



Release de Resultados

3º 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.....	11
2. Resultado Consolidado Wiz	12
2.1 Receita Bruta	12
2.2 Comissões	13
2.3 Custos, Despesas e Outros.....	13
2.4 Lucro Líquido	16
2.5 Fluxo de Caixa.....	17
3. Desempenho por Unidade de Negócios	19
3.1 Conciliação do Resultado Gerencial por U.N. e o Resultado Contábil Consolidado	19
Rede Caixa	21
Segmento Balcões	22
3.2 Bmg Corretora	23
3.3 BRB Seguros	26
3.4 Wiz Conseg.....	28
Segmento Enablers	30
3.5 Wiz Concept.....	31
Segmento Canal Indireto	34
3.6 Wiz Parceiros.....	35
Segmento Corporate	37
3.7 Wiz Corporate	38
Investidas	40
3.8 Inter Seguros	41
4. Anexos	43
4.1 Demonstração de Resultados	43
4.2 Balanço Patrimonial.....	44
4.3 Conciliação do EBITDA	46
5. Glossário	47

Mensagem

da Administração

Bom dia! Encerramos mais um trimestre entregando resultados consistentes, apesar do desfavorável contexto socioeconômico brasileiro. A alta taxa de juros em nosso país e no mercado internacional adicionam dificuldades ao mercado financeiro e aos demais setores da nossa economia. Mesmo diante desse contexto, as operações do conglomerado Wiz apresentaram resiliência em margens, especialmente as Unidades de negócio mais maduras, demonstrando que estão preparadas para enfrentar momentos mais turbulentos.

As novas subsidiárias do nosso ecossistema, com destaque para as Unidades que operam em balcões, seguem em processo de amadurecimento de suas operações e com alta capacidade de geração de caixa operacional. Esse segmento atingiu crescimento de mais de 110%, na visão trimestral, e de 137% no acumulado do ano. Isso se deve à dedicação dessas Unidades na execução da estratégia e modelo de negócios planejados e ao foco em resultado, pilar fundamental da nossa cultura.

Buscando a constante evolução da nossa matriz estratégica, com foco na expansão das operações e diversificação de resultados, caminhamos ao longo desse trimestre para o fechamento e cumprimento das condições precedentes das aquisições celebradas ao longo de 2022. Destaco a conclusão da aquisição da Paraná Seguros e da Polishop Seguros, essa que já está em atuação e adicionou resultado no trimestre.

No segmento canal indireto, onde atuamos na gestão de canais altamente capilarizados para distribuição de produtos de crédito e seguros, recentemente anunciamos a celebração de mais uma importante operação para a Companhia. Realizamos acordo para aquisição da Promotiva, responsável pela gestão de correspondentes que fazem parte da Rede Mais BB – rede de correspondentes bancários do Banco do Brasil. Entendemos a importância de seguirmos promovendo parcerias e assumindo negócios com grandes players do ecossistema financeiro nacional. Por isso, estamos animados com o potencial dessa operação e com a aproximação a essa respeitável instituição financeira do mercado brasileiro.

A partir de agora, entraremos em um ciclo em que a Companhia dará maior foco no amadurecimento e destravamento de valor das parcerias celebradas ao longo de 2022, com possíveis transações sendo mais pontuais. Sobre a gestão de caixa, tendo em vista os últimos movimentos realizados pela Wiz e, nesse sentido, reforçando nosso comprometimento com o crescimento sustentável do nosso negócio, seguimos avaliando os melhores mecanismos de *funding* da Companhia. Entendemos o adverso momento de mercado e de *timing* para discussões societárias, por isso a Administração busca alternativas que sejam mais adequadas ao atual contexto da Wiz.

Fortalecendo nosso compromisso com a transparência e condução sustentável dos nossos negócios, divulgamos nesse trimestre nosso primeiro relatório anual de sustentabilidade. Demonstramos nossos avanços na promoção de um ambiente de negócios ético e na contribuição

para a construção de uma sociedade com mais igualdade de oportunidades. Nesse sentido, com muito orgulho anunciamos que a Wiz se tornou signatária do Pacto Global da ONU e passou a fazer



parte da Rede Brasil, composta por mais de 1.500 instituições comprometidas em alinhar valores e princípios para um mercado global mais humano.

Compartilhamos também que com paixão e o nosso jeito único de ser, fomos reconhecidos, novamente, entre as melhores empresas do Brasil para se trabalhar! Esse reconhecimento é fruto da dedicação diária de cada um dos nossos colaboradores que contribuem para a construção de um ambiente dinâmico, cheio de orgulho e que estimula o desenvolvimento das pessoas para uma sociedade cada vez melhor.

Apesar das adversidades que os anos de 2022 e 2023 apresentam para o Conglomerado Wiz, temos a certeza de que seguimos sendo referência para o mercado de seguros brasileiro. Conquistamos essa posição criando uma plataforma inovadora, um modelo operacional de excelência e uma cultura forte de resultados. A Wiz segue 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\$261,1 milhões em Receita Bruta no 3T22**, sendo R\$200,0 milhões das operações correntes (ex Rede Caixa), **um resultado 76,2% (+R\$86,5 milhões) superior ao realizado no 3T21**;
- ▶ **R\$762,0 milhões em Receita Bruta no 9M22**, 7,7% acima do 9M21 e um atingimento de **82,8% 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 3T22, R\$91,5 milhões em EBITDA Ajustado**, com crescimento de 11,7% em relação ao 3T21. **Margem EBITDA Ajustado de 48,0%, -5,1p.p. vs. 3T21**;
- ▶ **Lucro Líquido Ajustado de R\$68,8 milhões**, +21,4% em relação ao realizado no 3T21 e Margem Líquida Ajustado de 36,1%;
- ▶ **Saldo de caixa de R\$240,1 milhões** ao final do 3T22, aumento de 10,2% em relação ao 2T22, efeito da maior geração de caixa operacional no período;
- ▶ Unidade **Bmg Corretora atingiu R\$82,3 milhões em Receita Bruta**, **um crescimento de 39,2%** (R\$23,2 milhões) vs. o 3T21, passando a representar 31,5% da Receita Bruta Total da Companhia no trimestre;
- ▶ Unidade **Wiz Corporate atingiu R\$18,0 milhões em Receita Bruta**, **um crescimento de 72,0%** (R\$7,6 milhões) vs. o 3T21, reflexo da revisão estratégica e operacional realizada na Unidade, com ampliação dos canais de atuação e portfólio de produtos.

Teleconferência de Resultados

Com tradução simultânea para o inglês.

Data: Sexta-feira, 11 de novembro de 2022

PORT

Horário: 11:00 (BR) | 09:00 (NY)

Webcast: [clique aqui.](#)

ENG

Time: 09:00 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

BMG CORRETORA – CRESCIMENTO E DIVERSIFICAÇÃO DE PORTFÓLIO

- ▶ Focada na execução da sua estratégia, que busca a diversificação do portfólio de produtos e geração de eficiência comercial, operacional e financeira, a Bmg Corretora entregou mais um trimestre com crescimento em seus principais indicadores. No período, a Unidade alcançou um prêmio emitido 71,5% superior ao 3T21, impulsionado pelas vendas novas, cujo aumento foi de 77,5% na mesma base de comparação. Ainda, a Unidade registrou aumento de 39,9% em Receita Bruta e de 115,9% em EBITDA, com expansão de 8,0p.p. na margem EBITDA. Para os próximos períodos, a Bmg Corretora planeja lançar três novos produtos: uma nova modalidade do seguro Prestamista, o seguro Saúde, desenhado sob medida para os clientes do banco, e o produto de Consórcio, expandindo e diversificando a operação de seguridade para aproveitar as oportunidades dos canais de vendas do Banco Bmg.

IMPACTOS NÃO RECORRENTES - REVERSÃO DE PROVISÃO DE CONTINGÊNCIA FISCAL

- ▶ Em 26 de setembro de 2018, a Companhia foi autuada pela Receita Federal em relação ao aproveitamento do benefício fiscal do ágio gerado no processo de incorporação de empresas realizado nos anos de 2013, 2014 e 2015. A autoridade tributária entendeu como indevida a redução do pagamento do IRPJ e CSLL do período mencionado. A Companhia, então, interpôs o Recurso Voluntário n. 10120.740742/2018-04, em 12 de agosto de 2019. O Conselho Administrativo de Recursos Fiscais – CARF apreciou o recurso interposto pela Companhia, e pelo voto de empate em favor do contribuinte, decidiu favoravelmente ao Recurso Voluntário da Wiz na data de 22 de setembro de 2022, conforme Fato Relevante divulgado pela Companhia nessa data. Tal decisão alterou a classificação de perda “provável” para “possível” do referido processo, e consequente estorno do valor provisionado, até a data, no valor de R\$ 42,7 milhões, gerando um efeito positivo no resultado do 3T22.

PARCERIA WIZ E POLISHOP – INÍCIO DAS OPERAÇÕES POLISHOP SEGUROS

- ▶ A partir do fechamento da aquisição de 50% do capital da Polishop Seguros, em 16 de agosto de 2022, passamos a consolidar, a partir desse trimestre, o resultado dessa operação. A Polishop Seguros atua na comercialização de produtos de seguridade por meio dos canais de distribuição da Polishop, companhia referência no varejo brasileiro, destacando-se por seu formato de vendas e atendimento ao consumidor totalmente integrado, que inclui TV própria, mais de 160 lojas físicas próprias, marketing direto, revista, e-commerce, mídias sociais e televendas. A subsidiária possui outorga de exploração exclusiva dos canais de distribuição da Polishop por 10 anos, desde agosto/2022. No 3T22, a Unidade adicionou R\$1,2 milhão em Receita Bruta à Wiz e já iniciou a implementação de seu plano estratégico, promovendo campanhas de incentivo em todos os canais de venda e treinamentos dos times comerciais. Além disso, a Polishop Seguros iniciou a operação com uma nova seguradora – Ezze Seguros, permitindo a ampliação do portfólio de produtos elegíveis a seguros.

EXPANSÃO DO SEGMENTO CANAL INDIRETO – AQUISIÇÃO DA PROMOTIVA

- ▶ Em 09 de novembro, a Wiz celebrou acordo para aquisição de 100% das ações de emissão da Promotiva S.A., a principal gestora de correspondentes bancários do Banco do Brasil S.A. A aquisição se dará pelo preço total estimado entre R\$75,0 milhões e R\$85,0 milhões, a depender da performance da Promotiva. A Promotiva, mediante a celebração de um novo contrato com o BB, continuará atuando como uma das gestoras de correspondentes do BB por 5 anos, contados do fechamento da aquisição, para distribuição de Crédito Pessoa Física, conta corrente e cartão. Atualmente, a Promotiva conta com centenas de parceiros credenciados, com atuação em mais de

três mil municípios do país, e foi responsável pelo desembolso de R\$10,9 bilhões em crédito para Pessoa Física no ano de 2021. Essa aquisição está alinhada a um dos principais pilares de negócios da Wiz, o segmento de Canais Indiretos, no qual a Companhia já tem atuação desde 2017 por meio de sua subsidiária Wiz Parceiros. 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 09 de novembro de 2022.

WIZ CONSEG – EXPANSÃO DOS CANAIS DE ATUAÇÃO

- ▶ Seguindo a estratégia de crescimento inorgânico e observando as oportunidades de presença, relacionamento e aumento da rentabilidade dos balcões concessionários, a Wiz Conseg adquiriu o controle acionário das corretoras dos Grupos Le Lac e Primavia. O Grupo Le Lac possui atualmente 11 concessionárias de veículos multimarcas no estado do Paraná, e o Grupo Primavia é um dos maiores grupos concessionários da marca Fiat no Brasil, possuindo atualmente 28 pontos de vendas. Dessa forma a Wiz Conseg impulsiona seus resultados expandindo sua atuação em redes de concessionárias parceiras de maneira omnichannel.

ESG NA WIZ – PACTO GLOBAL DA ONU E RELATÓRIO DE SUSTENTABILIDADE

- ▶ Fortalecendo nosso compromisso com a transparência e condução sustentável dos nossos negócios, divulgamos no 3T22 nosso 1º Relatório Anual de Sustentabilidade, adotando os direcionamentos do *Global Reporting Initiative* (“GRI”) para a divulgação de informações sobre os aspectos sociais, de governança corporativa e ambientais da Companhia com relação ao exercício de 2021. Demonstramos nossos avanços na promoção de um ambiente de negócios ético e na contribuição para a construção de uma sociedade com mais igualdade de oportunidades. O documento estabelece também as metas de sustentabilidade a serem implementadas ainda em 2022 pela Companhia. Além disso, nesse trimestre, a Wiz se tornou signatária do Pacto Global da ONU e passou a fazer parte da Rede Brasil, a maior iniciativa de sustentabilidade empresarial do mundo, com mais de 1,5 mil membros no Brasil. Essa iniciativa tem o propósito de mobilizar a comunidade empresarial na adoção e promoção, em suas práticas de negócios, de dez princípios universalmente aceitos nas áreas de direitos humanos, trabalho, meio ambiente e combate à corrupção.

GPTW RANKING NACIONAL

- ▶ Pela 5ª vez consecutiva, fomos premiados pelo Great Place To Work (GPTW) como uma das Melhores Empresas para se trabalhar no Brasil! Esse reconhecimento é fruto da dedicação diária de cada um dos nossos colaboradores que contribuem para a construção de um ambiente dinâmico, cheio de orgulho e que estimula o desenvolvimento das pessoas para uma sociedade cada vez melhor.

Sumário de Resultados

1.1 Resultado Consolidado

Resultado Consolidado (R\$ MM)]	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Receita Bruta Corrente (ex Rede Caixa)	200,0	113,5	76,2%	580,9	318,2	82,6%
Receita Bruta	261,1	212,5	22,9%	762,0	707,7	7,7%
Impostos sobre receita	(22,5)	(18,5)	21,5%	(63,6)	(69,1)	-7,8%
Comissões ¹	(47,8)	(39,6)	20,6%	(134,6)	(106,9)	26,0%
Receita Líquida Ex Comissões	190,8	154,3	23,6%	563,7	531,8	6,0%
Custos e despesas ¹	(55,6)	(71,7)	-22,4%	(237,0)	(227,6)	4,1%
Outras Receitas e Despesas	(0,8)	(17,1)	-	9,8	(17,5)	-
EBITDA Gerencial	134,4	65,6	104,9%	336,4	286,6	17,4%
Margem EBITDA ¹	70,5%	42,5%	28,0p.p.	59,7%	53,9%	5,8p.p.
Lucro Líquido	68,2	25,8	163,9%	177,2	164,4	7,8%
Margem Líquida ¹	35,7%	16,7%	19,0p.p.	31,4%	30,9%	0,5p.p.
Lucro Líquido Atribuível a Controladores	52,2	22,0	137,5%	120,8	152,8	-20,9%

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.

Receita Bruta

R\$261,1MM +22,9%
3T22 YoY

EBITDA Gerencial

R\$134,4MM +104,9%
3T22 YoY

Lucro Líquido

R\$68,2MM +163,9%
3T22 YoY

Lucro Líquido Atribuível aos Controladores

R\$52,2MM +137,5%
3T22 YoY

No 3T22, nossa **Receita Bruta** atingiu R\$261,1 milhões, sendo R\$200,0 milhões nas operações correntes (ex Rede Caixa), um resultado 76,2% (+R\$86,5 milhões) superior ao realizado no 3T21. Esse desempenho é reflexo da consolidação da estratégia da Companhia focada na diversificação de negócios. Destaque para o desempenho da Bmg Corretora, que apresentou crescimento de R\$23,2 milhões no indicador vs. o 3T21 (+39,2%), para o resultado da BRB Seguros, que adicionou R\$44,7 milhões à Receita Bruta do período e, por fim, para o resultado da Wiz Corporate, que atingiu R\$18,0 milhões em Receita Bruta (+72,0% vs. 3T21), o maior resultado da sua série histórica.

O **EBITDA Gerencial** apresentou crescimento de 104,9% (ou +R\$68,8 milhões) no 3T22 vs. o 3T21 impulsionado pelo resultado operacional atingido no período (+R\$9,7 milhões, ou +11,6%), bem como por efeitos não recorrentes ocorridos nos trimestres. No 3T22, a Companhia registrou em “Custos e Despesas” reversão de provisão de contingências fiscais, gerando efeito positivo no valor de R\$42,7 milhões. Já no 3T21, registramos uma despesa extraordinária em “Outras Receitas/Despesas”, no valor de R\$16,4 milhões, decorrente da provisão de despesas com o Plano de Incentivo de Longo Prazo “PILP” de executivos da Companhia (Phantom Options). Adiante, detalharemos esses efeitos.

O **Lucro Líquido** apresentou crescimento de 163,9% no 3T22 vs. 3T21, impulsionado pelos pontos mencionados acima e por efeitos extraordinários ocorridos na linha de “IR/CSLL”, no 3T22 e no 3T21, sendo parcialmente compensado por um pior desempenho nas linhas de “Depreciação e Amortização” e “Resultado Financeiro”.

1.2 Resultado Consolidado Ajustado

EBITDA Ajustado (R\$ MM)	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
EBITDA Gerencial	134,4	65,6	104,9%	336,4	286,6	17,4%
Recuperação Tributária	(0,2)	-	-	(1,4)	(3,0)	-52,7%
Contingências Fiscais	(42,7)	-	-	(42,7)	-	-
Incentivo Longo Prazo Executivos	-	16,4	-	-	16,4	-
EBITDA Ajustado	91,5	82,0	11,7%	292,3	299,9	-2,5%
Margem EBITDA Ajustada	48,0%	53,1%	-5,1p.p.	51,9%	56,4%	-4,5p.p.

Neste trimestre, foram realizados os seguintes ajustes em EBITDA:

- ▶ Recuperação Tributária: efeito do reconhecimento de R\$0,2 milhão referente à recuperação tributária não recorrente.
- ▶ Contingências Fiscais: ajuste de R\$42,7 milhões referente à reversão de provisão de contingências fiscais.
- ▶ Incentivo Longo Prazo Executivos: efeito do reconhecimento, no 3T21, de R\$16,4 milhões referente à provisão de despesas com o Plano de Incentivo de Longo Prazo – PILP (phantom options) outorgado aos executivos da Companhia, conforme detalhado no Formulário de Referência e Demonstrações Financeiras.

Lucro Líquido Ajustado (R\$ MM)	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Lucro Líquido	68,2	25,8	163,9%	177,2	164,4	7,8%
AVP aquisições	11,5	5,9	95,2%	32,0	19,9	60,6%
Amortização ativos intangíveis aquisições	12,1	2,9	315,0%	34,1	10,0	240,5%
Ajustes monetários	1,5	1,0	48,7%	3,9	3,6	7,5%
Impairment/Earn-out	3,8	2,4	60,7%	3,8	4,2	-7,8%
Ganho/Perda de Capital	1,7	2,3	-23,7%	2,4	2,6	-8,5%
Variação Cambial	1,6	-	-	1,6	-	-
Recuperação Tributária	(0,1)	-	-	(0,9)	(2,0)	-52,7%
Contingências Fiscais	(28,2)	-	-	(28,2)	-	-
IR/CS sobre Incentivo de Longo Prazo	(3,4)	-	-	(12,2)	-	-
Incentivo Longo prazo Executivos	-	16,4	-	-	16,4	-
Lucro Líquido Ajustado	68,8	56,7	21,4%	213,6	219,1	-2,5%
Margem Líquida Ajustada	36,1%	36,7%	-0,7p.p.	37,9%	41,2%	-3,3p.p.

No Lucro Líquido do 3T22, 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\$2,7 milhões) e da BRB Seguros (R\$7,5 milhões).

- ▶ Amortização Intangíveis Aquisições: despesas líquidas com amortização dos ativos intangíveis reconhecidos com as aquisições da Finanseg (R\$0,8 milhão), Barigui Corretora (R\$0,1 milhão), Bmg Corretora (R\$2,6 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\$1,5 milhão decorre da atualização monetária das parcelas de *earn-out* a pagar do custo de aquisição da Inter Seguros.
- ▶ *Impairment/Earn-out* Aquisições: ajuste de R\$3,8 milhões decorre do reconhecimento de ajustes nas parcelas de *earnout* a pagar da aquisição da Bmg Corretora.
- ▶ Ganho/Perda de Capital Aquisições: ajuste de R\$1,7 milhão decorrente do efeito líquido de perda de capital referente à distribuição desproporcional de dividendos em empresas controladas.
- ▶ Variação Cambial: ajuste de R\$1,6 milhão decorrente de variação cambial de swap contratado na Polishop Seguros. A Unidade realizou em setembro/2022 a captação de um empréstimo CCB/4131, a taxa de 6,25% ao ano com pagamento de juros semestrais e vencimento em 5 anos (2027). Para esta dívida foi contratado um instrumento swap de CDI acrescido de 2,80% ao ano. Dessa forma, registramos no trimestre, uma despesa financeira de R\$2,5 milhões (R\$1,6 milhão em valores líquidos) em variação cambial referente ao swap. A captação desses recursos pela subsidiária estava prevista nos acordos de aquisição.
- ▶ IR/CS sobre PILP: ajuste de R\$3,4 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.

1.3 Projeções de Resultados

A partir dos resultados alcançados no acumulado do ano (R\$762,0 milhões em Receita Bruta), a Companhia entende que está no caminho 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.

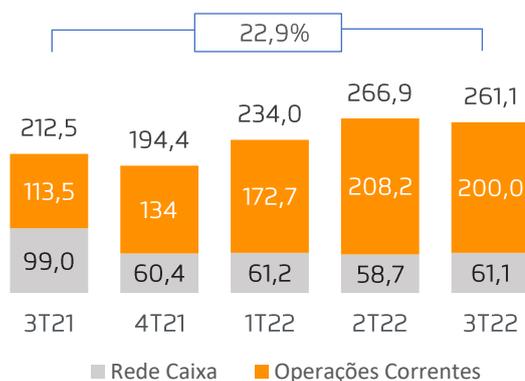
Resultado Consolidado Wiz

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 3T22, atingimos Receita Bruta de R\$261,1 milhões, sendo R\$200,0 milhões das operações correntes (ex Rede Caixa), um resultado 76,2% (+R\$86,5 milhões) superior ao realizado no 3T21. Esse desempenho é reflexo da consolidação da estratégia da Companhia focada na diversificação das operações, em curso ao longo dos últimos anos. No trimestre, destaque para o desempenho das seguintes Unidades de Negócio: (i) BRB Seguros, que adicionou R\$44,7 milhões à Receita Bruta Consolidada no trimestre, (ii) Bmg Corretora, que apresentou crescimento de 39,2% (ou R\$23,2 milhões) vs. o 3T21, impulsionado pela performance de vendas do produto Prestamista e (iii) Wiz Corporate (+72,0% ou R\$7,5 milhões), que atingiu o maior resultado da sua série histórica, e 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 nossas operações. 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 detalhado na seção de “Rede Caixa” na seção 3.2 deste release.

Evolução da Receita Bruta | R\$ milhões

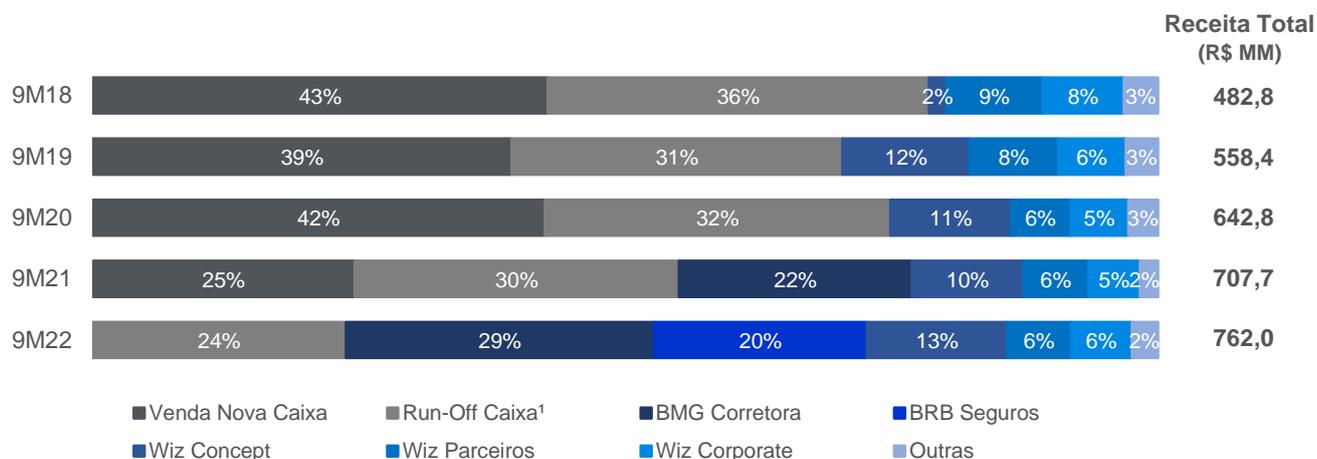


Receita Bruta Segmento (R\$ MM)	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
BMG Corretora	82,3	59,1	39,2%	220,6	154,7	42,6%
BRB Seguros	44,7	-	-	152,2	-	-
Wiz Conseg	4,2	2,8	49,7%	11,1	7,2	52,8%
Balcões	131,1	61,9	111,8%	383,8	161,9	137,0%
Wiz Concept ²	35,3	25,3	39,3%	100,5	74,2	35,4%
Enablers	35,3	25,3	39,3%	100,5	74,2	35,4%
Wiz Parceiros	14,3	14,5	-1,0%	45,6	43,3	5,2%
Canal Indireto	14,3	14,5	-1,0%	45,6	43,3	5,2%
Wiz Corporate ³	18,0	10,4	72,0%	45,7	34,1	34,0%
Corporate	18,0	10,4	72,0%	45,7	34,1	34,0%
Demais Unidades de Negócios¹	1,3	1,3	-3,1%	5,3	4,7	14,4%
Receita Bruta Consolidada (ex- Rede Caixa)	200,0	113,5	76,2%	580,9	318,2	82,6%
Run-Off Operação Caixa	61,1	70,0	-12,8%	181,0	215,6	-16,0%
Vendas Novas Operação Caixa	-	29,0	-	-	173,9	-
Receita Bruta Consolidada	261,1	212,5	22,9%	762,0	707,7	7,7%

¹ Composto pelas Unidades: Wiz Engagement, Wiz BBx, Wiz B2U (até junho de 2021) e GR1D (até abril de 2021) e Wiz Benefícios (até junho de 2022). ² Antiga Wiz BPO. ³Wiz Benefícios passou a ser consolidada na Wiz Corporate a partir de julho de 2022.

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

No 9M22, 50,4% da Receita Bruta da Companhia foi proveniente do segmento balcões, composto pelas Unidades Bmg Corretora (28,9%), BRB Seguros (20,0%) e Wiz Conseq (1,5%).



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 do 2T22, 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 30,6% em repasses de comissão vs. o 3T21, impulsionado pelos repasses realizados na Unidade Bmg Corretora, diretamente relacionado ao resultado de Receita Bruta alcançado no período.

2.3 Custos, Despesas e Outros

No 3T22, nossos Custos e Despesas apresentaram redução de 22,4% (ou R\$16,1 milhões) em relação ao mesmo período do ano anterior, devido, principalmente, à reversão de provisão de contingências fiscais, conforme detalhado adiante. Já na linha de Outras Receitas e Despesas, apresentamos resultado negativo de R\$0,8 milhão no 3T22, devido ao pagamento de bônus de performance na subsidiária Wiz Conseq.

Custos (R\$ MM)	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Custos ¹	(50,1)	(42,0)	19,4%	(152,1)	(129,2)	17,7%
Despesas Gerais e Administrativas ¹	(5,5)	(29,7)	-81,5%	(85,0)	(98,5)	-13,7%
Custos e Despesas¹	(55,6)	(71,7)	-22,4%	(237,0)	(227,6)	4,1%
Outras Receitas/Despesas	(0,8)	(17,1)	-95,4%	9,8	(17,5)	-

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

Headcount

O gasto com pessoal constitui o principal componente dos nossos Custos e Despesas, atingindo, no 3T22, o montante de R\$71,0 milhões. Nesse trimestre, tivemos o aumento de 438 colaboradores (+28,3%) em relação ao 3T21, impactado pela incorporação do time da Unidade BRB Seguros. Na Wiz Conseg, tivemos um aumento de 57 colaboradores em relação ao mesmo trimestre do ano passado, 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	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Rede Caixa	2	7	-71,4%	6	107	-94,1%
BMG Corretora	35	22	59,1%	30	20	47,5%
BRB Seguros	300	-	-	293	-	-
Wiz Conseg	67	10	570,0%	64	10	536,7%
Wiz Concept	933	962	-3,0%	973	930	4,6%
Wiz Parceiros	119	124	-4,0%	130	96	34,9%
Wiz Corporate	171	123	39,0%	152	119	27,5%
Outras Unidades	18	32	-43,8%	36	41	-11,4%
Unidades de Negócios	1.645	1.280	28,5%	1.683	1.323	27,2%
Corporativo	338	265	27,5%	324	252	28,5%
Headcount Total ¹	1.983	1.545	28,3%	2.008	1.576	27,4%

¹ Posição final do trimestre em 3T22 e 3T21 e média das posições nos trimestres em 9M22 e 9M21.

2.3.1 Custos

No 3T22, os custos totalizaram R\$50,1 milhões, uma expansão de 19,4% em relação ao 3T21, impactados principalmente pela incorporação da Unidade BRB Seguros a partir do 1T22, e pelas Unidades Wiz Parceiros e Wiz Corporate, que apresentaram aumento de custos em função dos maiores investimentos em times para expansão dos negócios.

Custos (R\$ MM)	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
BMG Corretora	(3,8)	(3,5)	9,1%	(14,0)	(8,2)	69,5%
BRB Seguros	(6,3)	-	0,0%	(19,2)	-	0,0%
Wiz Conseg	(2,2)	(0,4)	392,3%	(5,9)	(1,1)	418,5%
Balcões	(12,3)	(4,0)	211,7%	(39,0)	(9,4)	316,5%
Wiz Concept ²	(21,3)	(19,7)	8,0%	(63,0)	(52,0)	21,2%
Wiz Parceiros	(6,5)	(4,9)	34,0%	(19,9)	(13,7)	45,5%
Wiz Corporate ³	(9,2)	(7,2)	27,7%	(24,4)	(18,5)	31,3%
Outras Unidades ¹	(0,6)	(1,8)	-64,3%	(5,6)	(10,0)	-43,8%
Demais Unidades de Negócios	(37,7)	(33,6)	12,2%	(112,8)	(94,2)	19,8%
Custos Totais Correntes (ex Rede Caixa)	(50,0)	(37,5)	33,3%	(151,8)	(103,6)	46,6%
Rede Caixa	(0,1)	(4,4)	-97,6%	(0,2)	(25,6)	-99,2%
Custos Totais	(50,1)	(42,0)	19,4%	(152,1)	(129,2)	17,7%

A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, com reapresentação dos dados históricos. ¹ Composto pelas Unidades: Wiz Engagement, Wiz BBx, Wiz B2U (até junho de 2021) e GR1D (até abril de 2021) e Wiz Benefícios (até junho de 2022). ² Antiga Wiz BPO. ³Wiz Benefícios passou a ser consolidada na Wiz Corporate a partir de julho de 2022.

Nesse trimestre, nossos custos foram impactados, principalmente, pelas seguintes Unidades de Negócio: BRB Seguros, Wiz Parceiros e Wiz Corporate. 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 Parceiros, o aumento de 34,0% (R\$1,7 milhão) no trimestre foi majoritariamente devido ao incremento nos custos com Pessoal (salários, encargos e benefícios), devido à anualização dos investimentos realizados na Unidade para atendimento de novos parceiros comerciais. Por fim, na Wiz Corporate tivemos uma ampliação nos custos de 27,7% (R\$2,0 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 operação, bem como pela absorção da unidade Wiz Benefícios a partir deste trimestre, que anteriormente era alocada em “Outras Unidades”.

2.3.2 Despesas e Outros

No 3T22, nossas Despesas Gerais e Administrativas totalizaram R\$5,5 milhões, devido a um efeito positivo extraordinário ocorrido nas despesas “Fiscais e Legais”, apresentado na tabela abaixo na linha de “Outros”, conforme detalhado a seguir.

Despesas (R\$ MM)	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Pessoal	(29,9)	(18,0)	66,0%	(78,8)	(56,2)	40,2%
Serviços de Terceiros	(2,6)	(2,6)	1,3%	(10,3)	(14,7)	-30,2%
Tecnologia e Telecom	(3,6)	(3,1)	15,6%	(11,3)	(11,5)	-1,5%
Infraestrutura e Ocupação	(1,2)	(0,6)	91,4%	(4,9)	(2,5)	94,0%
Outros	31,9	(5,3)	-699,1%	20,3	(13,6)	-249,6%
Gerais e Administrativas¹	(5,5)	(29,7)	-81,5%	(85,0)	(98,5)	-13,7%
Outras Receitas/Despesas	(0,8)	(17,1)	-95,4%	9,8	(17,5)	-

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:

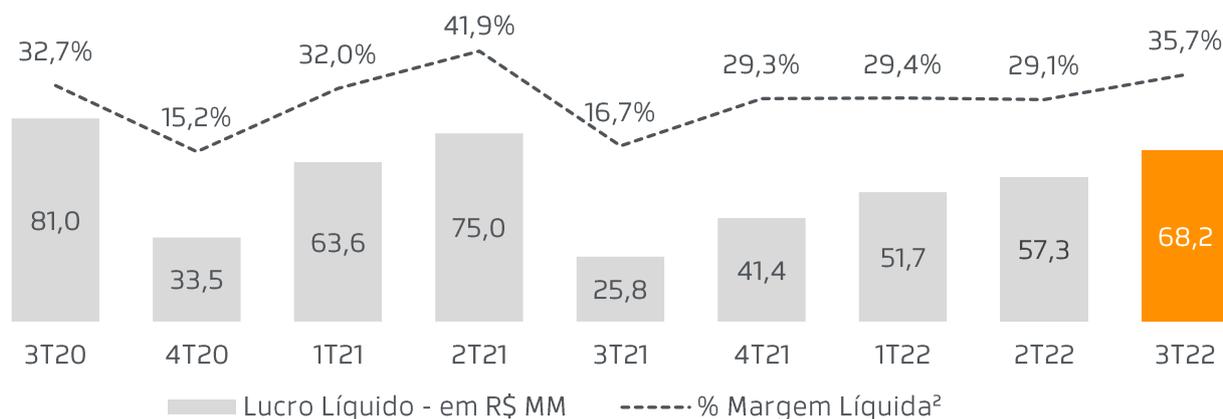
- ▶ **Pessoal:** o aumento de R\$11,9 milhões (+66,0%) no 3T22 vs. o 3T21 nas despesas do pacote de Pessoal decorre (i) do aumento na Provisão de Participação nos Lucros, devido ao maior resultado alcançado no acumulado do ano (+R\$4,2 milhões), (ii) da incorporação de despesas provenientes da operação BRB Seguros (+R\$4,4 milhões), (iii) além do aumento no *headcount* Corporativo e do dissídio coletivo.
- ▶ **Infraestrutura e Ocupação:** o aumento de R\$0,6 milhão (ou 91,4%) no 3T22, quando comparado com o mesmo período de 2021, decorre, essencialmente, da incorporação dos gastos da unidade BRB Seguros.
- ▶ **Outros:** o resultado positivo de R\$31,9 milhões decorre de reversão de provisão de contingências fiscais, no valor de R\$42,7 milhões. Em 26 de setembro de 2018, a Companhia foi autuada pela Receita Federal em relação ao aproveitamento do benefício fiscal do ágio gerado no processo de incorporação das empresas Boxe Participações Ltda., CST Participações Ltda e Par Holding Corporativa S.A. O aproveitamento questionado ocorreu nos anos de 2013, 2014 e 2015. A autoridade tributária entendeu como indevida a redução do pagamento do IRPJ e CSLL do período mencionado. O Conselho Administrativo de Recursos Fiscais – CARF apreciou o Recurso Voluntário n. 10120.740742/2018-04, interposto, pela WIZ, em 12 de agosto de 2019, e pelo voto de empate em favor do contribuinte, decidiu favoravelmente ao Recurso Voluntário da Wiz na data de 22 de setembro de 2022, conforme Fato Relevante divulgado pela Companhia nessa data. Tal decisão alterou a classificação de perda “provável” para “possível” do referido processo, e consequente estorno do valor provisionado, até a data, no valor de R\$ 42,7 milhões.

Outras Receitas/Despesas

A linha de Outras Receitas/Despesas totalizou um resultado negativo de R\$0,8 milhão no 3T22 devido ao pagamento de bônus de performance na Unidade Wiz Conseg, conforme previsto no contrato de aquisição da Barigui Corretora, no valor de R\$1,2 milhão. No 3T21, o resultado negativo de R\$17,1 milhões foi devido, majoritariamente, à provisão do Plano de Incentivo de Longo Prazo “PILP” (Phantom Options) no montante de R\$16,4 milhões.

2.4 Lucro Líquido

Nesse trimestre, nosso Lucro Líquido apresentou crescimento de R\$42,3 milhões, ou 163,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado foi impactado pelo melhor desempenho operacional, com crescimento de 104,9% no EBITDA, e por efeitos extraordinários ocorridos na linha de “IR/CSLL”, no 3T22 e no 3T21, sendo parcialmente compensado por um pior desempenho nas linhas de “Depreciação e Amortização” e “Resultado Financeiro”. A seguir, detalharemos esses e os demais impactos no lucro líquido do trimestre. A margem líquida no 3T22, calculada sobre receita líquida ex comissões, foi de 35,7%, uma expansão de 19,0p.p. vs. o 3T21.



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)	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
EBITDA	134,4	65,6	104,9%	336,4	286,6	17,4%
Earn-Out, Impairment e Outros	(1,7)	(7,1)	-75,5%	(4,7)	(9,3)	-49,8%
Depreciação e Amortização	(21,8)	(6,9)	217,5%	(60,9)	(22,7)	168,9%
MEP	7,5	6,4	17,8%	18,1	17,9	1,2%
Resultado Financeiro	(27,2)	(6,7)	305,8%	(56,3)	(21,9)	156,9%
IR/CSLL	(23,1)	(25,6)	-9,4%	(55,5)	(86,2)	-35,6%
Lucro Líquido Contábil	68,2	25,8	163,9%	177,2	164,4	7,8%
<i>Margem Líquida¹</i>	<i>35,7%</i>	<i>16,7%</i>	<i>19,0p.p.</i>	<i>31,4%</i>	<i>30,9%</i>	<i>0,5p.p.</i>
Part. de não controladores	15,9	3,8	315,4%	56,3	11,7	382,7%
Lucro Líquido Atribuível Control.	52,2	22,0	137,5%	120,8	152,8	-20,9%

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\$1,7 milhão decorre do reconhecimento de perdas de capital de investimentos em empresas controladas.

- ▶ **Depreciação e Amortização:** o aumento de 217,5% apresentado no 3T22 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 da Bmg Corretora.
- ▶ **MEP – Método de Equivalência Patrimonial:** no 3T22, registramos o valor de R\$7,5 milhões de equivalência patrimonial, sendo R\$8,0 milhões referente à participação da Companhia no resultado da Inter Seguros e -R\$0,4 milhão referente à participação no resultado da ben.up (antiga Bentech).
- ▶ **Resultado Financeiro:** no 3T22, apresentamos um resultado financeiro negativo de R\$27,2 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. No trimestre registramos uma despesa financeira extraordinária devido ao reconhecimento de ajustes nas parcelas de earnout a pagar da aquisição da Bmg Corretora. Ainda, a subsidiária Polishop Seguros realizou em setembro/2022 a captação de um empréstimo CCB/4131, a taxa de 6,25% ao ano com pagamento de juros semestrais e vencimento em 5 anos (2027). Para esta dívida foi contratado um instrumento swap de CDI acrescido de 2,80% ao ano. Dessa forma, registramos no trimestre, uma despesa financeira de R\$2,5 milhões em variação cambial referente ao swap. A captação desses recursos pela subsidiária estava prevista nos acordos de aquisição.
- ▶ **IR/CSLL:** no 3T22 nossos gastos com IR/CSLL apresentaram redução de R\$2,4 milhões (ou -9,4%) em relação ao 3T21, devido 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\$3,4 milhões no 3T22. A alíquota efetiva no período foi de 25,3%, 24,4p.p. inferior ao apresentado no 3T21.

2.5 Fluxo de Caixa

Encerramos o 3T22 com saldo de caixa de R\$240,1 milhões. Nossa geração de caixa operacional de R\$43,4 milhões representa, basicamente, o nosso lucro líquido apurado no 3T22, adicionado de variações no capital de giro do trimestre.

Fluxo de Caixa (R\$ MM)	3T22	2T22	1T22	4T21	3T21
Lucro Líquido	68,2	57,3	51,7	41,4	25,8
Depreciação e Amortização	21,8	20,7	18,5	6,1	6,9
Capital de Giro	(43,3)	43,1	(45,8)	(9,6)	3,3
Capex	(3,2)	(6,9)	(6,0)	(4,2)	(5,4)
Geração de Caixa Operacional	43,4	114,2	18,4	33,6	30,7
Investimentos	(5,4)	(43,6)	(299,4)	(12,3)	(21,1)
Dividendos	(7,8)	(27,1)	-	(83,3)	(9,0)
Financiamentos	(8,1)	6,6	(3,7)	4,8	223,1
Outros	-	-	-	(19,5)	16,9
Saldo de Caixa Inicial	218,0	167,9	452,6	529,4	288,8
Fluxo de Caixa	22,1	50,1	(284,7)	(76,8)	240,7
Saldo de Caixa Final	240,1	218,0	167,9	452,7	525,9

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

- ▶ **Capital de Giro:** a variação de R\$ 43,3 milhões no Capital de Giro é decorrente, principalmente, da redução no saldo de Provisão para Contingências, após baixa de provisão de contingência realizada no trimestre, conforme detalhado na seção 2.3.2 deste Release de Resultados.
- ▶ **Investimentos:** o fluxo de investimento no 3T22, no valor de R\$5,4 milhões decorre do desembolso de: (i) R\$11,3 milhões referente à última parcela de Earn-Out da aquisição da Finanseg, encerrando o Contas a Pagar dessa aquisição neste trimestre e (ii) R\$7,9 milhões devido à aquisição de participação remanescente na Wiz Concept (antiga Wiz BPO). 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\$13,8 milhões.
- ▶ **Dividendos:** no trimestre foram pagos R\$7,8 milhões em dividendos a acionistas não controladores de nossas empresas controladas.
- ▶ **Financiamentos:** O fluxo de R\$8,1 milhões apresentado é referente ao pagamento da segunda parcela dos juros remuneratórios da 1ª Emissão de Debêntures da Companhia, no valor de R\$16,2 milhões, sendo parcialmente compensado pelos juros remuneratórios 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 3T22 (em R\$MM)	Rede Caixa Run-Off	BMG Corretora	BRB Seguros	Wiz Conseg	Wiz Concept	Wiz Parceiros	Wiz Corporate	Outras Unidades	Corpo- rativo	Eliminação	Consolidado	Inter Seguros ²
Receita bruta	61,1	82,7	44,7	4,2	36,2	14,3	18,0	1,4	–	(1,5)	261,1	31,2
Impostos sobre receita	(6,8)	(5,8)	(2,6)	(0,5)	(4,0)	(0,9)	(1,8)	(0,2)	–	(0,0)	(22,5)	(3,1)
Comissões ³	-	(45,7)	-	(0,5)	0,0	(1,4)	(0,8)	-	–	0,5	(47,8)	-
Receita Líquida Ex Comissões	54,3	31,3	42,1	3,1	32,2	12,1	15,5	1,2	–	(1,0)	190,8	28,0
Custos ³	(0,1)	(3,8)	(6,3)	(2,2)	(21,3)	(6,6)	(9,5)	(0,8)	–	0,5	(50,1)	(4,3)
Lucro Bruto	54,2	27,5	35,8	1,0	10,9	5,5	5,9	0,4	–	(0,5)	140,7	23,7
Despesas ³	(1,6)	(3,6)	(7,5)	(0,0)	(5,3)	(1,0)	(2,3)	(0,0)	15,4	0,4	(5,5)	–
Outras Receitas e Despesas	–	–	–	–	–	–	–	–	(0,7)	(0,1)	(0,8)	–
EBITDA	52,6	23,9	28,2	0,9	5,7	4,5	3,6	0,4	14,8	(0,2)	134,4	23,7
Impairment/Earn-Out	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(1,7)	–
Depreciação e Amortização	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(21,8)	(0,2)
Equivalência Patrimonial ¹	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	7,5	–
Resultado Financeiro	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(27,2)	–
EBT	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	91,3	23,5
IRPJ/CSLL	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(23,1)	(7,8)
Lucro Líquido	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	68,2	15,8
Margem Bruta³	99,8%	87,8%	85,0%	30,3%	34,0%	45,6%	38,3%	32,5%	–	–	73,7%	84,6%
Margem EBITDA³	96,8%	76,4%	67,1%	29,2%	17,6%	37,2%	23,4%	32,5%	–	–	70,5%	84,6%
Margem Líquida³	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	35,7%	56,2%

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 Concept	Wiz Parceiros	Wiz Corporate	Outras Unidades	Corpo- rativo	Eliminação	Consolidado	Inter Seguros ²
Receita bruta	181,0	221,3	152,2	11,1	103,1	45,6	45,7	5,6	–	(3,7)	762,0	96,0
Impostos sobre receita	(20,1)	(14,2)	(8,7)	(1,3)	(11,6)	(2,8)	(4,3)	(0,7)	–	(0,0)	(63,6)	(10,0)
Comissões ³	(0,0)	(129,1)	–	(1,4)	0,0	(3,3)	(1,5)	(0,4)	–	1,0	(134,6)	-
Receita Líquida Ex Comissões	161,0	78,0	143,5	8,5	91,6	39,5	40,0	4,5	–	(2,7)	563,7	86,0
Custos ³	(0,2)	(14,0)	(19,2)	(5,9)	(63,0)	(19,9)	(25,2)	(6,0)	–	1,4	(152,1)	(12,4)
Lucro Bruto	160,7	64,1	124,3	2,5	28,6	19,5	14,7	(1,5)	–	(1,3)	411,7	73,6
Despesas ³	(4,6)	(5,6)	(22,4)	0,0	(17,8)	(3,0)	(5,8)	(0,6)	(26,4)	1,2	(85,0)	–
Outras Receitas e Despesas	–	–	–	–	–	–	–	–	9,8	(0,0)	9,8	–
EBITDA	156,2	58,5	101,9	2,5	10,8	16,5	9,0	(2,2)	(16,6)	(0,1)	336,4	73,6
Impairment/Earn-Out	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(4,7)	–
Depreciação e Amortização	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(60,9)	(0,4)
Equivalência Patrimonial ¹	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	18,1	–
Resultado Financeiro	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(56,3)	–
EBT	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	232,7	73,1
IRPJ/CSLL	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	(55,5)	(24,4)
Lucro Líquido	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	177,2	48,7
Margem Bruta³	99,9%	82,1%	86,6%	29,9%	31,2%	49,5%	36,8%	-33,1%	–	–	73,0%	85,6%
Margem EBITDA³	97,0%	74,9%	71,0%	30,1%	11,8%	41,8%	22,4%	-47,5%	–	–	59,7%	85,6%
Margem Líquida³	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	31,4%	56,7%

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	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Receita Bruta	61,1	99,0	-38,3%	181,0	389,5	-53,5%
Impostos sobre receita	(6,8)	(10,2)	-33,8%	(20,1)	(43,9)	-54,3%
Comissões ²	-	-	-	(0,0)	-	-
Receita Líquida Ex Comissões	54,3	88,8	-38,8%	161,0	345,6	-53,4%
Custos ²	(0,1)	(8,3)	-98,7%	(0,2)	(34,4)	-99,4%
Lucro Bruto	54,2	80,4	-32,6%	160,7	311,2	-48,3%
Margem Bruta ²	99,8%	90,6%	9,2p.p.	99,9%	90,1%	9,8p.p.
Despesas ²	(1,6)	(3,0)	-46,4%	(4,6)	(9,9)	-53,6%
EBITDA	52,6	77,4	-32,1%	156,2	301,3	-48,2%
Margem EBITDA ²	96,8%	87,2%	9,6p.p.	97,0%	87,2%	9,8p.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 negativo de R\$0,1 milhão na linha de custos na Unidade, que são compostos por custos remanescentes em Pessoal (salários, encargos e benefícios) referente a colaboradores anteriormente alocados na Operação Rede Caixa, em afastamento. A redução de 98,7% (ou R\$8,2 milhões) em despesas no 3T22 vs. 3T21, é justificado pela redução de funcionários em afastamento, reduzindo consideravelmente os custos.

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Vida	34,9	34,3	1,9%	109,1	102,7	6,3%
Habitacional	26,0	23,8	9,3%	72,9	72,8	0,2%
Patrimoniais ¹	-	4,9	-	-	12,0	-
Prestamista	(5,0)	-	-	(17,1)	-	-
Outros	5,2	7,1	-26,3%	16,1	23,2	-30,9%
Run-Off (Estoque de Receita)	61,1	70,0	-12,8%	181,0	215,6	-16,0%
Run-On (Vendas Novas)	-	29,0	-	-	173,9	-
Receita Bruta Rede Caixa	61,1	99,0	-38,3%	181,0	389,5	-53,5%

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 do Run-Off (Estoque de Receita) teve redução de 12,8% no 3T22 vs 3T21 devido à contabilização de estornos de receita do produto Prestamista, no valor de R\$5,0 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 1,9% nesse trimestre, quando comparada ao 3T21, impulsionado pelos reajustes anuais no prêmio dos seguros realizados ao longo dos últimos doze meses. O estoque de receita bruta do produto Habitacional apresentou crescimento de 9,3% no 3T22 vs. o 3T21, efeito de comissão recuperada no trimestre, referente a períodos anteriores. 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
BALCÕES

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 ampla rede de correspondentes bancários ativos, além do canal digital do banco.

EBITDA Bmg Corretora (R\$ MM)	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Receita Bruta	82,7	59,1	39,9%	221,3	154,7	43,1%
Impostos sobre Receita	(5,8)	(2,7)	113,1%	(14,2)	(8,0)	77,0%
Comissões ¹	(45,7)	(40,2)	13,5%	(129,1)	(104,5)	23,5%
Receita Líquida ex Comissões	31,3	16,2	93,2%	78,0	42,1	85,2%
Custos ¹	(3,8)	(3,5)	9,1%	(14,0)	(8,2)	69,4%
Lucro Bruto	27,5	12,7	116,5%	64,1	33,9	89,0%
Margem Bruta ¹	87,8%	78,3%	9,4p.p.	82,1%	80,4%	1,7p.p.
Despesas ¹	(3,6)	(1,6)	120,7%	(5,6)	(4,3)	29,9%
EBITDA	23,9	11,1	115,9%	58,5	29,6	97,7%
Margem EBITDA ¹	76,4%	68,4%	8,0p.p.	74,9%	70,2%	4,7p.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\$31,3 milhões no 3T22, 93,2% superior ao registrado no 3T21, majoritariamente explicada pela expansão da Receita Bruta, que será detalhada adiante.
- ▶ **Comissões:** os repasses de comissão de venda apresentaram crescimento de 13,5% em relação ao 3T21, 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.
- ▶ **Despesas:** no 3T22, as despesas totalizaram R\$3,6 milhões (120,7% vs. 3T21), o destaque principal partiu da linha de Pessoal, em função do aumento no provisionamento de participação nos lucros – PLR, por conta de maior resultado registrado no período.

Indicadores BMG Corretora	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Pessoal	(2,1)	(2,1)	2,6%	(9,1)	(4,3)	110,5%
Outros	(1,7)	(1,4)	18,7%	(4,9)	(3,9)	24,2%
Custos (R\$ MM)²	(3,8)	(3,5)	9,1%	(14,0)	(8,2)	69,4%
Despesas (R\$ MM)²	(3,6)	(1,6)	120,7%	(5,6)	(4,3)	29,9%
Headcount (#)¹	35	22	59,1%	28	20	41,0%

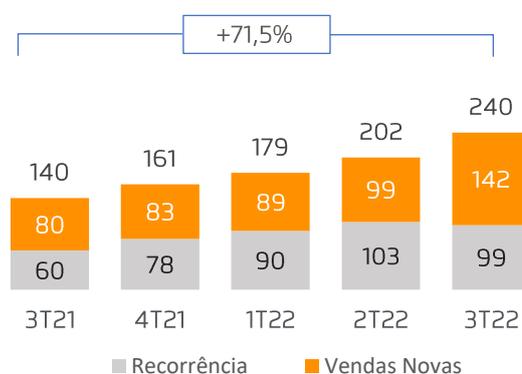
¹ Posição final do trimestre em 3T22 e 3T21 e média das posições nos trimestres em 9M22 e 9M21. ² A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, com reapresentação dos dados históricos.

3.2.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Prestamista Card	40,2	22,7	77,2%	85,3	79,1	7,9%
Prestamista Conta	3,6	3,6	0,7%	10,9	11,1	-0,9%
Outros	0,4	0,2	85,0%	2,8	1,2	135,8%
Prestamista	44,2	26,4	67,0%	99,1	91,3	8,6%
Vida	37,9	32,3	17,4%	119,6	62,1	92,6%
Outros	0,7	0,4	58,9%	2,5	1,3	102,2%
Receita Bruta Bmg Corretora	82,7	59,1	39,9%	221,3	154,7	43,1%

A Bmg Corretora registrou receita bruta de R\$82,7 milhões no trimestre, o melhor desempenho histórico da operação, com crescimento de 39,9% vs. o mesmo período do ano anterior e 10,5% em relação ao 2T22. Esse desempenho foi impulsionado pelo crescimento de 67,0% do produto Prestamista, que atingiu o patamar de R\$44,2 milhões no trimestre. Ao final do trimestre, a Unidade atingiu 4,1 milhões de segurados em carteira, com crescimento de 20,9% vs. 2T22. Nos 9M22, a Receita Bruta da Bmg Corretora cresceu 43,1% na comparação interanual, totalizando \$221,3 milhões.

Prêmio Emitido | R\$ milhões



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 dessa implementação e revisões na estratégia comercial e nos processos internos, o prêmio emitido apresentou crescimento de 71,5% na comparação anual, sendo impulsionado pelas vendas novas, cujo aumento foi de 77,5% na mesma base de comparação. Ainda, a Unidade registrou aumento de 63,6% no volume de prêmio de recorrência, gerando ganhos não somente em evolução da receita bruta, como em margem ao negócio e, consequentemente, valor no longo prazo, promovendo maior resiliência para períodos de circunstâncias adversas no mercado. Para os próximos períodos, a Bmg Corretora planeja lançar três novos produtos: uma nova modalidade do seguro Prestamista, o seguro Saúde, desenhado sob medida para os clientes do banco, e o produto de Consórcio.

Desempenho Produto Prestamista

O produto Prestamista é operado nas modalidades: Prestamista Card – seguro prestamista para clientes dos cartões de crédito consignado do Banco; Prestamista Conta – para clientes do empréstimo pessoal concedido pelo Banco e Outros Prestamista – para clientes das demais transações de crédito, como crédito consignado. No 3T22, a Receita Bruta do produto cresceu 67,0% em relação ao 3T21, atingindo R\$44,2 milhões. O destaque positivo partiu da linha de Prestamista Card, impulsionado pelo lançamento do seguro Prestamista para os clientes do Cartão Consignado de Benefício, novo produto do Banco Bmg, direcionado exclusivamente para pensionistas do INSS e servidores públicos. O novo seguro Prestamista passou a gerar receita a partir do 3T22.

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, que teve início em fevereiro/22, e iii) Vida Outros – seguro ofertado para associados de entidades parceiras do Banco.

A Receita Bruta do produto Vida atingiu o patamar de R\$37,9 milhões, com crescimento de R\$5,6 milhões (+17,4%) em relação ao 3T21, oriunda da recorrência de receita gerada pelos produtos vendidos em períodos anteriores, um dos focos estratégicos da Unidade, bem como pelo aumento no volume de vendas do seguro Vida – FGTS, lançado no início desse ano. As vendas novas do seguro de Vida geram impacto positivo 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)	3T22	2T22	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Receita Bruta	44,7	66,3	-32,7%	152,2	-	-
Impostos sobre Receita	(2,6)	(3,8)	-32,1%	(8,7)	-	-
Comissões ¹	-	-	-	-	-	-
Receita Líquida ex Comissões	42,1	62,6	-32,7%	143,5	-	-
Custos ¹	(6,3)	(7,0)	-10,2%	(19,2)	-	-
Lucro Bruto	35,8	55,5	-35,6%	124,3	-	-
Margem Bruta ¹	85,0%	88,7%	-3,8p.p.	86,6%	-	-
Despesas ¹	(7,5)	(7,7)	-1,7%	(22,4)	-	-
EBITDA	28,2	47,9	-41,0%	101,9	-	-
Margem EBITDA ¹	67,1%	76,5%	-9,4p.p.	71,0%	-	-

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.

3.3.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida ex Comissões:** a Receita Líquida ex Comissões atingiu R\$42,1 milhões no 3T22 (-32,7% vs. 2T22), resultado impactado por um desempenho aquém do esperado no 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 3T22, os custos da Unidade atingiram R\$6,3 milhões, com queda de 10,2% vs. o 2T22. O maior redutor dos custos neste período foi a remuneração variável da força de vendas, na medida em que houve menor performance de vendas no trimestre. 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	3T22	2T22	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Pessoal	(5,6)	(6,2)	-9,6%	(17,1)	-	-
Outros	(0,7)	(0,8)	-15,1%	(2,1)	-	-
Custos (R\$ MM)²	(6,3)	(7,0)	-10,2%	(19,2)	-	-
Despesas (R\$ MM)²	(7,5)	(7,7)	-1,7%	(22,4)	-	-
Headcount (#)¹	300	296	6,4%	289	-	-

¹ Posição final do trimestre em 3T22 e 3T21 e média das posições nos trimestres em 9M22 e 9M21. ² A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, com rerepresentação dos dados históricos.

3.3.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	3T22	2T22	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Prestamista	29,0	51,1	-43,2%	107,7	-	-
Vida	7,7	7,0	9,6%	21,9	-	-
Residencial	3,5	3,9	-11,0%	9,9	-	-
Outros	4,4	4,3	2,7%	12,6	-	-
Receita Bruta BRB Seguros	44,7	66,3	-32,7%	152,2	-	-

No 3T22, a BRB Seguros atingiu receita bruta de R\$44,7 milhões, com queda de 32,7% frente ao segundo trimestre da nova operação, após parceria Wiz e Banco BRB. O desempenho do trimestre foi impactado principalmente pelo seguro Prestamista, conforme será detalhado adiante.

A Unidade encerrou o trimestre com 257,8 mil clientes em carteira, número inferior ao apresentado nos trimestres passados devido ao fim da vigência de 12 meses de um alto volume de contratação de seguro prestamista de cheque especial do banco digital Nação BRB Fla entre 2T21 e 2T22. Excluindo a base de clientes do BRB Fla, a carteira de clientes encerrou o trimestre em linha com o 2T22. A BRB Seguros atingiu R\$120,3 milhões em prêmio emitido no trimestre, uma queda de 24,5% em relação ao 2T22 e crescimento de 13,4% em relação ao 1T22.

A Unidade realizou entregas importantes de melhorias operacionais e tecnológicas, tais como a implantação da plataforma de distribuição de seguros digital e multicanal (DBS), que permite a contratação de seguros nos canais Mobile Banking BRB, America BRB e Nação Fla.

Neste período, o Banco BRB anunciou os vencedores do processo competitivo, lançado em 30/12/2021, para realização de parcerias estratégicas para atuação como provedores de produtos nos ramos de seguros, previdência, capitalização e consórcios. Os vencedores do processo foram as seguradoras Cardif do Brasil, para o ramo de seguros de Vida, Prestamista e Cartão Protegido, e a seguradora Mapfre Seguros Gerais S.A., para o ramo de seguros Residencial e Habitacional, ambos com exclusividade para oferta exclusiva por 20 anos nos canais de distribuição do banco. Assim, para os próximos períodos, a BRB Seguros terá o foco em fazer as adaptações necessárias em seu portfólio de produtos e processos de venda com as seguradoras vencedoras do processo competitivo. A alteração das seguradoras não altera as regras de remuneração da BRB Seguros, portanto, não há previsão de impactos financeiros provenientes desse processo.

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 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\$29,0 milhões, queda de 43,2% vs. 2T22, desacelerado após o encerramento da campanha “Avança DF” realizada pelo banco no trimestre anterior, bem como pelo aumento atípico no volume de cancelamentos de apólices vendidas em períodos anteriores. Esses fatores foram parcialmente compensados pelo aumento do limite do crédito consignado, conforme Medida provisória Nº 1.132. O prêmio do seguro prestamista atingiu R\$68,8 milhões, com redução de 37,6% vs. 2T22 e aumento de 11,4% vs. 1T22.

Prêmio Emitido¹ e Carteira de Clientes



¹ Prêmio emitido de seguros. Não considera os produtos de capitalização, consórcios e previdência.

3.4 Wiz Conseg

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

EBITDA Wiz Conseg (R\$ MM)	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Receita Bruta	4,2	2,8	50,1%	11,1	7,2	53,1%
Impostos sobre Receita	(0,5)	(0,3)	49,2%	(1,3)	(0,9)	49,7%
Comissões ¹	(0,5)	(0,2)	211,0%	(1,4)	(0,6)	134,9%
Receita Líquida ex Comissões	3,1	2,3	38,1%	8,5	5,8	45,4%
Custos ¹	(2,2)	(0,8)	165,3%	(5,9)	(2,2)	169,9%
Lucro Bruto	1,0	1,5	-34,4%	2,5	3,6	-30,2%
Margem Bruta ¹	30,3%	63,7%	-33,4p.p.	29,9%	62,2%	-32,3p.p.
Despesas ¹	(0,0)	(0,2)	-78,4%	0,0	(0,4)	-104,0%
EBITDA	0,9	1,3	-29,2%	2,5	3,2	-21,0%
Margem EBITDA ¹	29,2%	56,9%	-27,7p.p.	30,1%	55,4%	-25,3p.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\$3,1 milhões no 3T22 crescimento de 38,1% em relação ao 3T21, 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 211,0% em relação ao 3T21, efeito também devido a expansão das operações da unidade. A Unidade realiza repasse de comissão para concessionários parceiros de acordo com a performance comercial da unidade. Essa remuneração é registrada no resultado da corretora como “Comissões”, apresentado na tabela acima.
- ▶ **Custos:** no 3T22, os custos da Unidade atingiram R\$2,2 milhão, crescimento de 165,3% em relação ao 3T21, majoritariamente devido ao aumento do time comercial e de gestão para suporte à expansão das operações da Unidade. No trimestre, houve crescimento de 57 headcounts (+570,0%).

Indicadores Wiz Conseg	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Pessoal	(2,0)	(0,4)	368,4%	(5,4)	(0,9)	506,7%
Outros	(0,2)	(0,4)	-53,3%	(0,5)	(1,3)	-60,2%
Custos (R\$ MM)²	(2,2)	(0,8)	165,3%	(5,9)	(2,2)	169,9%
Headcount (#)¹	67	10	570,0%	62	10	520,0%

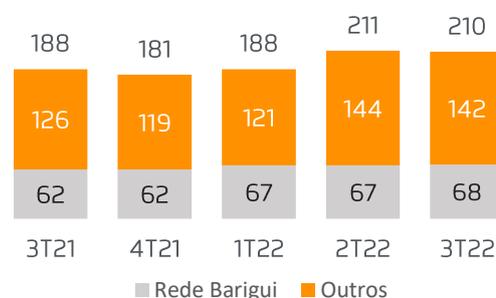
¹ Posição final do trimestre em 3T22 e 3T21 e média das posições nos trimestres em 9M22 e 9M21. ² A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, com reapresentação dos dados históricos.

3.4.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Auto	1,6	1,1	42,6%	4,1	3,0	38,7%
Prestamista	1,7	1,4	15,8%	4,7	4,1	16,1%
Outros	0,3	-	-	1,0	-	-
Rede Concessionária Barigui	3,6	2,6	38,5%	9,8	7,1	38,3%
Auto	0,5	0,1	302,5%	1,2	0,1	824,9%
Demais Redes Concessionárias	0,5	0,1	302,5%	1,2	0,1	824,9%
Locadoras	0,0	0,0	-18,4%	0,1	0,0	114,1%
Receita Bruta Wiz Conseg	4,2	2,8	50,1%	11,1	7,2	53,0%

A operação atingiu receita bruta de R\$4,2 milhões no trimestre, 50,1% acima do apresentado no 3T21, 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 11,7% vs. o 3T21, totalizando 210. A Wiz Conseg passou a atuar em 6 novas redes concessionárias no período, fruto de contratos celebrados nos últimos trimestres, e que seguem adicionando resultado a unidade, as novas redes são: 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

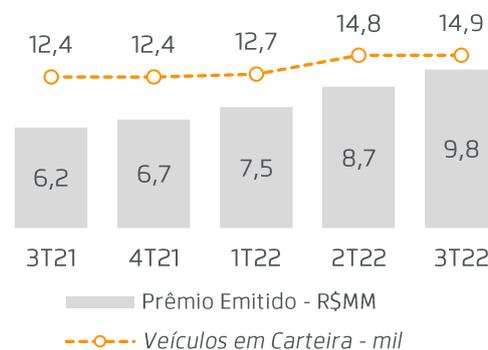


Rede Barigui

Produto Auto

A Receita Bruta do produto Auto apresentou crescimento de 42,6% em relação ao 3T21, devido (i) ao aumento no tíquete médio do seguro, efeito do reajuste do preço dos automóveis pela tabela FIPE, impactando tanto a venda nova quanto a renovação, (ii) crescimento na quantidade de seguros renovados, devido ao crescimento da carteira no último ano. Esses efeitos impulsionaram o prêmio emitido do período, que atingiu R\$9,8 milhões, um crescimento de 57,9% v.s. 3T21.

Prêmio Emitido e Carteira de Clientes



Demais Produtos

O produto Prestamista atingiu crescimento de 15,8% em relação ao mesmo período do ano passado, totalizando R\$1,7 milhão. Resultado do aumento nos valores de automóveis, efeito dos reajustes pela tabela FIPE, impulsionando o prêmio do seguro. Por fim, o seguro Garantia Mecânica, lançado ao final do ano passado, adicionou R\$0,3 milhão de 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. 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	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Receita Bruta	36,2	30,5	18,7%	103,1	81,2	27,1%
Impostos sobre Receita	(4,0)	(3,3)	21,7%	(11,6)	(8,8)	31,3%
Comissões ²	0,0	-	0,0%	0,0	-	0,0%
Receita Líquida ex Comissões	32,2	27,2	18,4%	91,6	72,3	26,6%
Custos ²	(21,3)	(19,7)	8,0%	(63,0)	(52,0)	21,2%
Lucro Bruto	10,9	7,5	45,8%	28,6	20,4	40,5%
<i>Margem Bruta²</i>	<i>34,0%</i>	<i>27,6%</i>	<i>6,4p.p</i>	<i>31,2%</i>	<i>28,2%</i>	<i>3,1p.p</i>
Despesas ²	(5,3)	(3,1)	70,4%	(17,8)	(10,1)	75,5%
EBITDA	5,7	4,4	28,5%	10,8	10,2	5,7%
<i>Margem EBITDA²</i>	<i>17,6%</i>	<i>16,2%</i>	<i>1,4p.p</i>	<i>11,8%</i>	<i>14,1%</i>	<i>-2,3p.p</i>

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 rerepresentação dos dados históricos.

3.5.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida ex Comissões:** no 3T22, a Unidade atingiu R\$32,2 milhões em Receita Líquida ex Comissões, com crescimento de 18,4% em relação ao 3T21. O impacto positivo partiu do aumento na receita de “Soluções em Seguros Massificados”, com destaque para o produto Vida, cujo crescimento foi de 25,9%.
- ▶ **Custos e Despesas:** o incremento de R\$1,6 milhão (ou 8,0%) nos custos do 3T22, quando comparado ao 3T21, partiu, principalmente, do aumento no pacote de serviços de terceiros, explicado pelo aumento no volume de vistorias e perícias e consultorias relacionadas à aquisição da Insurtech Onpoint. No 3T22, as despesas totalizaram R\$5,3 milhões (70,4% vs. 3T21), o destaque principal partiu da linha de Pessoal devido ao aumento no headcount direcionado às áreas de estruturação e performance da unidade.

Indicadores Wiz Concept	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Pessoal	(17,7)	(17,7)	0,2%	(55,0)	(45,6)	20,5%
Outros	(3,6)	(2,0)	75,9%	(8,0)	(6,3)	25,7%
Custos (R\$ MM)²	(21,3)	(19,7)	8,0%	(63,0)	(52,0)	21,2%
Despesas (R\$ MM)²	(5,3)	(3,1)	70,4%	(17,8)	(10,1)	75,5%
Headcount (#)¹	933	962	-3,0%	993	914	8,6%

¹ Posição final do trimestre em 3T22 e 3T21 e média das posições nos trimestres em 9M22 e 9M21. ² A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, com rerepresentação dos dados históricos.

3.5.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Soluções em Seguros Massificados	13,3	11,4	16,4%	38,7	33,2	16,6%
Soluções em Seguros Corporate	1,3	2,4	-44,8%	6,0	6,2	-2,8%
Soluções em Crédito	4,8	4,4	9,6%	12,8	12,9	-1,1%
Soluções Digitais	0,8	0,0	-	1,3	0,1	-
Soluções Corporativas	8,2	8,1	1,8%	23,0	24,4	-5,8%
Tele vendas	7,8	4,3	83,1%	21,3	4,3	395,8%
Receita Bruta Wiz Concept	36,2	30,5	18,7%	103,1	81,2	27,1%

No 3T22, a Wiz Concept atingiu R\$36,2 milhões de Receita Bruta, com aumento de 18,7% (ou R\$5,7 milhões) em relação ao 3T21, impulsionado pelo aumento na receita de “Soluções em Seguros Massificados”, bem como pela incorporação da receita de “Tele vendas” 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

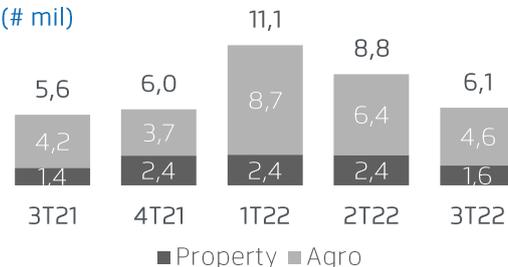
As soluções em seguros massificados são serviços fornecidos a seguradoras que operam produtos como Vida, Habitacional, Prestamista e Previdência. A receita dessa linha é composta, majoritariamente, por soluções de regulação de sinistros e atendimento para os clientes de diversas seguradoras, tais como CNP Brasil, Previsul, Tokio Marine, dentre outras. No 3T22, a receita apresentou crescimento de 16,4% vs. o 3T21, devido aos serviços prestados a clientes dos produtos Vida e Prestamista, que apresentaram crescimento de 18,0% no mesmo período, efeito do aumento da 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 3T22, a receita apresentou retração de 44,8%, o resultado está relacionado com final de safra e às quedas no volume de sinistros regulados tanto do produto Agro, quanto do seguro Property, este último ainda contou com trabalho de limpeza de backlog.

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



Corporate - Sinistros Regulados (# mil)



Receita Bruta (R\$ MM)	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Vida e Prestamista	7,5	5,9	25,9%	21,6	17,4	24,1%
Acumulação	3,4	3,2	5,5%	9,6	9,0	6,9%
Habitacional	1,8	1,7	6,9%	5,4	5,0	8,0%
Massificados	0,6	0,5	7,6%	2,1	1,8	15,4%
Soluções Seguros Massificados	13,3	11,4	16,4%	38,7	33,2	16,6%
Property	0,8	1,2	-29,4%	2,3	4,0	-43,9%
Agro	0,5	1,2	-59,7%	3,8	2,2	72,6%
Soluções Seguros Corporate	1,3	2,4	-44,8%	6,0	6,2	-2,8%

Televendas

No 3T22, a Receita Bruta de Televendas cresceu 83,1% vs. 3T21, positivamente impactada pelo aumento no segmento Auto, totalizando R\$2,6 milhões (+114,4% vs. 3T21). O resultado se deu pelo fechamento de contrato com novos clientes, dentre eles: BV, Kavak, Localiza, Sem Parar e Zipia, que já passaram a gerar receita no trimestre. No subgrupo Residencial, destaque para o incremento de R\$1,5 milhão em contratos da Caixa Seguros, no trimestre. Além disso, na receita dos produtos patrimoniais provenientes do Run-Off da Rede Caixa, os seguros Multirrisco registraram crescimento de 41,2% vs. 3T21.

Receita Bruta (R\$ MM)	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Auto	2,6	1,2	114,4%	6,6	5,0	31,9%
Multirrisco	3,0	1,6	93,3%	7,0	3,3	109,8%
Residencial	2,2	-	-	7,4	-	-
Outros	0,1	1,5	-95,0%	0,2	1,6	-87,0%
Televendas	7,8	4,3	83,1%	21,3	10,0	113,1%



Segmento Canal Indireto

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*, crédito consignado público, empréstimo pessoal “Wiz Cred” e financiamento imobiliário.

EBITDA Wiz Parceiros (R\$ milhões)	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Receita Bruta	14,3	14,5	-1,0%	45,6	43,3	5,2%
Impostos sobre Receita	(0,9)	(0,9)	5,5%	(2,8)	(2,5)	13,1%
Comissões ¹	(1,4)	(0,9)	52,0%	(3,3)	(2,1)	54,9%
Receita Líquida Ex Comissões	12,1	12,7	-5,2%	39,5	38,7	2,0%
Custos ¹	(6,6)	(4,9)	34,5%	(19,9)	(13,8)	44,3%
Lucro Bruto	5,5	7,8	-29,8%	19,5	24,9	-21,5%
<i>Margem Bruta¹</i>	45,6%	61,6%	-16,0p.p.	49,5%	64,3%	-14,8p.p.
Despesas ¹	(1,0)	(1,7)	-38,4%	(3,0)	(3,7)	-18,3%
EBITDA	4,5	6,2	-27,6%	16,5	21,2	-22,0%
<i>Margem EBITDA¹</i>	37,2%	48,7%	-11,5p.p.	41,8%	54,7%	-12,9p.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.

3.6.1 Desempenho Financeiro

- ▶ **Receita Líquida ex Comissões:** no 3T22, a Unidade atingiu R\$12,1 milhões em Receita Líquida ex Comissões, 5,2% abaixo do 3T21, impactado pela redução na Receita Bruta, efeito da menor produção de Consórcios no trimestre, bem como pelo aumento nos repasses de Comissões.
- ▶ **Comissões:** os repasses de comissão de venda apresentaram crescimento de 52,0% em relação ao 3T21. Esse desempenho decorre da alteração no mix de produtos, com aumento no volume de vendas de administradoras em que a Wiz Parceiros é responsável pelo repasse de remuneração ao parceiro comercial.
- ▶ **Custos:** o aumento dos Custos em 34,5% no 3T22 vs. o 3T21 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	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Pessoal	(5,7)	(4,1)	38,9%	(17,5)	(10,6)	65,5%
Outros	(0,9)	(0,8)	11,5%	(2,4)	(3,2)	-25,2%
Custos (R\$ MM)²	(6,6)	(4,9)	34,5%	(19,9)	(13,8)	44,3%
Despesas (R\$ MM)²	(1,0)	(1,7)	-38,4%	(3,0)	(3,7)	-18,3%
Headcount (#)¹	119	124	-4,0%	136	83	64,2%

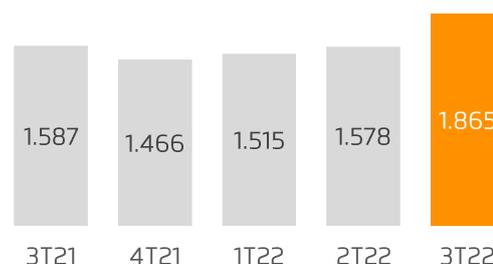
¹ Posição final do trimestre em 3T22 e 3T21 e média das posições nos trimestres em 9M22 e 9M21. ² A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, com reapresentação dos dados históricos.

3.6.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Indicação de Consórcio	9,6	10,3	-6,6%	28,1	33,4	-16,1%
Seguros	2,7	3,1	-14,8%	7,9	8,3	-5,3%
CNP Consórcios	12,3	13,4	-8,6%	35,9	41,8	-13,9%
Santander Consórcios	0,6	0,5	37,8%	2,7	0,6	372,9%
Itaú Consórcios	0,2	0,0	-	3,8	0,0	-
Outras Administradoras	0,7	-	-	1,4	-	-
Consórcios	13,8	13,9	-0,8%	43,8	42,3	3,4%
Wimo	0,4	0,4	-2,9%	1,2	0,8	39,5%
Wizcred	0,1	0,2	-8,9%	0,7	0,2	295,7%
Crédito	0,6	0,6	-4,5%	1,8	1,0	82,0%
Receita Bruta Wiz Parceiros	14,3	14,5	-1,0%	45,6	43,3	5,2%

No 3T22, a Unidade de Negócio atingiu um resultado bruto 1,0% inferior ao mesmo período do ano passado. Nesse trimestre, a receita foi impactada pela queda no volume de cartas comercializadas, que atingiu o patamar de R\$1,5 bilhão no período, impactada pela redução na demanda por grandes operações. Em Consórcios, destaque positivo nesse trimestre para a receita dos produtos comercializados das outras administradoras (Itaú Consórcios, Santander Consórcios, BB Consórcios e início da comercialização de produtos da Bannisul Consórcios) que adicionaram R\$1,5 milhão ao resultado do trimestre.

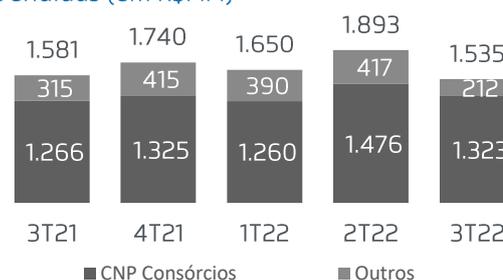
Quantidade de Parceiros



Dando sequência à estratégia de crescimento da Unidade, a Wiz Parceiros celebrou no trimestre duas importantes parcerias com as empresas Tegge e Monetare, que atuam no segmento de crédito. A Monetare é um importante player do segmento de crédito imobiliário, e traz o conhecimento do seu time comercial para atuar com a coparticipação do nosso time de vendas e operação. A Tegge, fintech focada em linhas de crédito pessoal como antecipação de FGTS e consignado, possui grande expertise nas frentes de tech que se unem às frentes de estruturação da nossa unidade de negócio. As duas parcerias, realizadas por acordo comercial, contam com o know-how da Wiz Parceiros para potencializar seus negócios, através de processos de inteligência comercial, atendimento, capacitação, campanhas, marketing, e governança, além da rede com mais de 2.000 parceiros atuando em mar aberto. Ao final do trimestre, nossa rede era composta por 1.865 parceiros comerciais, um crescimento de 17,5% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior.

Consórcios

A receita bruta da linha “Consórcios” atingiu R\$13,8 milhões no 3T22, queda de 0,8% em relação ao mesmo período do ano anterior, impactada pela redução no volume de cartas vendidas, especialmente no segmento imobiliário, e pelo aumento no churn de vendas. O destaque positivo no trimestre foi o aumento no volume de vendas e tíquete médio de produtos da BB Consórcios, tornando a Wiz Parceiros uma representativa rede de distribuição da administradora.

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



Segmento CORPORATE

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; e benefícios. 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)	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Receita Bruta	18,0	10,5	71,7%	45,7	34,1	34,0%
Impostos sobre Receita	(1,8)	(0,9)	93,0%	(4,3)	(3,7)	13,6%
Comissões ¹	(0,8)	1,5	-	(1,5)	1,0	-
Receita Líquida ex Comissões	15,5	11,1	39,5%	40,0	31,4	27,4%
Custos ¹	(9,5)	(7,7)	24,0%	(25,2)	(20,1)	25,8%
Lucro Bruto	5,9	3,4	74,6%	14,7	11,3	30,2%
<i>Margem Bruta¹</i>	<i>38,3%</i>	<i>30,6%</i>	<i>7,7p.p.</i>	<i>36,8%</i>	<i>36,0%</i>	<i>0,8p.p.</i>
Despesas ¹	(2,3)	(2,6)	-11,8%	(5,8)	(8,3)	-30,6%
EBITDA	3,6	0,8	361,2%	9,0	3,0	198,8%
<i>Margem EBITDA¹</i>	<i>23,4%</i>	<i>7,1%</i>	<i>16,3p.p.</i>	<i>22,4%</i>	<i>9,6%</i>	<i>12,9p.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 3T22, a Unidade atingiu R\$15,5 milhões em Receita Líquida ex Comissões, avanço de 39,5% em relação ao 3T21, devido à evolução da Receita Bruta, conforme será detalhado adiante. No 9M22, o crescimento foi de 27,4% frente ao mesmo período do ano anterior, para R\$40,0 milhões.
- ▶ **Comissões:** os repasses de comissão de venda atingiram o montante de R\$0,8 milhão no 3T22. 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.
- ▶ **Custos:** o aumento de 24,0% no 3T22, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, é devido, principalmente, ao crescimento de 51,9% da linha de Pessoal, como efeito do aumento do headcount e dos custos com remuneração variável da força de vendas, salários e encargos. Além disso, o crescimento decorre da incorporação, a partir deste trimestre, das operações da antiga Unidade Wiz Benefícios na Wiz Corporate.

Indicadores Wiz Corporate	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Pessoal	(7,5)	(5,0)	51,9%	(20,4)	(15,2)	33,9%
Outros	(2,0)	(2,7)	-26,6%	(4,9)	(4,9)	0,3%
Custos (R\$ MM)²	(9,5)	(7,7)	24,0%	(25,2)	(20,1)	25,8%
Despesas (R\$ MM)²	(2,3)	(2,6)	-11,8%	(5,8)	(8,3)	-30,6%
Headcount (#)¹	171	123	39,0%	142	117	21,4%

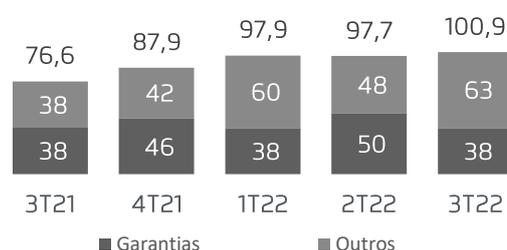
¹ Posição final do trimestre em 3T22 e 3T21 e média das posições nos trimestres em 9M22 e 9M21. ² A partir do 2T22, as linhas de custos e despesas são apresentadas líquidas dos gastos com Comissões, com reapresentação dos dados históricos.

3.7.2 Desempenho Operacional

Receita Bruta por produto (R\$ MM)	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Garantias	8,4	6,4	31,3%	25,0	18,9	32,3%
Responsabilidade Civil	3,3	1,8	81,2%	9,1	6,2	47,8%
Patrimoniais	2,6	0,8	229,2%	6,4	2,8	130,2%
Benefícios	2,2	-	-	2,2	-	-
Outros	1,5	1,4	1,8%	3,0	6,3	-52,7%
Receita Bruta Wiz Corporate	18,0	10,5	71,7%	45,7	34,1	34,0%

No 3T22, a Wiz Corporate obteve Receita Bruta de R\$18,0 milhões, 71,7% acima do apresentado no mesmo trimestre do ano anterior (+R\$7,5 milhões). Esse resultado foi impulsionado pela performance comercial da Unidade no trimestre, que atingiu R\$100,9 milhões em prêmio emitido no período, crescimento de 32% vs. o 3T21, 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. Passou também a operar com clientes de balcões bancários para oferta de seguro PJ, conforme acordos celebrados nos últimos trimestres com os bancos Voiter, Banco da Amazônia, Banco Luso e com a corretora BB Corretora. Ainda, a Unidade passou a consolidar, a partir deste trimestre, os resultados da antiga Unidade de Negócio Wiz Benefícios (+R\$2,2 milhões em Receita Bruta), ampliando sua atuação para o segmento de saúde, vida e demais benefícios.

Prêmio Emitido (em R\$MM)



O desempenho do produto Garantia no trimestre vs. o 3T21 (+31,3%) reflete a estratégia da Unidade em questão de aumento de tomadores, com recorrência de pagamento e foco na criação de valor no longo prazo. Apesar do prêmio emitido em linha com o mesmo trimestre do ano anterior, o aumento nas vendas realizadas nos últimos trimestres impactaram o resultado do 3T22. No período, 48,1% da receita do produto foi proveniente do estoque de receitas vs. 35,0% no mesmo trimestre do ano anterior.

No período, destaque para os seguros renováveis, dentre eles os seguros Patrimoniais, efeito da expansão de 185% no volume de prêmio emitido, e para os seguros de Casualidades & Responsabilidades, com aumento de 118% em prêmio, devido à maior quantidade de vendas novas e de renovações de seguros com apólices de tíquete médio relevantes. A unidade obteve ainda uma excelente performance em renovações, o que se destaca pelo atendimento personalizado aos grandes clientes, visando garantir a renovação das grandes apólices que geram fluxo recorrente de receita para a empresa.

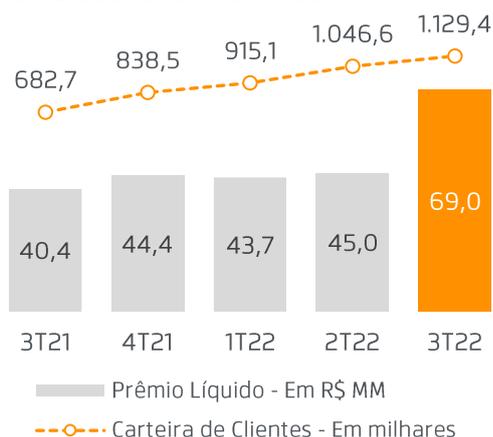


Resultado INVESTIDAS

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 Inter por 50 anos, desde junho/2019.

Prêmio e Carteira de Clientes



Nesse trimestre, a Inter Seguros atingiu o patamar de 1,13 milhão de clientes ativos, com crescimento de 65% na comparação anual, demonstrando evolução sustentável por mais um trimestre, ainda que em conjunturas econômicas adversas.

A estratégia da Inter Seguros, com foco no cliente e eficiência operacional, propiciou o crescimento constante da operação, como observado em seus principais indicadores. No trimestre, destaque para a evolução do prêmio líquido, que atingiu R\$69,0 milhões, impulsionada pela ótima performance da operação consultiva para clientes de pessoa jurídica. Nesse segmento, a Unidade opera com uma oferta especializada, em produtos de maiores tickets de prêmio e menores percentuais de comissão.

Número de Vendas



Ainda, nesse trimestre, a Inter Seguros seguiu evoluindo em sua operação digital, com um crescimento de 25% no volume de vendas. Esse desempenho reflete o foco da nova gestão no intenso uso de dados para prover uma oferta simples e contextualizada aos clientes do Inter.

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, e para o futuro, pretende ainda ampliar a oferta para clientes pessoas jurídicas e a oferta integrada às demais avenidas da plataforma do Inter.

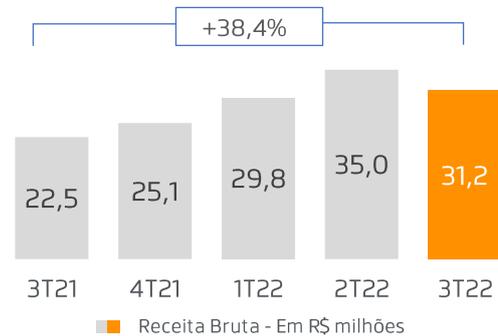
Resultado Inter Seguros (R\$ MM)	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Receita Bruta	31,2	22,5	38,4%	96,0	63,7	50,7%
Receita Líquida	28,0	21,2	32,1%	86,0	60,0	43,4%
EBITDA	23,7	19,5	21,4%	73,6	54,1	36,1%
Margem EBITDA	84,6%	92,0%	-7,4p.p.	85,6%	90,2%	-4,6p.p.
Lucro Líquido	15,8	16,6	-5,1%	48,7	46,1	5,6%
Margem Líquida	56,2%	78,3%	-22,0p.p.	56,7%	76,9%	-20,3p.p.
Equivalência Patrimonial (40%)	8,0	6,8	18,1%	19,3	18,2	5,8%

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\$28,0 milhões, crescimento de 32,1% (ou R\$6,8 milhões) quando comparado com o mesmo trimestre do ano passado, impactado pela evolução na receita bruta (+38,4% y/y), efeito da evolução na carteira de clientes da Unidade, gerando recorrência de receita.
- ▶ **EBITDA:** O EBITDA da investida atingiu o patamar R\$23,7 milhões, expansão de 21,4% yoy. A redução 7,4p.p. na Margem EBITDA foi devido à alteração no regime tributário para o Lucro Real, impactando a Receita Líquida, bem como a mudança realizada na contabilização das vendas do produto Consórcio.
- ▶ **Lucro Líquido e Equivalência:** No 3T22, a Inter Seguros atingiu lucro líquido de R\$15,8 milhões, com queda de 5,1% (ou R\$0,8 milhão) em relação ao 3T21, impactado principalmente pela mudança no regime tributário para o Lucro Real, aumentando a alíquota efetiva dos tributos. A Wiz registrou, no 3T22, equivalência patrimonial de R\$8,0 milhões, resultado 18,1% superior ao 3T21. 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	
	30/09/2022	30/09/2021	30/09/2022	30/09/2021
Receita Líquida da prestação de serviços	170.426	336.995	698.330	638.623
Custo dos serviços prestados	(6.981)	(40.355)	(286.678)	(234.945)
Lucro bruto	163.445	296.640	411.652	403.678
Despesas administrativas	(38.691)	(70.736)	(84.977)	(99.561)
Depreciação e amortização	(15.374)	(19.434)	(60.946)	(22.666)
Outras receitas	3.181	846	18.420	1.228
Outras despesas	(11.411)	(25.514)	(18.667)	(28.081)
Participação nos lucros de controladas	86.429	57.458	18.114	17.891
Lucro operacional antes do resultado financeiro	187.579	239.259	283.595	272.488
Receitas financeiras	8.104	4.722	18.682	5.603
Despesas financeiras	(64.741)	(27.077)	(69.125)	(27.495)
Resultado financeiro, líquido	(56.637)	(22.355)	(50.443)	(21.892)
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	130.942	216.905	233.152	250.596
Imposto de renda e contribuição social correntes	2.749	(64.171)	(43.512)	(85.521)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(12.844)	33	(12.460)	(644)
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	120.846	152.766	177.179	164.431
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	0,75573	0,95534	n.a.	n.a.
Atribuível a:				
Acionistas da Companhia	n.a.	n.a.	120.846	152.766
Participação dos não controladores	n.a.	n.a.	56.333	11.665
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO			177.179	164.431

4.2 Balanço Patrimonial

ATIVO	Controladora		Consolidado	
	30/09/2022	31/12/2021	30/09/2022	31/12/2021
Circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	21.941	10.966	37.375	25.510
Aplicações financeiras	63.176	409.305	202.774	427.026
Contas a receber	12.909	6.148	81.670	45.560
Impostos a compensar	4.521	3.755	17.856	12.909
Outros ativos	17.083	14.112	17.799	11.685
Total do ativo circulante	119.629	444.286	357.475	522.690
Não circulante				
Contas a Receber	-	-	563	376
Instrumentos financeiros derivativos	21.822	21.822	22.066	21.822
Imposto de renda e contribuição social diferidos	6.840	19.684	11.344	24.394
Outros ativos	42.040	53.849	29.208	26.246
Investimentos	1.095.287	1.062.729	131.147	136.879
Imobilizado	6.320	6.942	13.900	14.446
Intangível	16.018	30.701	1.416.185	1.418.555
Arrendamentos	3.754	3.171	10.042	7.761
Total do ativo não circulante	1.192.081	1.198.898	1.634.454	1.650.479
TOTAL DO ATIVO	1.311.710	1.643.184	1.991.929	2.173.169

PASSIVO	Controladora		Consolidado	
	30/09/2022	31/12/2021	30/09/2022	31/12/2021
Circulante				
Contas a pagar	7.909	1.901	44.254	10.699
Obrigações sociais	22.257	26.311	50.162	46.546
Obrigações tributárias	6.130	28.653	25.540	39.787
Dividendos a pagar	79.921	94.023	80.139	96.460
Intermediação de pagamentos	5.663	15.372	5.663	15.372
Empréstimos	-	-	4.634	-
Contas a pagar de aquisições	227.005	525.617	227.005	525.617
Arrendamentos	2.953	2.006	4.915	3.407
Debêntures	4.033	6.483	4.033	6.483
Outros Passivos	371	30.653	6.854	17.429
Total do circulante	356.241	731.019	453.199	761.800
Não circulante				
Contas a pagar	2.706	-	2.706	-
Debêntures	222.744	222.160	222.744	222.160
Empréstimos	-	-	38.272	-
Contas a pagar de aquisições	249.435	293.159	249.435	293.159
Provisão para contingências	16.966	57.544	17.321	57.787
Outros passivos	27.131	23.899	28.202	24.958
Arrendamento	1.192	1.719	5.910	5.109
Total do não circulante	520.174	598.481	564.590	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	120.846	-	119.995	-
Transações de capital	(63.991)	(64.754)	(63.991)	(64.754)
Atribuído aos acionistas controladores	435.295	313.684	434.443	313.684
Participação dos acionistas não controladores	-	-	539.695	494.512
Total do patrimônio líquido	435.295	313.684	974.138	808.196
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.311.710	1.643.184	1.991.929	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)	3T22	3T21	Δ%	9M22	9M21	Δ%
Lucro Líquido Contábil	68,2	25,8	163,9%	177,2	164,4	7,8%
IR/CSLL	23,1	25,6	-9,4%	55,5	86,2	-35,6%
Resultado Financeiro	27,2	6,7	305,8%	56,3	21,9	156,9%
Depreciação e Amortização	21,8	6,9	217,5%	60,9	22,7	168,9%
EBITDA	140,3	64,9	116,0%	349,9	295,2	18,5%
Earn-Out, Impairment e Outros	1,7	7,1	-75,5%	4,7	9,3	-49,8%
MEP	(7,5)	(6,4)	17,8%	(18,1)	(17,9)	1,2%
EBITDA Gerencial	134,4	65,6	104,9%	336,4	286,6	17,4%

Segmento Balcões: 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 Negócio que fazem parte desse segmento são: Rede Caixa, Wiz Conseg, Bmg Corretora, Inter Seguros e Wiz BBx.

Segmento Canal Indireto: 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 Negócio que faz parte desse segmento é: Wiz Parceiros.

Segmento Corporate: 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 de balcões, quanto possuem estratégia própria de go to market. A Unidade de Negócio que faz parte desse segmento é: Wiz Corporate.

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 Negócio 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

