bmg Corretora, bem como pelo reconhecimento de perdas de capital de investimentos em empresas controladas.

- ▶ **Depreciação e Amortização:** o aumento de 182,1% apresentado no 2T22 em relação ao mesmo período do ano anterior é devido, especialmente, ao início do reconhecimento da amortização do intangível “Contrato Comercial” reconhecido com a aquisição da BRB Seguros e registrado ao valor de R\$0,95 bilhão. Esse valor será amortizado mensalmente ao longo da vida do contrato.
- ▶ **MEP – Método de Equivalência Patrimonial:** no 2T22, registramos o valor de R\$6,6 milhões de equivalência patrimonial, sendo R\$7,4 milhões referente à participação da Companhia no resultado da Inter Seguros e -R\$0,7 milhão referente à participação no resultado da ben.up (antiga Bentech).
- ▶ **Resultado Financeiro:** no 2T22, apresentamos um resultado financeiro negativo de R\$14,2 milhões, devido à maior despesa financeira no período, impactada pelo reconhecimento do AVP referente à aquisição da BRB Seguros e dos juros remuneratórios reconhecidos referentes à primeira emissão de Debênture da Companhia, realizada em agosto de 2021.
- ▶ **IR/CSLL:** no 2T22 nossos gastos com IR/CSLL apresentaram redução de R\$10,4 milhões (ou -36,6%) em relação ao 2T21, devido ao menor resultado do período, bem como à alteração no entendimento acerca da dedutibilidade dos valores pagos de Incentivo de Longo Prazo para executivos na apuração de IR/CSLL. Desde 2017, esses valores vinham sendo considerados indedutíveis para fins de apuração de IR/CSLL tendo ocorrido uma reinterpretação da norma a partir do 1T22. Assim, reconhecemos parte da recuperação desses valores, gerando um impacto positivo de R\$3,5 milhões no 2T22. A alíquota efetiva no período foi de 24,6%, 3,6p.p. inferior ao apresentado no 2T21.

2.5 Fluxo de Caixa

Encerramos o 1T22 com saldo de caixa de R\$218,0 milhões. Nossa geração de caixa operacional de R\$114,2 milhões representa, basicamente, o nosso lucro líquido apurado no 2T22, adicionado de variações no capital de giro do trimestre.

Fluxo de Caixa (R\$ MM)	2T22	1T22	4T21	3T21	2T21
Lucro Líquido	57,3	51,7	41,4	25,8	75,0
Depreciação e Amortização	20,7	18,5	6,1	6,9	7,3
Capital de Giro	43,1	(45,8)	(9,6)	3,3	(20,0)
Capex	(6,9)	(6,0)	(4,2)	(5,4)	(1,6)
Geração de Caixa Operacional	114,2	18,4	33,6	30,7	60,7
Investimentos	(43,6)	(299,4)	(12,3)	(21,1)	(16,8)
Dividendos	(27,1)	-	(83,3)	(9,0)	(15,5)
Financiamentos	6,6	(3,7)	4,8	223,1	-
Outros	-	-	(19,5)	16,9	(2,8)
Saldo de Caixa Inicial	167,9	452,6	529,4	288,8	263,2
Fluxo de Caixa	50,1	(284,7)	(76,8)	240,7	25,6
Saldo de Caixa Final	218,0	167,9	452,7	525,9	288,8

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

- ▶ **Capital de Giro:** a variação de R\$ 43,1 milhões no Capital de Giro é decorrente, principalmente, do aumento no saldo do Contas a Pagar da Companhia, efeito do saldo em aberto de repasse de prêmio de seguros na Unidade BRB Seguros, e do aumento no saldo de Obrigações Tributárias.

- ▶ **Investimentos:** o fluxo de investimento no 2T22, no valor de R\$43,6 milhões decorre do desembolso de: (i) R\$39,9 milhões referente à primeira parcela de earn-out prevista no custo de aquisição de participação na Bmg Corretora; (ii) R\$4,3 milhões devido à aquisição de participação remanescente na Wiz Concept (antiga Wiz BPO); (iii) e ao pagamento de R\$11,0 milhões, referente à última parcela de Earn-Out da aquisição da Finanseg. Esses desembolsos foram 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\$11,6 milhões.
- ▶ **Dividendos:** no trimestre foram pagos (i) R\$14,1 milhões referentes à primeira parcela dos dividendos provenientes do lucro líquido apurado em 2021, conforme aprovado em Assembleia Geral realizada em 19 de abril de 2022 e (ii) R\$13,0 milhões em dividendos a acionistas não controladores de nossas empresas controladas.
- ▶ **Financiamentos:** O fluxo de R\$6,6 milhões apresentado é referente aos juros remuneratórios da 1ª Emissão de Debêntures da Companhia reconhecidos em resultado no período.

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 2T22 (em R\$MM)	Rede Caixa Run-Off	BMG Corretora	BRB Seguros	Wiz Conseg	Wiz BPO	Wiz Parceiros	Wiz Corporate	Outras Unidades	Corpo- rativo	Eliminação	Consolidado	Inter Seguros ²
Receita bruta	58,7	74,9	66,3	3,5	33,0	16,1	13,1	2,3	–	(1,1)	266,9	35,0
Impostos sobre receita	(6,6)	(4,4)	(3,8)	(0,4)	(3,7)	(1,0)	(1,3)	(0,3)	–	-	(21,5)	(3,5)
Comissões ³	-	(46,2)	-	(0,3)	0,0	(1,1)	(0,5)	(0,2)	–	0,2	(48,1)	-
Receita Líquida Ex Comissões	52,0	24,3	62,6	2,8	29,4	14,0	11,3	1,9	–	(0,9)	197,3	31,5
Custos ³	0,1	(4,8)	(7,0)	(1,8)	(21,6)	(6,8)	(8,4)	(2,3)	–	0,4	(52,3)	(3,3)
Lucro Bruto	52,1	19,5	55,5	1,0	7,8	7,2	2,8	(0,4)	–	(0,5)	145,0	28,2
Despesas ³	(1,5)	(0,9)	(7,7)	(0,0)	(5,7)	(1,0)	(1,8)	(0,3)	(21,5)	0,4	(40,0)	–
Outras Receitas e Despesas	–	–	–	–	–	–	–	–	3,3	0,1	3,4	–
EBITDA	50,7	18,5	47,9	0,9	2,1	6,1	1,0	(0,7)	(18,2)	(0,0)	108,4	28,2
Impairment/Earn-Out	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(4,7)	–
Depreciação e Amortização	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(20,7)	(0,2)
Equivalência Patrimonial ¹	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	6,6	–
Resultado Financeiro	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(14,2)	–
EBT	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	75,4	28,0
IRPJ/CSLL	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(18,1)	(9,5)
Lucro Líquido	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	57,3	18,5
Margem Bruta³	100,2%	80,1%	88,7%	35,3%	26,6%	51,1%	25,2%	-20,7%	–	–	73,5%	89,5%
Margem EBITDA³	97,3%	76,3%	76,5%	33,9%	7,2%	43,8%	9,1%	-35,5%	–	–	54,9%	89,5%
Margem Líquida³	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	29,1%	58,8%

¹Equivalência patrimonial referente à participação na investida Inter Seguros, contabilizada com defasagem de um mês em relação à competência do resultado auferido na Unidade. ²Visão gerencial do resultado da Inter Seguros, adaptado à abertura do resultado da Wiz. ³ A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, bem como, as margens passam a ser calculadas sobre a receita líquida ex comissões, com representação dos dados históricos.

Resultado Acumulado 2022 (em R\$MM)	Rede Caixa Run-Off	BMG Corretora	BRB Seguros	Wiz Conseg	Wiz BPO	Wiz Parceiros	Wiz Corporate	Outras Unidades	Corpo- rativo	Eliminação	Consolidado	Inter Seguros ²
Receita bruta	119,9	138,6	107,5	6,9	66,9	31,2	27,8	4,2	–	(2,2)	500,9	64,8
Impostos sobre receita	(13,3)	(8,4)	(6,1)	(0,8)	(7,6)	(1,9)	(2,5)	(0,5)	–	–	(41,2)	(6,9)
Comissões ³	(0,0)	(83,4)	–	(0,8)	–	(1,9)	(0,7)	(0,4)	–	0,5	(86,8)	-
Receita Líquida Ex Comissões	106,6	46,7	101,4	5,3	59,3	27,4	24,6	3,3	–	(1,8)	372,9	58,0
Custos ³	(0,1)	(10,1)	(12,9)	(3,7)	(41,7)	(13,4)	(15,7)	(5,2)	–	0,9	(101,9)	(8,1)
Lucro Bruto	106,5	36,6	88,5	1,6	17,7	14,0	8,9	(1,9)	–	(0,9)	270,9	49,9
Despesas ³	(3,0)	(2,0)	(14,9)	0,0	(12,5)	(2,0)	(3,5)	(0,6)	(41,8)	0,8	(79,5)	–
Outras Receitas e Despesas	–	–	–	–	–	–	–	–	10,5	0,1	10,5	–
EBITDA	103,5	34,5	73,6	1,6	5,1	12,0	5,4	(2,5)	(31,4)	0,0	202,0	49,9
Impairment/Earn-Out	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(3,0)	–
Depreciação e Amortização	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(39,2)	(0,3)
Equivalência Patrimonial ¹	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	10,6	–
Resultado Financeiro	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(29,1)	–
EBT	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	141,3	49,6
IRPJ/CSLL	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(32,4)	(16,6)
Lucro Líquido	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	109,0	33,0
Margem Bruta³	99,9%	78,3%	87,3%	29,7%	29,8%	51,2%	36,1%	-57,3%	–	–	72,7%	86,0%
Margem EBITDA³	97,1%	73,9%	72,6%	30,6%	8,7%	43,9%	22,0%	-76,8%	–	–	54,2%	86,0%
Margem Líquida³	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	29,2%	56,9%

¹Equivalência patrimonial referente à participação na investida Inter Seguros, contabilizada com defasagem de um mês em relação à competência do resultado auferido na Unidade. ²Visão gerencial do resultado da Inter Seguros, adaptado à abertura do resultado da Wiz. ³ A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, bem como, as margens passam a ser calculadas sobre a receita líquida ex comissões, com representação dos dados históricos.

Rede Caixa

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 foi estabelecido por contrato assinado com a Caixa Seguridade em agosto de 2018, com vigência até 14 de fevereiro de 2021. Após esse período, a Wiz passou a receber apenas o Estoque de Receita, acumulado em função de vendas realizadas nos períodos anteriores ao dia 15 de fevereiro de 2021.

EBITDA Rede Caixa (R\$ MM) ¹	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Receita Bruta	58,7	131,6	-55,4%	119,9	290,5	-58,7%
Impostos sobre receita	(6,6)	(15,4)	-56,8%	(13,3)	(33,7)	-60,5%
Comissões ²	-	-	-	(0,0)	-	-
Receita Líquida Ex Comissões	52,0	116,2	-55,2%	106,6	256,8	-58,5%
Custos ²	0,1	(6,0)	-101,3%	(0,1)	(26,0)	-99,6%
Lucro Bruto	52,1	110,2	-52,7%	106,5	230,8	-53,8%
Margem Bruta ²	100,2%	94,8%	5,3p.p.	99,9%	89,9%	10,0p.p.
Despesas ²	(1,5)	(4,0)	-63,1%	(3,0)	(6,9)	-56,8%
EBITDA	50,7	106,3	-52,3%	103,5	223,9	-53,7%
Margem EBITDA ²	97,3%	91,4%	5,9p.p.	97,1%	87,2%	9,9p.p.

¹Resultado consolidado da "Rede Caixa Run-On" e Rede Caixa "Run-Off". ²A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, bem como, as margens passam a ser calculadas sobre a receita líquida ex comissões, com reapresentação dos dados históricos.

No trimestre, apresentamos um saldo positivo de R\$0,1 milhão na linha de custos na Unidade, efeito da reversão de provisão na participação dos lucros, provisionados ao longo do ano de 2021. A redução de 63,1% (ou R\$2,5 milhões) em despesas no 2T22 vs. 2T21, é justificado pela redução do rateio das despesas corporativas atribuídas a essa unidade, proporcional ao resultado alcançado no trimestre.

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Vida	35,5	33,8	5,1%	74,3	68,4	8,5%
Habitacional	23,4	24,2	-3,3%	46,9	49,0	-4,2%
Patrimoniais ¹	-	5,2	-	-	12,0	-
Prestamista	(5,5)	-	-	(12,1)	-	-
Outros	5,3	7,6	-30,9%	10,8	16,1	-32,9%
Run-Off (Estoque de Receita)	58,7	70,8	-17,1%	119,9	145,5	-17,6%
Run-On (Vendas Novas)	-	60,8	-	-	144,9	-
Receita Bruta Rede Caixa	58,7	131,6	-55,4%	119,9	290,5	-58,7%

¹ A receita bruta dos produtos "Patrimoniais" provenientes das vendas realizadas no canal "Rede Caixa" era, até o 3T21, apresentada na Unidade "Rede CAIXA", sendo reclassificada para as linhas "Wiz Concept a partir do 4T21.

A Receita Bruta da Rede Caixa apresentou redução de 55,4% (-R\$72,9 milhões) no 2T22 vs. 2T21 impactada pelo fim da receita de vendas novas (Run-On), após o encerramento do contrato com a Caixa Seguridade. Além disso, o Run-Off (Estoque de Receita) teve redução de 17,1% devido à contabilização de estornos de receita do produto Prestamista, no valor de R\$5,5 milhões, cuja comissão é paga ao corretor no momento da contratação do seguro, podendo haver estornos de comissão posteriores ao longo da vigência do contrato, em caso de cancelamentos ou inadimplência do cliente. Ainda, a queda no Run-Off deveu-se à mudança no reconhecimento das receitas dos produtos Patrimoniais, a partir do 4T21. Essas receitas foram reconhecidas na Wiz Concept, unidade que realiza a gestão da base de clientes dos produtos e atua ativamente na rentabilização e retenção desses clientes. O estoque de receita bruta do produto Vida apresentou crescimento de 5,1% nesse trimestre, quando comparada ao 2T21, impulsionado pelos reajustes anuais no prêmio dos seguros realizados ao longo dos últimos doze meses. O estoque de receita bruta do produto Habitacional apresentou leve retração de 3,3% no 2T22 vs. o 2T21, efeito do *churn* da carteira. 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.



Segmento
CORE BUSINESS

3.2 Bmg Corretora

A Bmg Corretora possui exclusividade para 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 mais de 800 lojas físicas – as lojas help! - e dois mil correspondentes bancários ativos, além do canal digital do banco.

EBITDA Bmg Corretora (R\$ MM)	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Receita Bruta	74,9	59,5	25,8%	138,6	95,5	45,0%
Impostos sobre Receita	(4,4)	(3,5)	25,7%	(8,4)	(5,3)	58,6%
Comissões ¹	(46,2)	(39,6)	16,7%	(83,4)	(64,3)	29,7%
Receita Líquida ex Comissões	24,3	16,4	48,0%	46,7	25,9	80,2%
Custos ¹	(4,8)	(2,3)	113,0%	(10,1)	(4,7)	114,3%
Lucro Bruto	19,5	14,1	37,6%	36,6	21,2	72,6%
Margem Bruta ¹	80,1%	86,2%	-6,1p.p.	78,3%	81,8%	-3,4p.p.
Despesas ¹	(0,9)	(1,7)	-43,7%	(2,0)	(2,7)	-24,2%
EBITDA	18,5	12,5	48,4%	34,5	18,5	86,8%
Margem EBITDA ¹	76,3%	76,1%	0,2p.p.	73,9%	71,3%	2,6p.p.

¹ A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, bem como, as margens passam a ser calculadas sobre a receita líquida ex comissões, com reapresentação dos dados históricos

3.2.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida Ex Comissões:** a Receita Líquida Ex Comissões da BMG Corretora atingiu R\$24,3 milhões no 2T22, 48,0% superior ao registrado no 2T21, explicado principalmente pela expansão da receita bruta, que será detalhada adiante, e pela maior eficiência nos repasses de comissão. No 1S22, a Receita Líquida Ex Comissões acumulou R\$46,7 milhões, 80,2% superior ao 1S21.
- ▶ **Comissões:** os repasses de comissão de venda apresentaram crescimento de 16,7% em relação ao 2T21, devido ao melhor desempenho de vendas no período. O modelo comercial da Bmg Corretora é estruturado a partir da atuação em conjunto com uma rede de distribuição composta por mais 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 “Comissões”, apresentado na tabela acima.
- ▶ **Custos:** a partir deste trimestre, apresentamos a linha de “Custos” excluindo os repasses de Comissão da operação, apresentados na tabela acima. No 2T22, os custos da Unidade atingiram R\$4,8 milhões, crescimento de 113,0% em relação ao 2T21, impulsionado principalmente pela linha de “Pessoal”, impactada pelo aumento de Headcount da operação e principalmente pelo aumento na provisão de participação nos lucros, devido ao maior resultado do período, bem como ao ajuste no modelo de contabilização.

Indicadores Bmg Corretora	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Pessoal	(3,4)	(1,1)	226,3%	(6,9)	(2,2)	212,3%
Outros	(1,4)	(1,2)	14,6%	(3,2)	(2,5)	27,3%
Custos (R\$ MM)²	(4,8)	(2,3)	113,0%	(10,1)	(4,7)	114,3%
Despesas (R\$ MM)²	(0,9)	(1,7)	-43,7%	(2,0)	(2,7)	-24,2%
Headcount (#)¹	30	21	42,9%	28	20	41,0%

¹ Posição final do trimestre em 2T22 e 2T21 e média das posições nos trimestres em 1S22 e 1S21. ² A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, com reapresentação dos dados históricos.

- **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$18,5 milhões no trimestre, 48,4% superior ao registrado no trimestre anterior, devido ao desempenho da receita e à otimização das estruturas de despesas e o foco da Unidade na comercialização de produtos de recorrência, gerando ganhos de eficiência. A Margem EBITDA da Unidade no 2T22, calculada sobre a receita líquida ex comissões, foi de 76,3%, incremento de 0,2 p.p. frente ao 2T21. No 1S22, o EBITDA cresceu 86,8%, atingindo R\$34,5 milhões, com incremento de 2,6p.p. em margem.

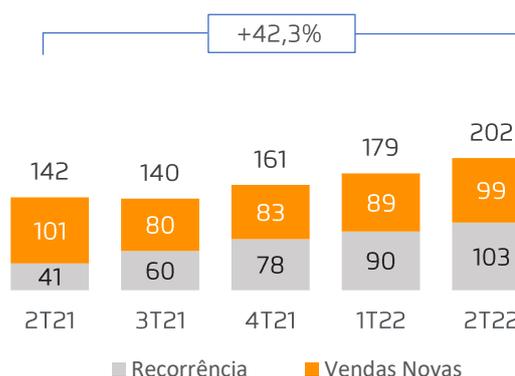
3.2.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Prestamista Card	24,6	30,7	-19,7%	45,2	56,4	-19,9%
Prestamista Conta	2,8	3,3	-13,3%	7,3	7,5	-1,8%
Outros	2,4	0,3	790,7%	2,5	1,0	146,0%
Prestamista	29,9	34,2	-12,7%	55,0	64,9	-15,3%
Vida	44,2	24,9	77,8%	81,7	29,8	173,9%
Outros	0,8	0,4	99,7%	1,8	0,8	125,7%
Receita Bruta BMG Corretora	74,9	59,5	25,8%	138,6	95,5	45,0%

A Bmg Corretora registrou receita bruta de R\$74,9 milhões no trimestre, o melhor desempenho histórico da operação, com crescimento de 25,8% vs. o mesmo período do ano anterior e 17,5% em relação ao 1T22. Esse desempenho foi impulsionado pelo produto Vida, que atingiu o patamar recorde de R\$44,2 milhões em receita bruta no trimestre. Ao final do trimestre, a Unidade atingiu uma carteira de 3,4 milhões de clientes.

Após parceria entre Wiz e Banco Bmg ao final de 2020, o foco estratégico da Bmg Corretora foi direcionado à diversificação do portfólio de produtos e geração de eficiência comercial, operacional e financeira, reduzindo a dependência de um único produto e conferindo mais resiliência ao negócio. Como resultado da implementação dessa estratégia, após adequações do portfólio de produtos com foco especial no seguro de Vida e revisões na estratégia comercial e nos processos internos, o prêmio emitido apresentou crescimento de 42,3% na comparação anual, sendo impulsionado pela recorrência, ou seja, o prêmio emitido além da primeira parcela, dos produtos que geram recorrência de comissões à Corretora, que cresceu 152,7% na mesma base de comparação. Além de ganhos gerados em evolução da receita bruta, os produtos de recorrência geram ganhos de margem ao negócio e, conseqüentemente, valor no longo prazo, promovendo maior resiliência para períodos de circunstâncias adversas no mercado.

Prêmio Emitido | R\$ milhões



Desempenho Produto Prestamista

O produto Prestamista é 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 a demais transações de crédito, como crédito consignado. No 2T22, a Receita Bruta do produto apresentou recuo de 12,7% em relação ao 2T21, para R\$29,9 milhões. O destaque positivo partiu da linha de Outros Prestamistas, cuja receita totalizou R\$2,4 milhões (+790,7%), impulsionado pelo produto Prestamista Consignado efeito do aumento da origemção

do crédito no período.

Desempenho Produto Vida

O produto Vida é operado nas modalidades: i) Vida Papcard – seguro ofertado em conjunto com os cartões de crédito consignado do Banco, ii) Vida FGTS – seguros ofertado no momento do saque do FGTS, esse produto teve início em fevereiro/22, e iii) Vida Outros – seguro ofertado para associados de entidades parceiras do Banco.

A Receita Bruta atingiu o patamar de R\$44,2 milhões, com crescimento de R\$19,3 milhões (+77,8%) em relação ao 2T21, fruto da recorrência de receita gerada pelos produtos vendidos em períodos anteriores, conforme detalhado acima, bem como pelo aumento na renda média da base de clientes do banco, efeito do aumento do salário mínimo promulgado em fevereiro de 2022, que geraram oportunidades para vendas novas de seguros. As vendas novas do seguro de Vida geram impacto significativo em receita, devido ao formato de comissão do produto, onde é pago agenciamento na primeira parcela do seguro vendido.

3.3 BRB Seguros

A BRB Seguros atua na comercialização de produtos de seguridade por meio dos canais de distribuição do BRB Banco de Brasília, possuindo acesso a uma extensa rede de distribuição composta por mais de 170 agências bancárias, rede de correspondentes e os canais digitais do banco. A subsidiária possui outorga de exploração exclusiva dos canais de distribuição do BRB por 20 anos, desde janeiro/2022.

Com o fechamento da aquisição de 50,1% do capital da BRB Seguros em 31 de dezembro de 2021, passamos a consolidar o resultado da Unidade a partir do primeiro trimestre de 2022. A BRB Seguros comercializa, por meio dos canais do Banco BRB, produtos de seguros nas modalidades Prestamista, Vida, Habitacional, Residencial, Auto, dentre outros, além de previdência, capitalização e consórcios, sendo intensiva na atuação com os clientes pessoa física do banco.

EBITDA BRB Seguros (R\$ MM)	2T22	1T22	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Receita Bruta	66,3	41,2	61,1%	107,5	-	-
Impostos sobre Receita	(3,8)	(2,3)	61,9%	(6,1)	-	-
Comissões ¹	-	-	-	-	-	-
Receita Líquida Ex Comissões	62,6	38,8	61,1%	101,4	-	-
Custos ¹	(7,0)	(5,8)	20,7%	(12,9)	-	-
Lucro Bruto	55,5	33,0	68,2%	88,5	-	-
Margem Bruta ¹	88,7%	85,0%	3,8p.p.	87,3%	-	-
Despesas ¹	(7,7)	(7,2)	5,9%	(14,9)	-	-
EBITDA	47,9	25,8	85,7%	73,6	-	-
Margem EBITDA ¹	76,5%	66,4%	10,1p.p.	72,6%	-	-

¹ A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, bem como, as margens passam a ser calculadas sobre a receita líquida ex comissões, com reapresentação dos dados históricos.

3.3.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida Ex Comissões:** a Receita Líquida Ex Comissões atingiu R\$62,6 milhões no 2T22 (+61,1% vs. 1T21), impulsionada pela receita do produto Prestamista, conforme será detalhado na próxima seção. A BRB Seguros opera no regime de Lucro Presumido, com alíquota média de imposto sobre receita de 5,7%.
- ▶ **Comissões:** a Unidade BRB Seguros não realiza repasses de comissão.
- ▶ **Custos:** no 2T22, os custos da Unidade atingiram R\$7,0 milhões, com crescimento de 20,7% vs. o 1T22, efeito da finalização da migração da operação para a nova BRB Seguros, estabelecendo o patamar normal de custos de pessoal do negócio. O principal componente de custos da BRB Seguros são os gastos com a equipe comercial própria que opera presencialmente nas agências do banco promovendo a venda de seguros (consultores de seguros), o time de vendas remotas (operadores de venda), o time pós-venda e a estrutura de gestão da equipe comercial.

Indicadores BRB Seguros	2T22	1T22	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Pessoal	(6,2)	(5,2)	18,9%	(11,5)	-	-
Outros	(0,8)	(0,6)	36,4%	(1,4)	-	-
Custos (R\$ MM)²	(7,0)	(5,8)	20,7%	(12,9)	-	-
Despesas (R\$ MM)²	(7,7)	(7,2)	5,9%	(14,9)	-	-
Headcount (#)¹	282	296	-4,7%	289	-	-

¹ Posição final do trimestre em 2T22 e 2T21 e média das posições nos trimestres em 1S22 e 1S21. ² A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, com reapresentação dos dados históricos.

- ▶ **Despesas:** no 2T22, as despesas da Unidade atingiram R\$7,7 milhões. O principal componente de despesas da BRB Seguros são os gastos com o time administrativo que atuam nas áreas de marketing, tecnologia e financeiro, além dos gastos com tecnologia e rateio de despesas de infraestrutura e ocupação com o BRB. O destaque em despesas no 2T22 foi na conta de Propaganda e Eventos, originado pela campanha de rebranding e ativação da marca BRB Seguros no período.
- ▶ **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$47,9 milhões no trimestre, com crescimento de 85,7% vs. 1T22. A Margem EBITDA da Unidade no período foi de 76,5%, com crescimento de 10,1p.p. em margem, efeito da acelerada expansão em receita bruta.

3.3.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	2T22	1T22	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Prestamista	51,1	27,5	85,5%	78,6	-	-
Vida	7,0	7,2	-1,7%	14,2	-	-
Residencial	3,9	2,6	49,4%	6,5	-	-
Outros	4,3	3,9	12,1%	8,2	-	-
Receita Bruta BRB Seguros	66,3	41,2	61,1%	107,5	-	-

No 2T22, a BRB Seguros atingiu receita bruta de R\$66,3 milhões, com crescimento de 61,1% frente ao primeiro trimestre da nova operação, após parceria Wiz e Banco BRB. O desempenho do trimestre foi impulsionado pelo seguro Prestamista, principal produto do portfólio, comercializado majoritariamente na modalidade Prestamista Pessoa Física, bem como do Seguro Residencial.

No período, a BRB Seguros fez mais um lançamento de produto, o Residencial Personalizado, dando continuidade à ampliação do seu portfólio. Esse seguro foi desenhado para atender demandas exclusivas e ampliar a experiência dos clientes. Somado ao Prestamista PJ, lançado no primeiro trimestre desse ano, a BRB Seguros fortalece e diversifica seu portfólio de produtos, em linha com a estratégia desenhada para a Unidade. Ainda, nesse primeiro semestre de operação, a Unidade realizou diversas melhorias operacionais, com foco na renovação de seguros, reposicionamento da marca – com ações de ativação para os canais do banco e clientes - e melhorias tecnológicas, como a entrega da plataforma BRB Completo, que visa maior engajamento da força comercial. Essas ações somadas impulsionaram os resultados do negócio, ajudando a promover a expansão da rentabilização dos canais de distribuição do banco.

A Unidade encerrou o trimestre com 334,5 mil clientes em carteira, inferior ao apresentado no 1T22, devido a uma readequação da base de clientes do Nação Fla, porém sem impacto relevante no prêmio de seguros emitido, devido ao perfil de produtos comercializados para essa base – com menor tíquete médio. A BRB Seguros atingiu R\$159,4 milhões em prêmio emitido no trimestre, um aumento de 50,2% em relação ao 1T22.

Desempenho Produto Prestamista

O produto Prestamista é operado nas modalidades: Prestamista PF – seguro prestamista atrelado às concessões de crédito pessoal do banco, como crédito consignado e Prestamista PJ – atrelado às

Prêmio Emitido e Carteira de Clientes



concessões de crédito para pessoa jurídica, como crédito para capital de giro. A comissão de ambos os produtos é paga no momento da originação da venda, podendo haver estornos de comissão em virtude de alterações e cancelamentos na apólice do seguro vendido.

A Receita Bruta do produto no trimestre atingiu R\$51,1 milhões, crescimento de 85,5% vs. 1T22, impulsionado pelo Avança DF, programa de estímulo econômico para pessoas físicas e jurídicas lançado pelo banco ao final do mês de março. O programa promoveu a redução na taxa de juros de linhas de crédito, bem como alongamento dos prazos, estimulando a captação de crédito no período. Como efeito da ampliação do crédito concedido no período, bem como do alongamento dos prazos, que gera aumento no tíquete médio do seguro, o prêmio do seguro prestamista atingiu o patamar de R\$110,2 milhões, crescimento de 78,6% vs. 1T22, impulsionando a receita do período. Somado a isso, no trimestre, a Unidade recebeu bonificações de comissão relacionados a acordos de produção com as seguradoras.

3.4 Wiz Conseq

A Wiz Conseq 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 Conseq (R\$ MM)	2T22	1T22	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Receita Bruta	3,5	2,2	57,5%	6,9	4,5	54,9%
Impostos sobre Receita	(0,4)	(0,3)	60,5%	(0,8)	(0,5)	50,0%
Comissões ¹	(0,3)	(0,3)	8,1%	(0,8)	(0,4)	102,5%
Receita Líquida Ex Comissões	2,8	1,7	66,5%	5,3	3,5	50,1%
Custos ¹	(1,8)	(0,7)	160,5%	(3,7)	(1,4)	172,7%
Lucro Bruto	1,0	1,0	0,1%	1,6	2,2	-27,3%
Margem Bruta ¹	35,3%	58,6%	-23,4p.p.	29,7%	61,3%	-31,6p.p.
Despesas ¹	(0,0)	(0,1)	-28,9%	0,0	(0,2)	-120,2%
EBITDA	0,9	0,9	1,8%	1,6	1,9	-15,5%
Margem EBITDA ¹	33,9%	55,4%	-21,5p.p.	30,6%	54,4%	-23,8p.p.

¹ A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, bem como, as margens passam a ser calculadas sobre a receita líquida ex comissões, com reapresentação dos dados históricos.

3.4.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida Ex Comissões:** a Receita Líquida Ex Comissões atingiu R\$2,8 milhões no 2T22 crescimento de 66,5% em relação ao 2T21, efeito da expansão da operação para novas redes concessionárias e diversificação do portfólio de produtos.
- ▶ **Comissões:** os repasses de comissão de venda apresentaram crescimento de 8,1% em relação ao 2T21. A Unidade realiza repasse de comissão para concessionários parceiros de acordo com a performance comercial da agência. Essa remuneração é registrada no resultado da corretora como “Comissões”, apresentado na tabela acima.
- ▶ **Custos:** no 2T22, os custos da Unidade atingiram R\$1,8 milhão, crescimento de 160,5% em relação ao 2T21, majoritariamente devido ao aumento do time comercial e de gestão para suporte à expansão das operações da Unidade. No trimestre, houve crescimento de 56 headcounts (+560,0%).

Indicadores Wiz Conseq	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Pessoal	(1,7)	(0,2)	603,4%	(3,4)	(0,5)	635,1%
Outros	(0,1)	(0,4)	-75,5%	(0,3)	(0,9)	-63,2%
Custos (R\$ MM)²	(1,8)	(0,7)	160,5%	(3,7)	(1,4)	172,7%
Headcount (#)¹	66	10	560,0%	62	10	520,0%

¹ Posição final do trimestre em 2T22 e 2T21 e média das posições nos trimestres em 1S22 e 1S21. ² A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, com reapresentação dos dados históricos.

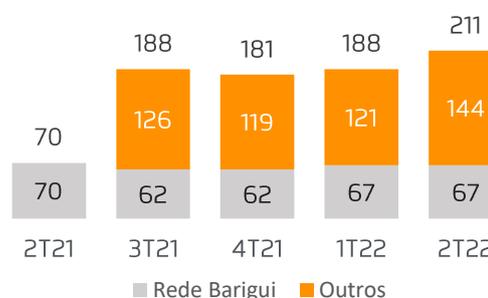
- ▶ **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$0,9 milhão no trimestre (+1,8% vs. 2T21), em linha com os resultados do trimestre passado. A Margem EBITDA Ajustada da Unidade no 2T22 foi de 33,9%, redução de 21,5p.p. vs. o 2T21, devido ao aumento nos custos.

3.4.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Auto	1,3	0,9	38,6%	2,5	1,8	36,3%
Prestamista	1,5	1,3	16,5%	3,0	2,6	16,3%
Outros	0,3	-	-	0,6	-	-
Rede Concessionária Barigui	3,1	2,2	39,4%	6,2	4,5	38,3%
Auto	0,4	0,0	-	0,7	0,0	-
Demais Redes Concessionárias	0,4	0,0	-	0,7	0,0	-
Locadoras	0,0	-	-	0,1	-	-
Receita Bruta Wiz Conseg	3,5	2,2	57,5%	6,9	4,5	54,9%

A operação atingiu receita bruta de R\$3,5 milhões no trimestre, 57,5% acima do apresentado no 2T21, impulsionada pelo desempenho de vendas de seguros na Rede Barigui, conforme será detalhado adiante, bem como pelos resultados obtidos em outras redes concessionárias, efeito da estratégia de expansão da Unidade. No trimestre, o número de concessionárias atendidas cresceu 201,0% vs. o 2T21, totalizando 211 concessionárias. A Wiz Conseg passou a atuar em 6 novas redes concessionárias no período, fruto de contratos celebrados nos últimos trimestres: MVC, CAVEPE, Venture, Rivel, Minauto e Lelac. Ainda, a operação segue ampliando sua atuação em redes de locadoras, com soluções especializadas para canais de vendas do segmento automotivo.

Concessionárias Atendidas



Rede Barigui

Produto Auto

A Receita Bruta do produto Auto apresentou crescimento de 38,6% em relação ao 2T21, devido (i) ao aumento na quantidade de Vendas Novas do Seguro Auto (+49,23%), como resultado de evoluções promovidas na jornada de vendas, visando o aumento do incentivo à rede comercial para conversão dos produtos, o que gerou aumento na penetração de seguros nas vendas de automóveis, (ii) aumento no tíquete médio do seguro, efeito do reajuste do preço dos automóveis pela tabela FIPE, impactando tanto a venda nova quanto a renovação, (iii) crescimento na quantidade de seguros renovados, devido ao crescimento da carteira no último ano, bem como do aumento na taxa de renovação. Esses efeitos impulsionaram o prêmio emitido do período, que atingiu R\$8,7 milhões, um crescimento de 59,3% v.s. 2T21.

Prêmio Emitido e Carteira de Clientes



Demais Produtos

O produto Prestamista atingiu crescimento de 16,5% em relação ao mesmo período do ano passado, trazendo um delta positivo de R\$0,2 milhão à receita da Unidade em relação ao 2T21, totalizando R\$1,5 milhão. Resultado de campanha de vendas direcionada ao produto, iniciada no trimestre passado, bem como do aumento nos valores de automóveis, efeito dos reajustes pela tabela FIPE, impulsionaram o prêmio do seguro. Por fim, o seguro Garantia Mecânica, lançado ao final do ano passado, segue apresentando crescimento e adicionando resultado à Unidade.



Segmento
ENABLERS

3.5 Wiz Concept

A Wiz Concept, anteriormente Wiz BPO, é a Unidade do grupo provedora de soluções completas e digitais para o mercado segurador e de crédito. Como parte do seu novo posicionamento e revisão estratégica, a Unidade passou por um processo de *rebranding* no primeiro trimestre de 2022, passando a se chamar Wiz Concept. A nova marca busca representar de forma mais clara o valor gerado pela Unidade para seus clientes e parceiros. A Wiz Concept possui uma plataforma completa de tecnologia, serviços e produtos para o mercado financeiro, possibilitando que parceiros possam maximizar seus resultados com seguros e crédito. Essa estratégia full solutions se baseia em fornecer tecnologia com soluções inovadoras e alta conectividade, serviços de alta qualidade com foco na satisfação dos clientes e melhores produtos, permitindo uma oferta contextualizada.

EBITDA Wiz Concept (R\$ MM) ¹	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Receita Bruta	33,0	26,2	26,3%	66,9	50,6	32,1%
Impostos sobre Receita	(3,7)	(2,8)	32,3%	(7,6)	(5,5)	37,0%
Comissões ²	0,0	-	0,0%	-	-	0,0%
Receita Líquida Ex Comissões	29,4	23,4	25,6%	59,3	45,1	31,5%
Custos ²	(21,6)	(16,5)	30,4%	(41,7)	(32,3)	29,2%
Lucro Bruto	7,8	6,8	14,0%	17,7	12,9	37,4%
Margem Bruta ²	26,6%	29,3%	-2,7p.p.	29,8%	28,5%	1,3p.p.
Despesas ²	(5,7)	(4,1)	38,2%	(12,5)	(7,0)	77,7%
EBITDA	2,1	2,7	-22,6%	5,1	5,8	-11,5%
Margem EBITDA ²	7,2%	11,7%	-4,5p.p.	8,7%	12,9%	-4,2p.p.

¹ A partir do 3T21, apresentamos o resultado da Unidade Wiz B2U consolidado à Wiz Concept, após fusão das duas unidades de negócios. ² A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, bem como, as margens passam a ser calculadas sobre a receita líquida ex comissões, com reapresentação dos dados históricos.

3.5.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida Ex Comissões:** no 2T22, a Unidade atingiu R\$29,4 milhões em Receita Líquida Ex Comissões, com crescimento de 25,6% em relação ao 2T21, sendo impactada principalmente pelo aumento na receita de “Soluções em Seguros Massificados” e pela incorporação do resultado de Televendas.
- ▶ **Comissões:** a Unidade realiza repasse de comissão para parceiros comerciais em operações de Televendas de seguros. Essa remuneração é registrada no resultado da Wiz Concept como “Comissões”, apresentado na tabela acima.
- ▶ **Custos e Despesas:** o crescimento de R\$5,1 milhões (ou 30,4%) nos custos do 2T22, quando comparado ao 2T21, bem como o aumento de R\$1,6 milhão (ou 38,2%) nas despesas, decorrem, principalmente, do aumento nos custos e despesas com Pessoal, efeito do aumento da Operação devido à: (i) incorporação dos headcounts alocados na operação Televendas (anteriormente, Wiz B2U) e (ii) ao investimento em times para desenvolvimento de novas soluções tecnológicas, em linha com o processo de reposicionamento da Unidade e evolução do seu portfólio de soluções.
- ▶ **EBITDA:** a unidade atingiu EBITDA de R\$2,1 milhões no trimestre, com queda de 22,9% vs 2T21, devido principalmente ao aumento nos custos e despesas do período.

Indicadores Wiz Concept	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Pessoal	(18,2)	(14,1)	28,9%	(37,3)	(27,9)	33,4%
Outros	(3,4)	(2,4)	38,9%	(4,4)	(4,3)	2,1%
Custos (R\$ MM)²	(21,6)	(16,5)	30,4%	(41,7)	(32,3)	29,2%
Despesas (R\$ MM)²	(5,7)	(4,1)	38,2%	(12,5)	(7,0)	77,7%
Headcount (#)¹	970	929	4,4%	993	914	8,6%

¹ Posição final do trimestre em 2T22 e 2T21 e média das posições nos trimestres em 1S22 e 1S21. ² A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, com reapresentação dos dados históricos.

3.5.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Soluções em Seguros Massificados	13,0	11,7	11,2%	25,5	21,8	16,6%
Soluções em Seguros Corporate	1,8	2,0	-11,6%	4,7	3,9	22,9%
Soluções em Crédito	4,0	4,5	-9,3%	8,0	8,6	-6,6%
Soluções Digitais	0,5	0,0	-	0,6	0,1	-
Soluções Corporativas	7,1	8,0	-10,7%	14,8	16,3	-9,6%
Televendas	6,6	-	-	13,4	-	-
Receita Bruta Wiz Concept	33,0	26,2	26,3%	66,9	50,6	32,1%

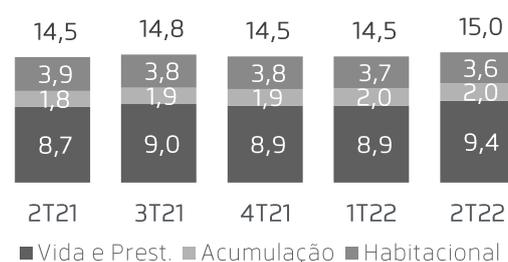
No 2T22, a Wiz Concept atingiu R\$33,0 milhões de Receita Bruta, com aumento de 26,3% (ou R\$6,9 milhões) em relação ao 2T21, impulsionado pelo aumento na receita de “Soluções em Seguros Massificados”, bem como pela incorporação da receita de “Televendas” a partir do 3T21, após fusão das unidades Wiz B2U e Wiz Concept, e reconhecimento de receita referente ao serviço de gestão da carteira dos produtos patrimoniais da Rede Caixa a partir do 4T21, anteriormente comercializados na Rede Caixa.

Soluções em Seguros - Massificados e Corporate

As soluções em seguros massificados são serviços fornecidos a seguradoras que operam produtos como Vida, Habitacional, Prestamista e Previdência. A receita dessa linha é composta, majoritariamente, por soluções de regulação de sinistros e atendimento para os clientes de diversas seguradoras, tais como CNP Brasil, Previsul, Tokio Marine, dentre outras. No 2T22, a receita apresentou crescimento de 11,2% vs. o 2T21, devido aos serviços prestados a clientes dos produtos Vida e Prestamista, que apresentaram crescimento de 20,1% no mesmo período, efeito do aumento na quantidade de clientes em carteira do cliente CNP Brasil.

As soluções em Seguros Corporate são serviços fornecidos a seguradoras que operam produtos para pessoa jurídica, como Agro, Responsabilidade Civil e Outros. A receita dessa linha é composta, majoritariamente, por soluções de regulação de sinistros para os clientes Newe, Argo, Berkley, entre outros. No 2T22, a receita apresentou retração de 11,6%, devido à queda no volume de sinistros regulados do produto

Massificados - Contratos Faturados média/mês (em #MM)



Corporate - Sinistros Regulados (# mil)



Property, sendo parcialmente compensado pelo crescimento de 12,7% no seguro Agro, devido ao aumento na quantidade de clientes em carteira.

Receita Bruta (R\$ MM)	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Vida e Prestamista	7,2	6,0	20,1%	14,1	11,5	23,2%
Acumulação	3,3	3,0	9,4%	6,2	5,8	7,7%
Habitacional	1,8	1,7	5,1%	3,6	3,3	8,5%
Massificados	0,7	0,9	-29,2%	1,5	1,3	18,8%
Soluções Seguros Massificados	13,0	11,7	11,2%	25,5	21,8	16,6%
Property	1,1	1,4	-21,9%	1,4	2,9	-49,7%
Agro	0,7	0,6	12,7%	3,3	1,0	232,8%
Soluções Seguros Corporate	1,8	2,0	-11,6%	4,7	3,9	22,9%

Televentas

A partir do 3T21, a operação Wiz B2U foi incorporada na Unidade Wiz Concept, passando a denominar “Televentas”. As soluções de Televentas compõem serviços de interação remota com o cliente para comercialização de seguros e crédito, sendo focada em iniciativas de call center e digitais. Ainda, passamos a reconhecer na linha de “Televentas”, a partir do 4T21, a receita referente ao serviço de gestão da carteira dos produtos patrimoniais anteriormente comercializados na Rede Caixa.

No 2T22, a Receita Bruta de Televentas apresentou retração de 3,5% vs. 1T22, impactada especialmente pela queda na receita dos produtos patrimoniais provenientes do Run-Off da Rede Caixa, com destaque para os seguros Multirrisco e Residencial, que apresentaram queda de 30,2% e 12,4%, respectivamente, na comparação QoQ. Parcialmente compensando esse efeito, a unidade passou a registrar faturamento de contratos de televentas com novos clientes, com impacto mais significativo no segmento auto.

Receita Bruta (R\$ MM)	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Auto	2,4	-	-	4,1	-	-
Multirrisco	1,6	-	-	4,0	-	-
Residencial	2,4	-	-	5,2	-	-
Outros	0,1	-	-	0,1	-	-
Televentas	6,6	-	-	13,4	-	-



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 23 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, empréstimo pessoal “Wiz Cred” e financiamento imobiliário.

EBITDA Wiz Parceiros (R\$ milhões)	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Receita Bruta	16,1	13,9	16,1%	31,2	28,8	8,4%
Impostos sobre Receita	(1,0)	(0,8)	23,9%	(1,9)	(1,7)	17,0%
Comissões ¹	(1,1)	(0,9)	29,4%	(1,9)	(1,2)	57,0%
Receita Líquida Ex Comissões	14,0	12,2	14,7%	27,4	25,9	5,5%
Custos ¹	(6,8)	(4,9)	40,6%	(13,4)	(8,9)	49,7%
Lucro Bruto	7,2	7,3	-2,5%	14,0	17,0	-17,6%
<i>Margem Bruta¹</i>	<i>51,1%</i>	<i>60,2%</i>	<i>-9,0p.p.</i>	<i>51,2%</i>	<i>65,6%</i>	<i>-14,4p.p.</i>
Despesas ¹	(1,0)	(1,1)	-2,9%	(2,0)	(2,0)	-2,1%
EBITDA	6,1	6,3	-2,4%	12,0	15,0	-19,7%
<i>Margem EBITDA¹</i>	<i>43,8%</i>	<i>51,5%</i>	<i>-7,7p.p.</i>	<i>43,9%</i>	<i>57,7%</i>	<i>-13,8p.p.</i>

¹ A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, bem como, as margens passam a ser calculadas sobre a receita líquida ex comissões, com reapresentação dos dados históricos.

3.6.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida Ex Comissões:** no 2T22, a Unidade atingiu R\$14,0 milhões em Receita Líquida Ex Comissões, 14,7% acima do 2T21. O destaque principal se deu nas operações de vendas de Consórcios, como será comentado adiante.
- ▶ **Comissões:** os repasses de comissão de venda apresentaram crescimento de 29,4% em relação ao 2T21. A Unidade realiza repasse de comissão para determinados parceiros de distribuição de produtos, sendo o montante variável conforme a performance de vendas do período. Essa remuneração é registrada no resultado da Unidade como “Comissões”, apresentado na tabela acima.
- ▶ **Custos:** o aumento dos Custos em 40,6% no 2T22 vs. o 2T21 é devido, especialmente, ao crescimento na linha de “Pessoal”, devido à anualização dos headcounts contratados no segundo semestre de 2021 para promover a operação dos produtos Itaú Consórcios, Santander Consórcios, BB Consórcios e Itaú Financiamentos, além de possíveis novos entrantes.

Indicadores Wiz Parceiros	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Pessoal	(6,0)	(3,2)	86,5%	(11,8)	(6,5)	82,4%
Outros	(0,8)	(1,6)	-49,0%	(1,5)	(2,5)	-36,9%
Custos (R\$ MM)²	(6,8)	(4,9)	40,6%	(13,4)	(8,9)	49,7%
Despesas (R\$ MM)²	(1,0)	(1,1)	-2,9%	(2,0)	(2,0)	-2,1%
Headcount (#)¹	135	84	60,7%	136	83	64,2%

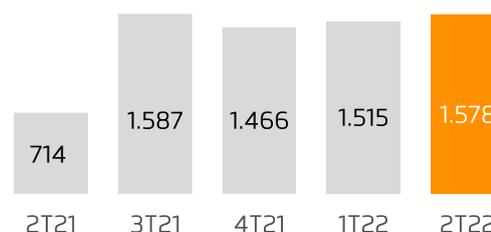
¹ Posição final do trimestre em 2T22 e 2T21 e média das posições nos trimestres em 1S22 e 1S21. ² A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, com reapresentação dos dados históricos.

3.6.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Indicação de Consórcio	10,0	10,9	-7,7%	18,5	23,2	-20,3%
Seguros	2,6	2,6	0,8%	5,2	5,2	0,4%
CNP Consórcios	12,7	13,5	-6,1%	23,7	28,3	-16,5%
Santander Consórcios	1,1	0,1	-	2,0	0,1	-
Itaú Consórcios	1,4	-	-	3,8	-	-
Outras Administradoras	0,5	-	-	0,7	-	-
Consórcios	15,7	13,6	15,4%	30,2	28,4	6,1%
Wimo	0,4	0,3	33,7%	0,7	0,4	89,2%
Wizcred	0,1	0,0	-	0,3	0,0	-
Crédito	0,4	0,3	54,3%	1,1	0,4	172,8%
Receita Bruta Wiz Parceiros	16,1	13,9	16,1%	31,2	28,8	8,4%

No 2T22, a Unidade de Negócio atingiu um resultado bruto 16,1% superior ao mesmo período do ano passado. Nesse trimestre, a receita foi positivamente impactada pelo crescimento na receita dos produtos “Consórcios”, efeito do crescimento no volume de cartas comercializadas, que atingiu o patamar de R\$1,9 bilhão no trimestre, com recorde de vendas no mês de junho, o que deve impactar positivamente a receita dos próximos períodos. Em Consórcios, destaque positivo nesse trimestre para o reconhecimento de receita dos produtos comercializados das outras administradoras de consórcios (Itaú Consórcios, Santander Consórcios, BB Consórcios e início da comercialização de produtos da Bannisul Consórcios) que adicionaram R\$3,0 milhões ao resultado do trimestre. Esse desempenho é reflexo da estratégia da Unidade da diversificação de seus resultados, por meio da ampliação do portfólio de produtos.

Quantidade de Parceiros



A linha “Crédito” teve crescimento de 54,3% ou R\$0,1 milhão em relação ao 2T21, principalmente devido ao encarteamento de vendas realizadas nos últimos períodos nos produtos Wimo. Ao final do trimestre, nossa rede era composta por 1.578 parceiros comerciais, um crescimento de 121,0% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. Para os próximos trimestres, a Unidade terá o desafio de dar continuidade à estratégia de diversificação do portfólio de produtos, com foco no portfólio de produtos de crédito, bem como a consolidação e escalabilidade das operações iniciadas em 2021.

Consórcios

A receita bruta da linha “Consórcios” atingiu R\$15,7 milhões no 2T22, crescimento de 15,4% em relação ao mesmo período do ano anterior. O destaque foi para a retomada nas vendas dos produtos da CNP Consórcios, além da continuidade no crescimento das vendas dos produtos das demais administradoras, com a evolução da maturação das operações. O atual cenário econômico brasileiro, com alta taxa de juros, tem impulsionado o setor de consórcios imobiliários, produto-chave da Unidade.

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





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. A operação da Wiz Corporate é segmentada comercialmente em macro setores para prospecção e venda de seguros corporativos de forma especializada: *real state*; *aviation*; alimentos, bebidas e agro; infraestrutura; química, farma e sucroalcooleiro; banco, serviços e varejo. A operação possui mais de 60 produtos disponíveis para empresas de todos os portes, e trabalha com mais de 50 seguradoras.

EBITDA Wiz Corporate (R\$ milhões)	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Receita Bruta	13,1	10,5	25,0%	27,8	23,7	17,5%
Impostos sobre Receita	(1,3)	(1,2)	7,4%	(2,5)	(2,8)	-11,9%
Comissões ¹	(0,5)	(0,2)	243,5%	(0,7)	(0,3)	145,6%
Receita Líquida Ex Comissões	11,3	9,1	23,4%	24,6	20,5	19,7%
Custos ¹	(8,4)	(5,5)	51,9%	(15,7)	(12,4)	26,9%
Lucro Bruto	2,8	3,6	-20,6%	8,9	8,1	8,9%
<i>Margem Bruta¹</i>	<i>25,2%</i>	<i>39,2%</i>	<i>-14,0p.p.</i>	<i>36,1%</i>	<i>39,7%</i>	<i>-3,6p.p.</i>
Despesas ¹	(1,8)	(2,9)	-37,2%	(3,5)	(5,7)	-39,2%
EBITDA	1,0	0,7	49,2%	5,4	2,4	121,3%
<i>Margem EBITDA¹</i>	<i>9,1%</i>	<i>7,5%</i>	<i>1,6p.p.</i>	<i>22,0%</i>	<i>11,9%</i>	<i>10,1p.p.</i>

¹ A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, bem como, as margens passam a ser calculadas sobre a receita líquida ex comissões, com reapresentação dos dados históricos.

3.7.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida Ex Comissões:** no 2T22, a Unidade atingiu R\$11, 8 milhões em Receita Líquida Ex Comissões, avanço de 23,4% em relação ao 2T21, devido à evolução da Receita Bruta, conforme será detalhado adiante. No 1S22, o crescimento foi de 19,7% frente ao mesmo período do ano anterior, para R\$24,6 milhões.
- ▶ **Comissões:** os repasses de comissão de venda apresentaram crescimento de 243,5% em relação ao 2T21. A Unidade realiza repasse de comissão para determinados corretores parceiros de distribuição de produtos, sendo o montante variável conforme a performance de vendas do período. Essa remuneração é registrada no resultado da Unidade como “Comissões”, apresentado na tabela acima.
- ▶ **Custos:** o aumento de 51,9% no 2T22, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, é devido, principalmente, ao crescimento de 52,0% da linha de Pessoal, como efeito do aumento do headcount e dos custos com remuneração variável da força de vendas, salários e encargos.

Indicadores Wiz Corporate	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Pessoal	(6,9)	(4,5)	52,0%	(12,8)	(10,2)	25,3%
Outros	(1,5)	(1,0)	51,1%	(2,9)	(2,1)	34,6%
Custos (R\$ MM)²	(8,4)	(5,5)	51,9%	(15,7)	(12,4)	26,9%
Despesas (R\$ MM)²	(1,8)	(2,9)	-37,2%	(3,5)	(5,7)	-39,2%
Headcount (#)¹	143	117	22,2%	142	117	21,4%

¹ Posição final do trimestre em 2T22 e 2T21 e média das posições nos trimestres em 1S22 e 1S21. ² A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, com reapresentação dos dados históricos.

3.7.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Garantias	7,5	6,0	25,9%	16,6	12,5	32,8%
Responsabilidade Civil	2,7	2,0	39,4%	5,8	4,3	33,7%
Patrimoniais	1,9	1,2	63,2%	3,9	2,0	92,0%
Outros	0,9	1,3	-34,1%	1,6	4,8	-67,8%
Receita Bruta Wiz Corporate	13,1	10,5	25,0%	27,8	23,7	17,5%

No 2T22, a Wiz Corporate obteve Receita Bruta de R\$13,1 milhões, 25,0% acima do apresentado no mesmo trimestre do ano anterior (+R\$2,6 milhões). Esse resultado foi impulsionado pela performance comercial da Unidade no trimestre, com crescimento no volume de prêmio emitido, reflexo da reestruturação interna realizada nos últimos trimestres. Além disso, a Wiz Corporate passou a consolidar o resultado das corretoras adquiridas no início do ano, visando seu fortalecimento no mercado de produtos de seguridade direcionados à construção civil.

O desempenho do produto Garantia no trimestre vs. o 2T21 (+25,9% vs. 2T21) reflete a estratégia da Unidade em questão de aumento de tomadores, com recorrência de pagamento e foco na criação de valor no longo prazo. No período, 44,7% da receita do produto foi proveniente do estoque de receitas vs. 41,4% no mesmo trimestre do ano anterior. No período, destaque para os seguros Garantia Judicial, com aumento no volume de vendas e tíquete médio. Sobre o produto Patrimonial, o resultado atingido reflete a expansão no volume de vendas e renovações de seguros com apólices de tíquete médio relevantes. No acumulado dos 2 trimestres do ano, a Receita Bruta cresceu 17,5% frente ao mesmo período do ano anterior, para R\$27,8 milhões.

Nesse trimestre, a Wiz Corporate celebrou importantes parcerias para expansão de seus canais de atuação. Com atendimento técnico e personalizado voltado para a avaliação de riscos e proteção contra prejuízos imprevistos e eventualidades, a Wiz Corporate tem agora em seu rol de parcerias o Banco Voiter e a CASF Corretora - Banco da Amazônia, além do Banco Luso Brasileiro, parceria celebrada no ano passado. Os acordos celebrados com os bancos preveem atuação da Wiz Corporate no modelo bancassurance para potencializar os resultados dos canais por meio da expertise da Corretora na oferta de seguros de forma consultiva e personalizada aos clientes dos bancos, expandindo o portfólio de soluções ofertadas. Ainda neste período, a Unidade celebrou acordo com a BB Corretora para comercialização, em regime de co-corretagem, dos produtos operados pela seguradora Mapfre tendo como foco os clientes pessoas jurídicas do segmento atacado do Banco do Brasil. Contratos como esses foram possíveis pela diversificação na atuação da Unidade, que fez mudanças estratégicas para aprimorar sua metodologia e os sistemas.

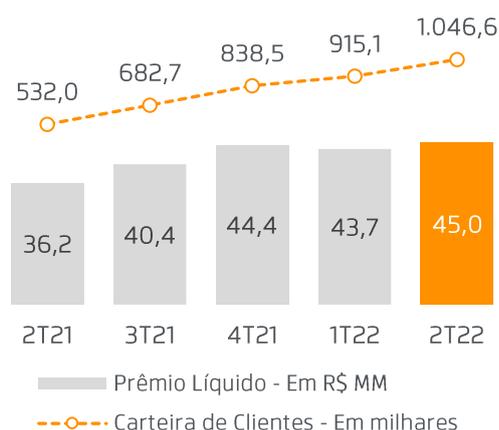


Resultado INVESTIDAS

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 é a plataforma digital mais completa de seguros do país, com 20 produtos digitais no portfólio. A investida possui outorga de exploração exclusiva do balcão do Banco Inter por 50 anos, desde junho/2019.

Prêmio e Carteira de Clientes



Nesse trimestre, a Inter Seguros atingiu o patamar histórico de 1 milhão de clientes ativos, praticamente dobrando a carteira de clientes vs. o mesmo trimestre do ano anterior, entregando por mais um trimestre consecutivo consistente crescimento. Em 3 anos de operação, a Unidade saltou de 35 mil clientes para 1 milhão, crescimento muito acima do apresentado por demais players de mercado.

Nesse período, a Inter Seguros seguiu expandindo seu portfólio e realizou o lançamento de mais um produto, o Doutor Inter, fortalecendo e consolidando a avenida de produtos de saúde, que já conta com seguro de saúde e odontológico. O Doutor Inter é um produto de telemedicina, com tíquete médio inferior, que permite ao cliente realizar consultas on-line com médicos especialistas, cuja jornada, desde a venda até o atendimento, é realizada 100% pela plataforma do Inter. A Unidade opera em três avenidas principais: seguros, produtos de acumulação e saúde.

Número de Vendas



No trimestre, destaque para o desempenho de vendas de consórcios, que atingiu R\$90 milhões em volume de cartas comercializadas, um patamar 3x acima do mesmo período do ano passado. Em prêmio líquido, a Unidade alcançou R\$45,0 milhões, 22,8% acima do mesmo período de 2021.

Em menos de 3 anos após o início da nova gestão na Inter Seguros, a Unidade consolidou o maior portfólio de produtos digitais do país, entregou crescimento de mais de 30x na carteira de clientes, de 10x em receita bruta e um ganho de quase 20p.p. em margem EBITDA. Para os próximos períodos, a Inter Seguros planeja dar continuidade à expansão do seu portfólio de produtos, buscando manutenção do crescimento no prêmio líquido e carteira de clientes.

Resultado Inter Seguros (R\$ MM)	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Receita Bruta	35,0	21,6	62,2%	64,8	41,2	57,5%
Receita Líquida	31,5	20,3	55,1%	58,0	38,7	49,6%
EBITDA	28,2	18,2	54,5%	49,9	34,6	44,3%
Margem EBITDA	89,5%	89,9%	-0,4p.p.	86,0%	89,2%	-3,1p.p.
Lucro Líquido	18,5	15,6	18,8%	33,0	29,5	11,6%
Margem Líquida	58,8%	76,7%	-18,0p.p.	56,9%	76,2%	-19,4p.p.
Equivalência Patrimonial (40%)	7,4	5,9	23,8%	11,3	11,5	-1,5%

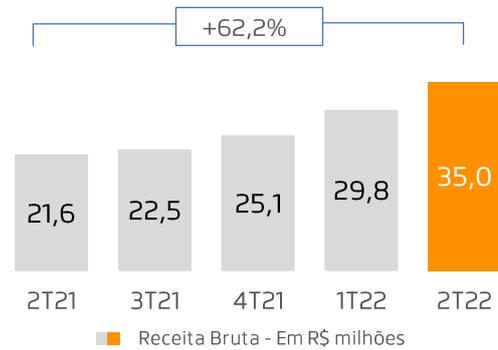
¹ Equivalência patrimonial contabilizada com defasagem de um mês em relação à competência do resultado auferido pela Inter Seguros.

3.8.1 Desempenho Financeiro

▶ **Receita Líquida:** Nesse trimestre, a Inter Seguros apresentou Receita Líquida de R\$31,5 milhões, crescimento de 55,1% (ou R\$11,2 milhões) quando comparado com o mesmo trimestre do ano passado, impactado pela evolução na receita bruta (+62,2% y/y), efeito da consolidação da operação, com destaque para a evolução do portfólio de produtos, das iniciativas de rentabilização de carteira e do encarteiramento de vendas, gerando fluxo recorrente de comissão.

▶ **Lucro Líquido e Equivalência:** No 2T22, a Inter Seguros atingiu lucro líquido de R\$18,5 milhões, com crescimento de 18,8% (ou R\$2,9 milhões) em relação ao 2T21, impulsionada pelo crescimento operacional, mas impactada pela mudança no regime tributário para o Lucro Real, aumentando a alíquota efetiva dos tributos. A Wiz registrou, no 2T22, equivalência patrimonial de R\$7,4 milhões, resultado 23,8% superior ao 2T21. A equivalência patrimonial é contabilizada com defasagem de um mês em relação à competência do resultado auferido pela Inter Seguros.

Evolução da Receita Bruta



4

Anexos

4.1 Demonstração de Resultados

Operações continuadas	Controladora		Consolidado	
	30/06/2022	30/06/2021	30/06/2022	30/06/2021
Receita Líquida da prestação de serviços	112.480	251.094	459.735	444.644
Custo dos serviços prestados	(4.862)	(29.933)	(188.686)	(153.348)
Lucro bruto	107.619	221.161	271.049	291.296
Despesas administrativas	(49.814)	(50.381)	(79.595)	(69.866)
Depreciação e amortização	(9.180)	(13.607)	(39.169)	(15.806)
Outras receitas	2.495	774	17.668	930
Outras despesas	(4.976)	(2.686)	(9.588)	(3.628)
Participação nos lucros de controladas	59.539	36.770	10.566	11.484
Lucro operacional antes do resultado financeiro	105.683	192.031	170.932	214.410
Receitas financeiras	5.691	2.318	10.921	2.741
Despesas financeiras	(39.084)	(17.548)	(40.016)	(17.941)
Resultado financeiro, líquido	(33.392)	(15.230)	(29.096)	(15.200)
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	72.291	176.801	141.836	199.210
Imposto de renda e contribuição social correntes	(1.299)	(50.461)	(29.698)	(63.879)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(2.395)	4.419	(3.137)	3.264
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	68.598	130.759	109.002	138.595
Quantidade de ações ao final do exercício - em unidades	159.907.282	159.907.282	n.a.	n.a.
LUCRO LÍQUIDO POR AÇÃO - EM REAIS	0,42898	0,81772	n.a.	n.a.
Atribuível a:				
Acionistas da Companhia	n.a.	n.a.	68.598	130.759
Participação dos não controladores	n.a.	n.a.	40.404	7.836
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO			109.002	138.595

4.2 Balanço Patrimonial

ATIVO	Controladora		Consolidado	
	30/06/2022	31/12/2021	30/06/2022	31/12/2021
Circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	14.088	10.966	29.728	25.510
Aplicações financeiras	65.344	409.305	188.276	427.026
Contas a receber	11.530	6.148	83.418	45.560
Impostos a compensar	4.707	3.755	16.624	12.909
Outros ativos	16.636	14.112	19.240	11.685
Total do ativo circulante	112.305	444.286	337.286	522.690
Não circulante				
Contas a Receber	-	-	508	376
Instrumentos financeiros derivativos	21.822	21.822	21.822	21.822
Imposto de renda e contribuição social diferidos	17.289	19.684	21.257	24.394
Outros ativos	35.952	53.849	27.523	26.246
Investimentos	1.089.735	1.062.729	130.301	136.879
Imobilizado	6.501	6.942	14.134	14.446
Intangível	19.857	30.701	1.389.449	1.418.555
Arrendamentos	4.169	3.171	8.302	7.761
Total do ativo não circulante	1.195.326	1.198.898	1.613.297	1.650.479
TOTAL DO ATIVO	1.307.631	1.643.184	1.950.583	2.173.169

PASSIVO	Controladora		Consolidado	
	30/06/2022	31/12/2021	30/06/2022	31/12/2021
Circulante				
Contas a pagar	6.059	1.901	61.732	10.699
Obrigações sociais	18.652	26.311	43.877	46.546
Obrigações tributárias	8.793	28.653	26.045	39.787
Dividendos a pagar	79.921	94.023	89.193	96.460
Intermediação de pagamentos	7.993	15.372	7.993	15.372
Contas a pagar de aquisições	226.106	525.617	226.106	525.617
Arrendamentos	3.049	2.006	4.650	3.407
Debêntures	10.696	6.483	10.696	6.483
Outros Passivos	371	30.653	7.081	17.429
Total do circulante	361.639	731.019	477.373	761.800
Não circulante				
Contas a pagar	2.324	-	2.324	-
Debêntures	222.548	222.160	222.548	222.160
Contas a pagar de aquisições	249.675	293.159	249.675	293.159
Provisão para contingências	59.104	57.544	59.327	57.787
Outros passivos	27.645	23.899	28.277	24.958
Arrendamento	1.650	1.719	4.392	5.109
Total do não circulante	562.945	598.481	566.542	603.173
PATRIMÔNIO LÍQUIDO				
Capital social	40.000	40.000	40.000	40.000
Reservas de capital	33.454	33.453	33.454	33.453
Reserva legal	6.658	6.657	6.658	6.657
Reservas de lucros	298.328	298.328	298.328	298.328
Lucros Acumulados	68.598	-	68.253	-
Transações de capital	(63.991)	(64.754)	(63.991)	(64.754)
Atribuído aos acionistas controladores	383.046	313.684	382.701	313.684
Participação dos acionistas não controladores	-	-	523.967	494.512
Total do patrimônio líquido	383.046	313.684	906.668	808.196
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.307.631	1.643.184	1.950.583	2.173.169

4.3 Conciliação do EBITDA

Conciliação do EBITDA a partir do Lucro Líquido, segundo Art. 3º da ICVM 527.

Conciliação EBITDA (R\$ MM)	2T22	2T21	Δ%	1S22	1S21	Δ%
Lucro Líquido Contábil	57,3	75,0	-23,6%	109,0	138,6	-21,4%
IR/CSLL	18,1	28,5	-36,6%	32,4	60,6	-46,6%
Resultado Financeiro	14,2	6,7	113,1%	29,1	15,2	91,4%
Depreciação e Amortização	20,7	7,3	183,1%	39,2	15,8	147,8%
EBITDA	110,3	117,5	-6,2%	209,6	230,2	-9,0%
Earn-Out, Impairment e Outros	4,7	0,1	3583,4%	3,0	2,3	31,1%
MEP	(6,6)	(5,9)	11,3%	(10,6)	(11,5)	-8,0%
EBITDA Gerencial	108,4	111,7	-3,0%	202,0	221,0	-8,6%

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 Concept/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 Concept: 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. Além disso, a unidade é responsável pela atuação complementar às demais UNs da Wiz, fazendo interação remota para comercialização de seguros que demandam multicanalidade. Essa operação é focada em iniciativas de call center e digitais, aproveitando oportunidades de vendas não concretizadas anteriormente e para os momentos de renovação, cross sell, upsell e recuperação.

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 Concept.

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 entres 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
ri@wizsolucoes.com.br

