

BMGB
B3 LISTED N1

Banco
BMG

DEAL BMG & WIZ

Agosto, 2020





DISCLAIMER

Esta apresentação contém informações sobre os negócios do BMG (“Banco”) e da Wiz, seus projetos, suas estratégias e seus parceiros comerciais. As declarações citadas na apresentação refletem o entendimento dos administradores a respeito da Companhia, que podem envolver riscos e imprevisibilidades inerentes ao mercado. O BMG e a Wiz não se responsabilizam pela atualização de qualquer estimativa contida nesta apresentação.

Agenda

- **Contexto da Transação: Por que BMG e Wiz?**
 - O BMG
 - A Wiz
 - A CMG Corretora
- Estrutura e avaliação da Transação
- Visão de futuro para o negócio
- Chancelas do projeto

BANCO BMG E A WIZ

SE UNEM PARA CONSTRUIR A OPERAÇÃO DE REFERÊNCIA DO BRASIL NA VENDA DE SEGUROS EM CANAIS B2B2C INDIRETOS.

CMG
CORRETORA DE SEGUROS

Banco

BMG

+

WIZ

Iniciativa irá alavancar as vendas de produtos de seguros já comercializados pela Corretora, além de agregar novos produtos de seguridade, incluindo seguros, consórcios, capitalização e previdência privada, além de tecnologia para engajamento de clientes, da equipe própria da Corretora/Lojas Help! e de correspondentes do Banco.

Agenda

- **Contexto da Transação: Por que BMG e Wiz?**
 - **O BMG**
 - A Wiz
 - A CMG Corretora
- Estrutura e avaliação da Transação
- Visão de futuro para o negócio
- Chancelas do projeto

TRACK RECORD EM INOVAÇÃO E PARCERIAS



Digital ou Tradicional?

Deixamos essa diferença pra trás.

Conectamos os dois mundos.

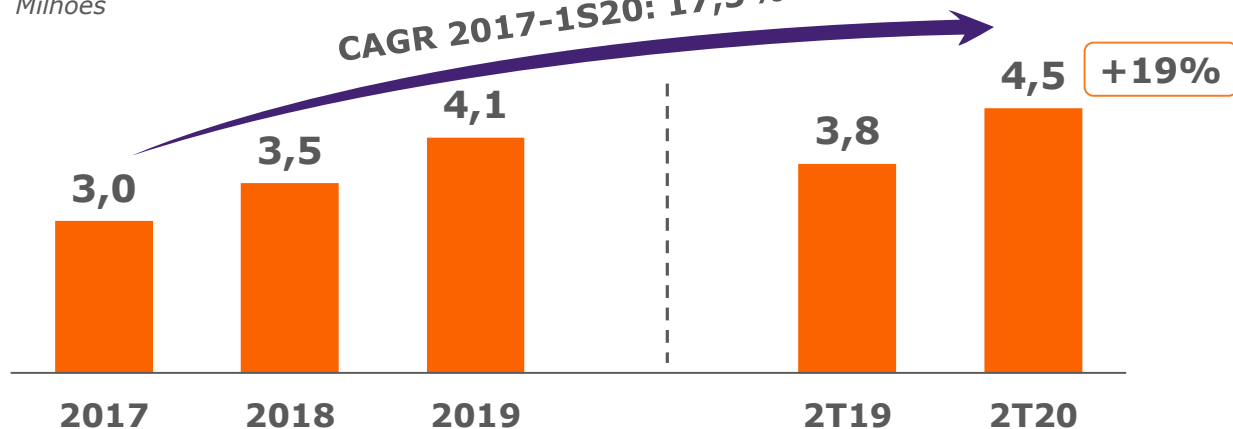


CRESCIMENTO COM RENTABILIDADE

Evolução de clientes ativos

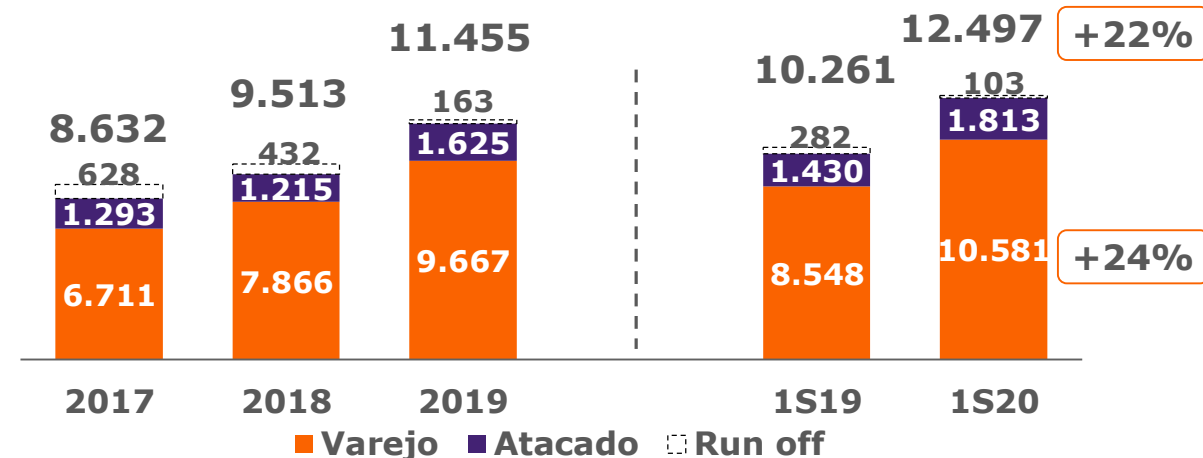
Milhões

CAGR 2017-1S20: 17,5%



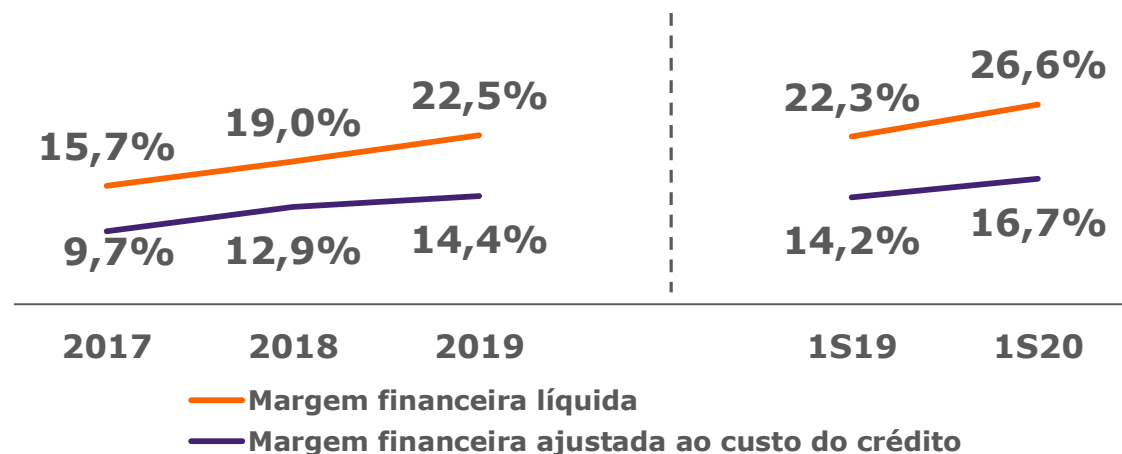
Carteira de crédito

R\$ Milhões



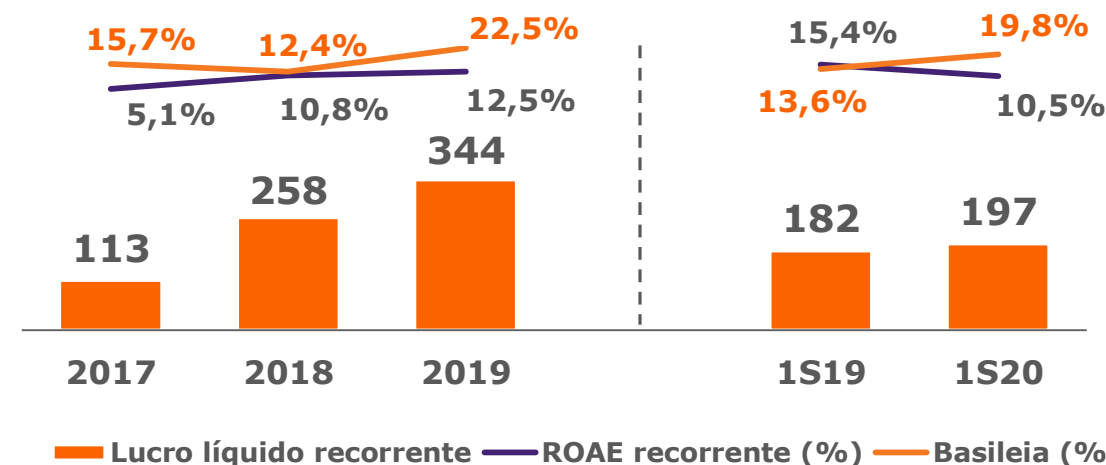
Margem financeira líquida

% a.a.



Resultado recorrente

R\$ Milhões e % a.a.



One-Stop Shop e Ciclo de Vida do Cliente Varejo



Centralidade no cliente

Clientes com **diferentes necessidades** impactam a **estratégia de canal** e **definem os produtos**

4,5 mm
Clientes ativos

Maior propensão ao digital

1,76x
Cross-selling Index

FIGITAL

2,1k
Correspondentes bancários

822
Lojas

Full Digital Banking

Parcerias

Habilitado para Tecnologia



Perfil Biométrico Completo



Análise de dados



Inteligência Artificial



Extensa rede de correspondentes bancários, que possuem, normalmente, uma equipe especializada, ampliando a rede de acesso. Comercializam **Cartão de Crédito Consignado, Empréstimo Consignado** e seguros massificados.

2,1 mil
CORBANS

~ 14 mil
Força de
Vendas

**Sem
Exclusividade
BMG**

BANCO DIGITAL



Clientes tem acesso a todo o portfólio de serviços por meio de um full digital bank (meu_BMG)

+1.356 mil
Contas digitais

~1.020 mil
Monthly Active
Users



Inteligência artificial
ajudando nas operações do começo ao fim

Enablers Tecnológicos

Perfil Biométrico



Data Analytics

Inteligência Artificial



Banco



LOJAS HELP!



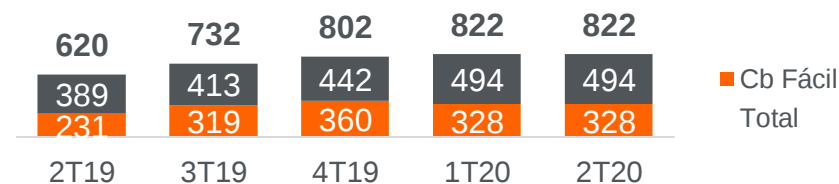
Rede de franquias de lojas de crédito especializada em serviços financeiros com o conceito de **one-stop-shop** e **modelo de atuação tech-touch**. Dentre os **produtos ofertados** como o grande foco do canal está na concessão de crédito pessoal

822
Lojas help!

89%
Municípios com
+100k habitantes

**Presença
em todos
os estados**

QUANTIDADE DE LOJAS



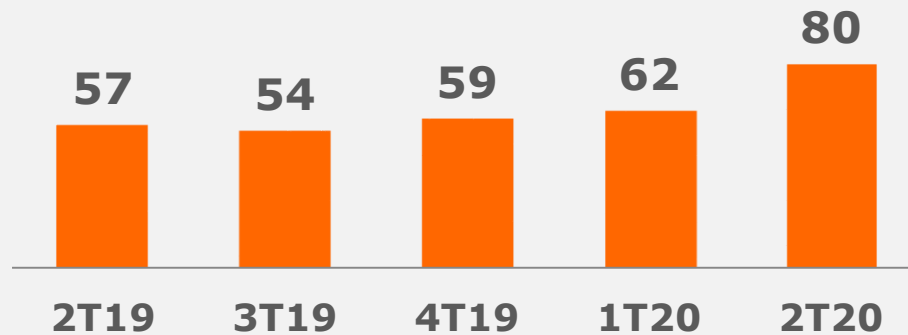
AGÊNCIAS BANCÁRIAS

21 Agências bancárias

21 agências bancárias, localizadas em 21 estados brasileiros, e com o suporte completo de canais de *call center*.

SEGUROS MASSIFICADOS

Evolução dos prêmios emitidos (R\$ milhões)



Fontes de receita (1S20)



R\$ 62 mm de receita no 1S20
(vs. R\$ 45 milhões no 1S19)

CMG CORRETORA



1 - A comissão referente a venda de seguros é contabilizada pelo BMG via equivalência patrimonial da sua subsidiária indireta CMG Corretora.

Agenda

- **Contexto da Transação: Por que BMG e Wiz?**
 - O BMG
 - **A Wiz**
 - A CMG Corretora
- Estrutura e avaliação da Transação
- Visão de futuro para o negócio
- Chancelas do projeto

Companhia listada na B3 desde 2015



SMLL IDIV IBRA IGC
IGCT ITAG IGC-NM



Market Cap.¹: R\$ 1,65 bilhão

Indicadores Financeiros² (ref: 2019FY)

ROB 764 MM

\$ EBITDA 395 MM Margem EBITDA 58%

LL 223 MM Margem Líquida 33%

Quadro de Colaboradores³



2.394 funcionários

Presença em + 400 municípios em todo o território nacional



+ de 5.000 parceiros diretos/indiretos



notas: (1) data referência: 31/07/2020; (2) data referência: 31/12/2019 (Release 4T19); (3) data referência: 30/06/2020 (Release 2T20), valores pró-forma; (4) Visão da Companhia; fonte: Companhia

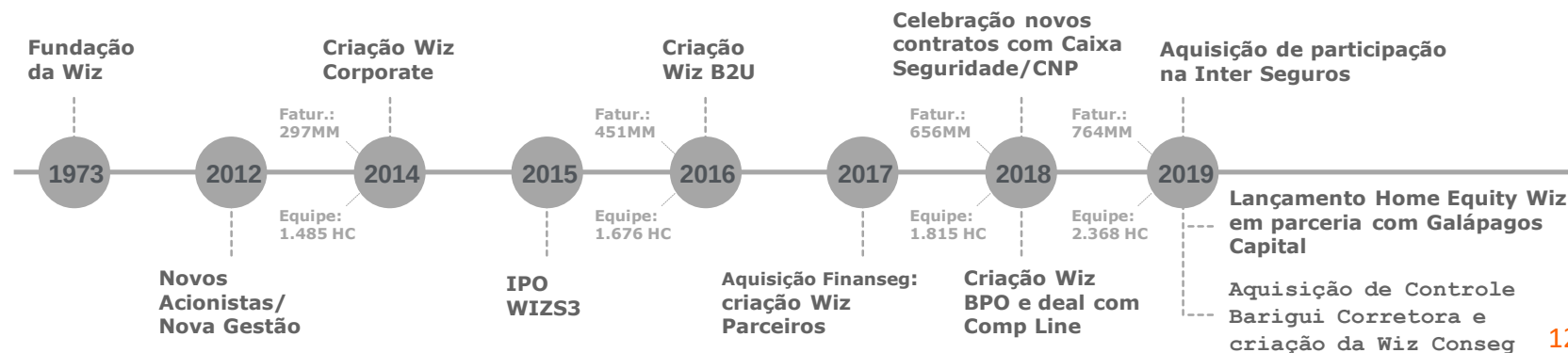
A maior e melhor gestora de canais de distribuição de produtos financeiros e seguros do país.⁴



Seguros Acumulação Créditos



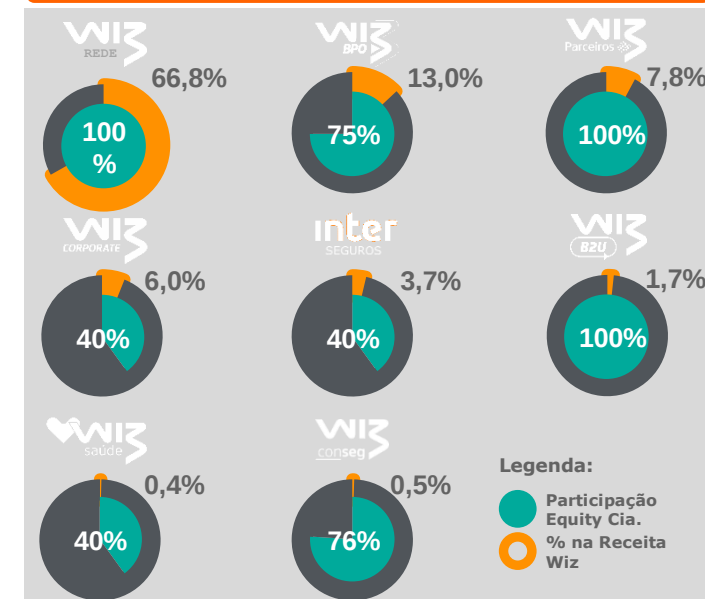
Timeline principais marcos da história Wiz

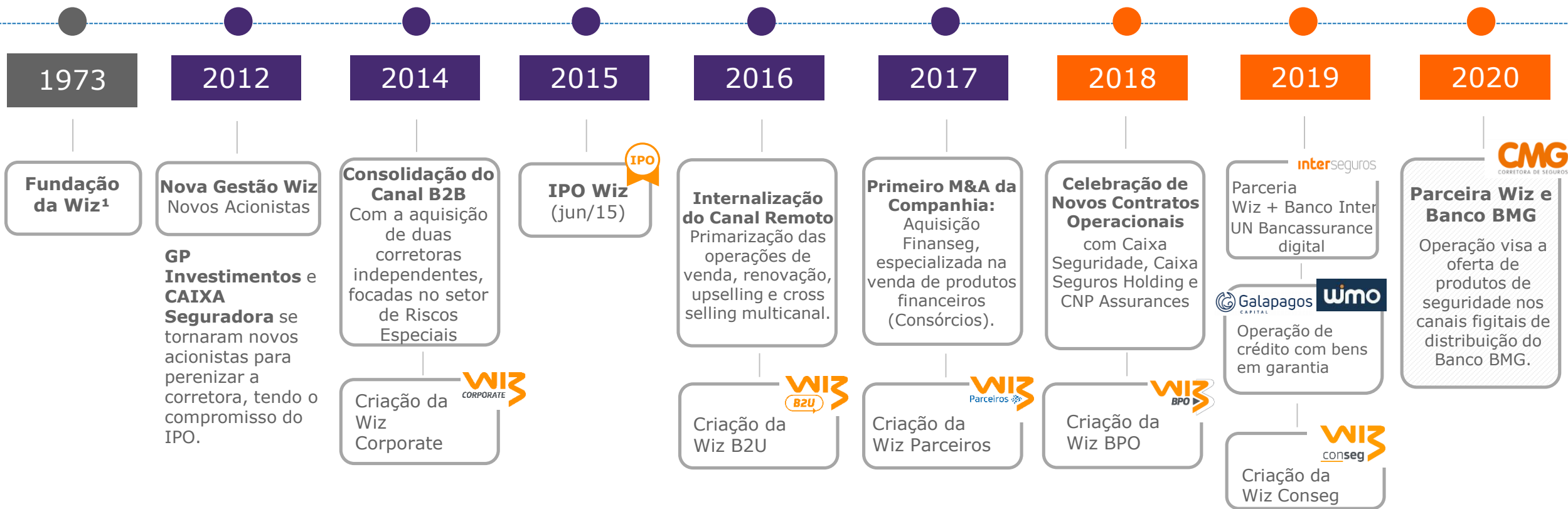


Reconhecimentos da Companhia



Detalhamento Unidades de Negócio³





(1) Nota: Wiz fundada como "FENAE Corretora" e depois "Par Corretora"

Timeline

A Wiz tem um bem-sucedido histórico financeiro e operacional, suportado por parcerias estratégicas



WIZ É UMA GESTORA DE CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO DE PRODUTOS DE SEGUROS E FINANCEIROS



Quem é a Wiz?

Gestora de canais de distribuição de produtos financeiros e seguros do Brasil, atuando em todo o território nacional, com profissionais alocados em mais de 400 cidades do país.

Investindo em pessoas, tecnologia e métodos, desenvolvemos modelos de negócios com foco em eficiência operacional, maximizando o valor das Unidades de Negócio.

Governança é estruturada de forma a permitir *accountability* e autonomia na gestão operacional das Unidades de Negócios, que são orientadas pelo alcance de resultados consistentes.

Modelo de gestão escalável, com uma estrutura corporativa desenvolvida para suportar a expansão da atuação da Companhia.

Atuação foca na rentabilização de canais de distribuição que fomentam negócios em seu core business que tenham fit para comercialização de produtos financeiros e de seguros.

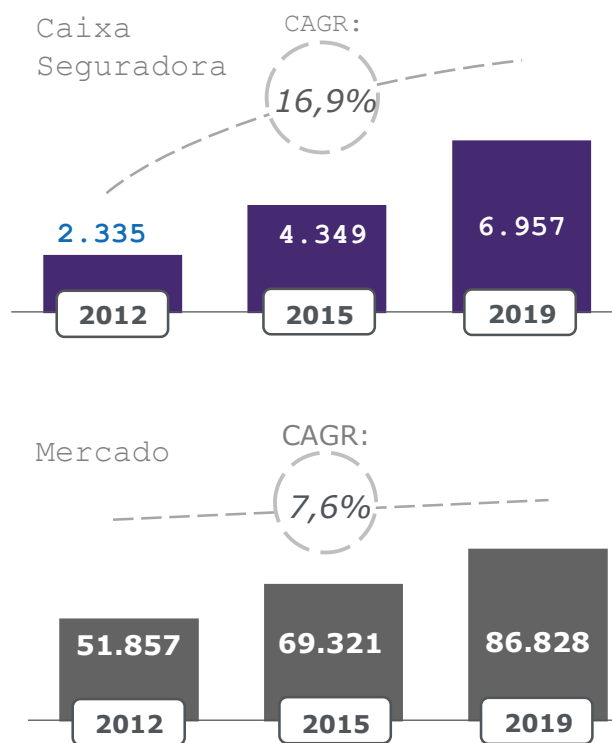
*Modelo de gestão escalável permite foco em **novos negócios***

Wiz possui
track
record no
ramo de
seguros
atrelados a
serviços
bancários...

Rede CAIXA

Wiz possui bem-sucedido plano de gestão em sua maior Unidade de Negócio, a Operação Bancassurance na rede CAIXA.

Evolução de prêmio direto (R\$ Milhões)¹



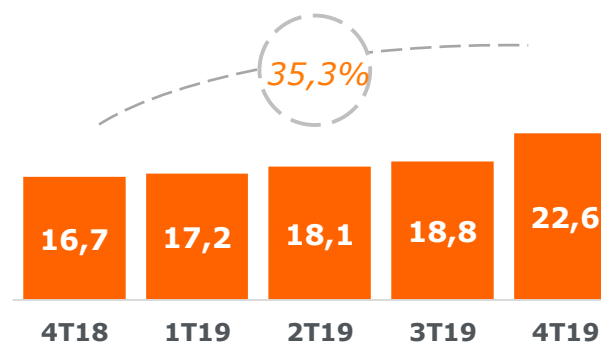
Fonte: Dados divulgados pela SUSEP, considerando o total de prêmios diretos, excluindo previdência, capitalização, consórcio e DPVAT até dezembro/2018.

Inter Seguros

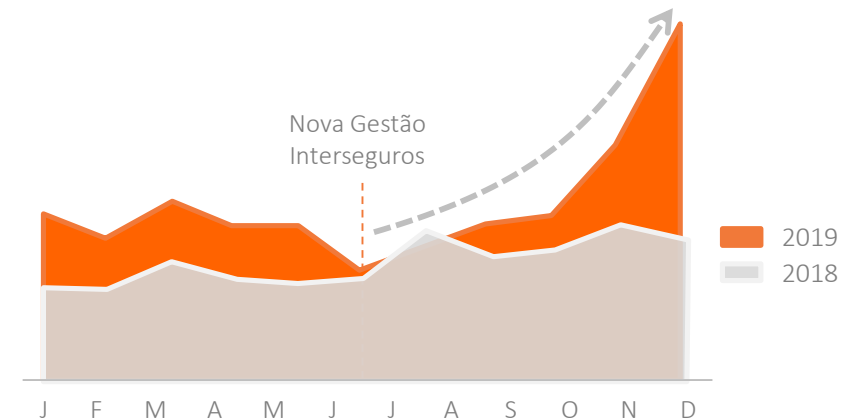
Nova gestão Inter Seguros com a entrada da Wiz no capital da empresa em junho/2019 - reformulação de portfólio, lançamento de novos produtos, reestruturação do modelo de gestão e alcance de resultados expressivos.

Evolução de prêmio líquido¹

(em R\$MM)



Vendas | Qtde²

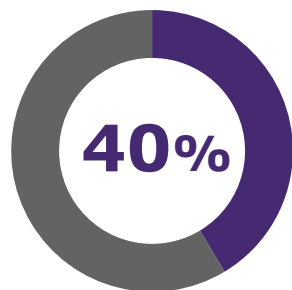


Fonte: (1) Dados divulgados pela Inter Seguros no Release de Resultados 4T19 do Banco Inter. (2) Dados Inter Seguros do Wiz Day 2019.

... e relevante
**operação
própria**
em mar aberto
e em pós-venda
de seguros e
produtos
financeiros

Wiz Parceiros

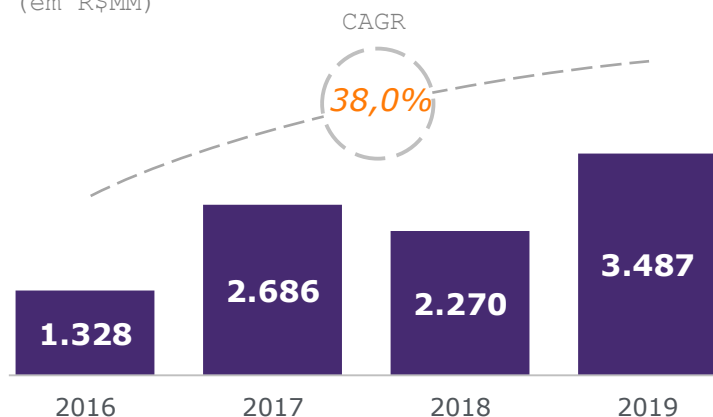
especializada em redes de distribuição de produtos financeiros e de seguros via canal indireto, é a maior rede de parceiros da Caixa Consórcios no ramo de consórcios.



Do total de vendas
da Caixa Consórcios
em 2019

Volume de Cartas de Consórcios Vendidas

(em R\$MM)



Fonte: (1) Dados da operação Wiz Parceiros divulgados na Apresentação Corporativa Wiz para o ano de 2019 e no Release de Resultados Wiz do 4T19.

Wiz BPO

Em pouco mais de um ano de atuação, Wiz BPO já é a maior operação em pós-venda de produtos financeiros e seguros do centro-oeste.

67,4

Mil Seguros regulados¹

49%

Atendimentos Digitais¹

350

Mil Atendimentos ao Cliente¹

280

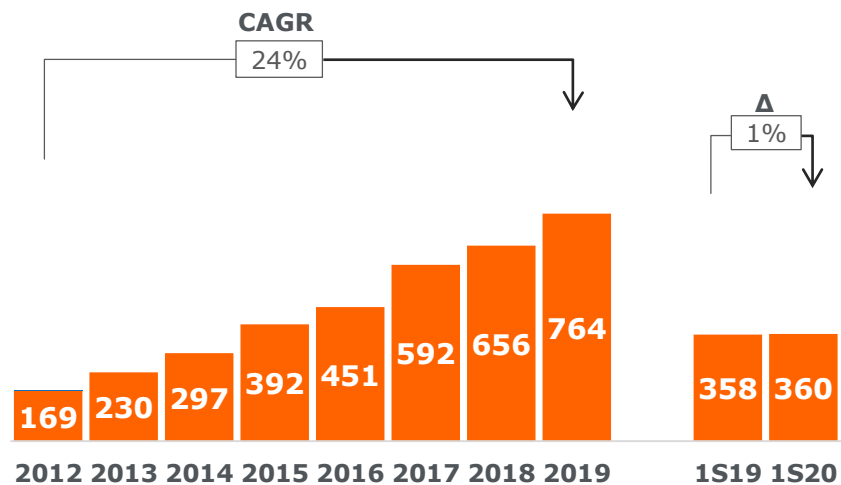
Milhões Documentos Digitalizados e Armazenados¹

Fonte: (1) Dados da operação Wiz BPO divulgados na Apresentação Corporativa Wiz para o ano de 2019.

DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

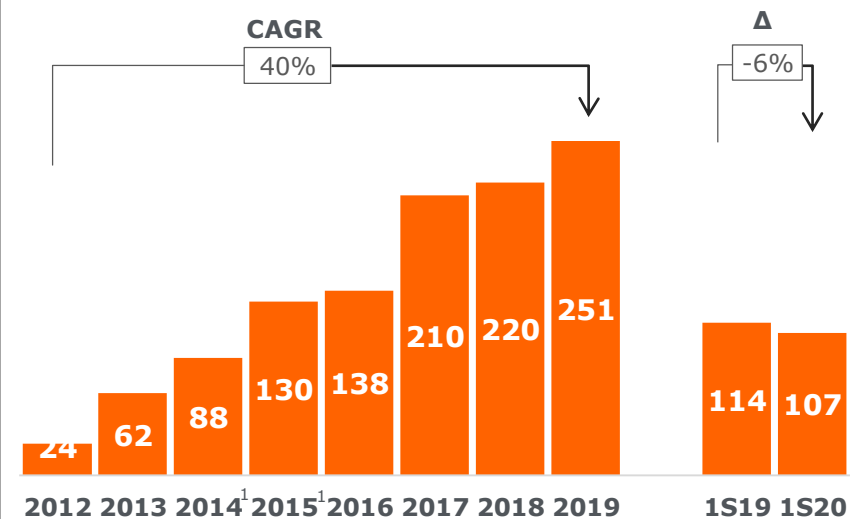
Evolução Receita Bruta Consolidada

R\$ MM



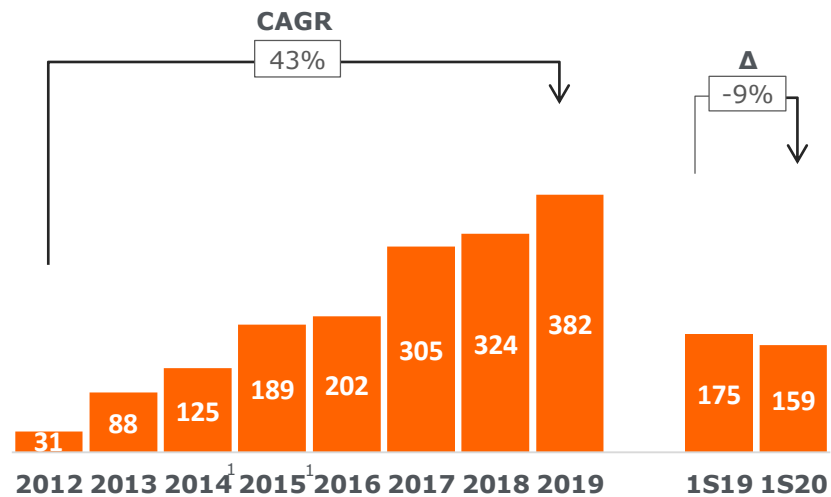
Evolução Lucro Líquido Ajustado

R\$ MM



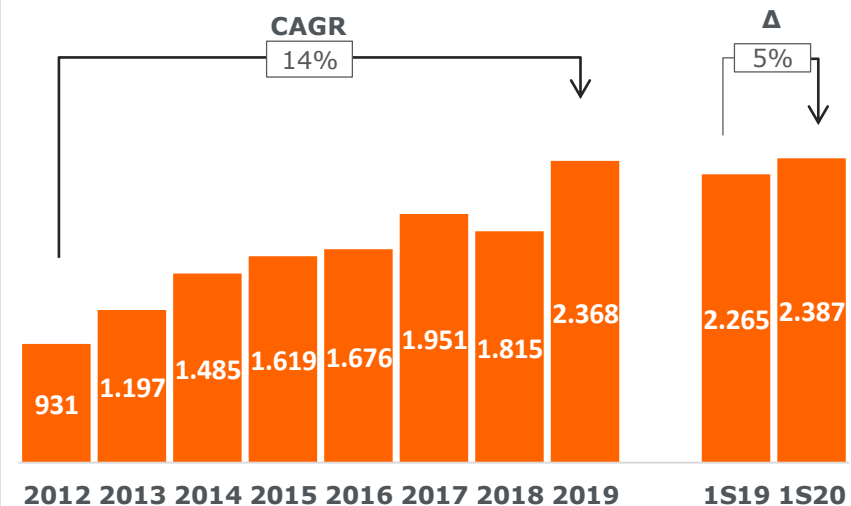
Evolução EBITDA Ajustado

R\$ MM



Evolução Headcount Total

Qtd



¹ Líquido das despesas com o processo de preparação para o IPO.

Agenda

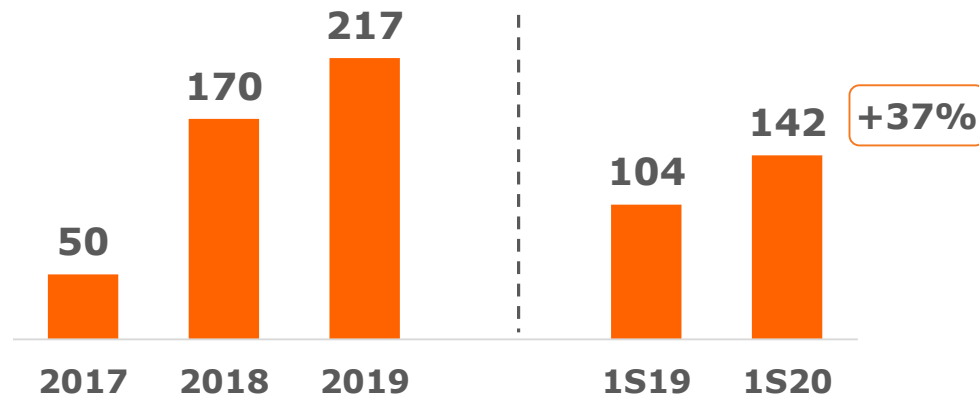
- **Contexto da Transação: Por que BMG e Wiz?**
 - O BMG
 - A Wiz
 - **A CMG Corretora**
- Estrutura e avaliação da Transação
- Visão de futuro para o negócio
- Chancelas do projeto

CMG CORRETORA DE SEGUROS



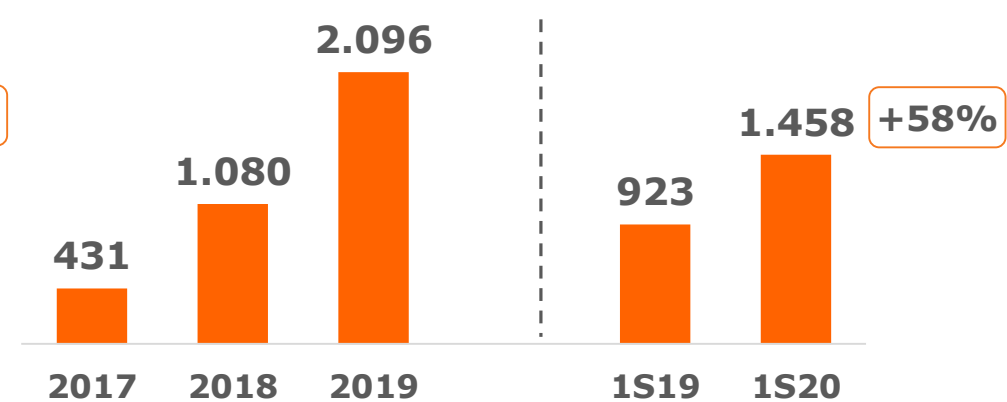
Evolução dos Prêmios Emitidos

R\$ Milhões



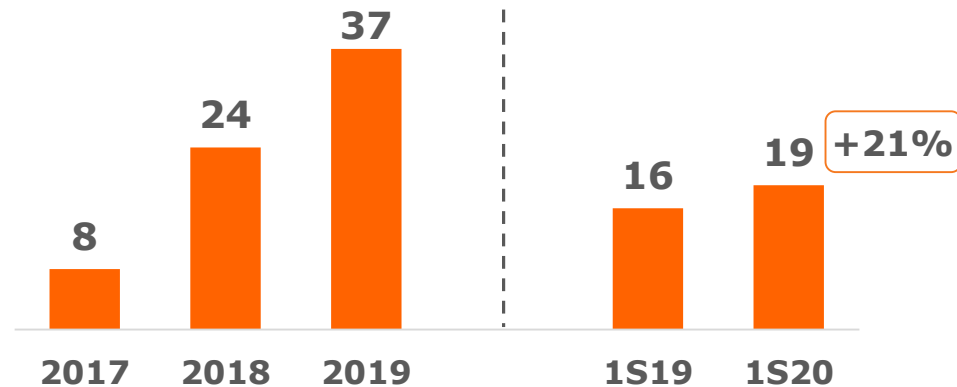
Evolução de Clientes

Qtde de adesões do seguro prestamista – em milhares



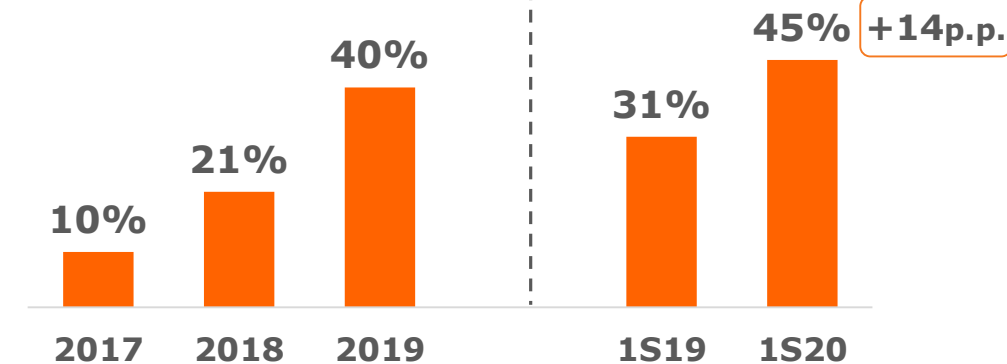
Evolução da Receita Líquida¹

R\$ Milhões



Evolução da Penetração do Seguro Prestamista na carteira de cartão de crédito consignado do BMG

%



A CMG atua na comercialização de produto de seguros em parceria com a Generali.

1 – Receita de comissão pela venda de seguros, líquida do valor repassado aos canais de venda

Agenda

- Contexto da Transação: Por que BMG e Wiz?
 - O BMG
 - A Wiz
 - A CMG Corretora
- **Estrutura e avaliação da Transação**
- Visão de futuro para o negócio
- Chancelas do projeto



AVALIAÇÃO DA OPERAÇÃO

ESCOPO DA OPERAÇÃO

A Operação irá contemplar a alienação, pela CB Fácil (controlada em 99,99% pelo Banco BMG), de quotas representativas de 40% da CMG Corretora. A Wiz poderá adquirir uma participação adicional de 9% na CMG, por meio de uma opção de compra exercível em 2024, caso a CMG atinja de 2021 a 2023 os patamares de lucro líquido acordados entre as partes.

MÉTODO DE AVALIAÇÃO

Empresa avaliada pelo método de fluxo de caixa descontado.

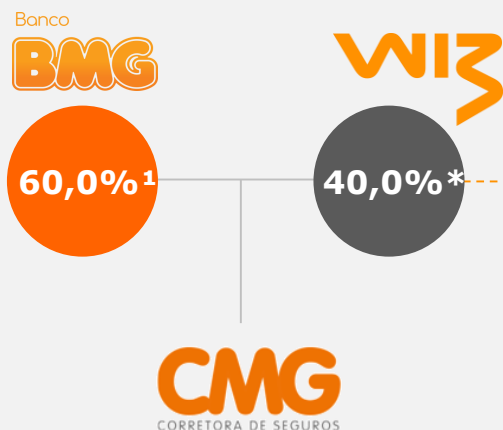
PREMISSAS

Avaliação realizada considerando 20 anos de contrato com exclusividade para exploração dos canais diretos e indiretos do Banco BMG na venda de produtos de seguridade incluindo seguros, consórcios, capitalização e previdência privada e, futuramente, com possibilidade de adição de outros produtos¹. Na avaliação econômico-financeira da transação foram consideradas as receitas destes produtos, com estrutura ótima para a evolução do plano de negócios estabelecido.

CONCLUSÃO

Com a união entre o Banco BMG, uma das principais plataformas de financiamento no Brasil e seus diversos canais de venda, com a tecnologia e expertise da Wiz na comercialização de produtos de seguridade, buscaremos alavancar a rentabilização e relevância dessa frente de negócios nos resultados do banco.

ESTRUTURA DA OPERAÇÃO

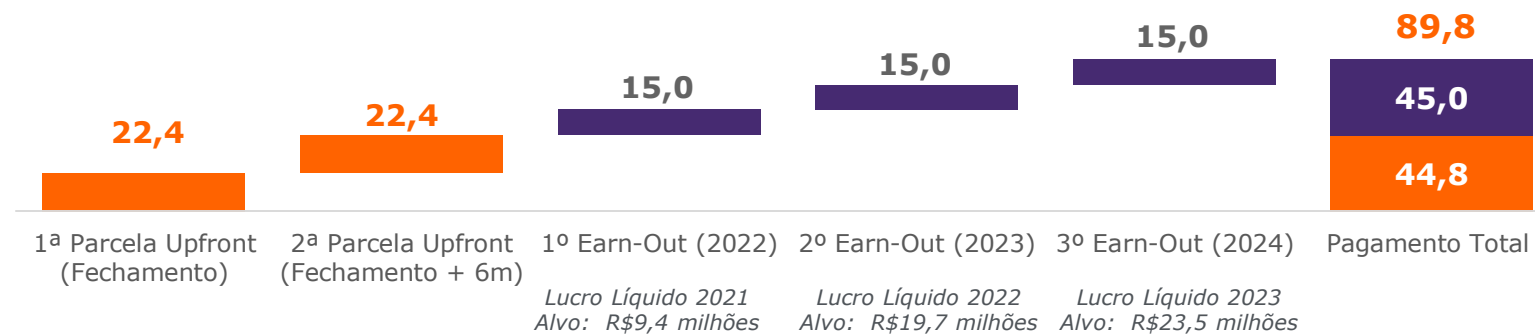


PRINCIPAIS TERMOS:

- O preço estimado total pela aquisição de **40,0%** das quotas é de **R\$89,8 milhões**.
- Outorga de **exclusividade** de produtos de seguridade **por 20 anos** no balcão BMG
- *Participação** da Wiz **pode chegar a 49%** da CMG.

RACIONAL DE PAGAMENTO

Forma de pagamento



Earn-outs Estimados

(Earnout com trigger 70%/150% do Lucro Líquido Alvo)

PAGAMENTO FIXO

- R\$44,8 milhões**, em duas parcelas iguais de R\$ 22,4 milhões (uma no fechamento e outra 6 meses após).

PARCELAS DE EARN-OUT

- Pagamento Variável: 3 parcelas anuais**, estimadas em R\$15 milhões (cada), calculadas com a seguinte fórmula: *Múltiplo Anual * (Lucro Líquido do Período – Valor Mínimo)*. O lucro líquido do período será limitado ao Valor Máximo (métricas apresentadas ao lado).

	2021	2022	2023
Múltiplo Anual	5,30	2,53	2,12
Valor Máximo (R\$mm)	14,1	29,6	35,3
Valor Mínimo (R\$mm)	6,6	13,8	16,5

OPÇÃO DE COMPRA

- A Wiz terá uma **opção de compra de ações** para aquisição adicional de **até 9,0%** da CMG Corretora de Seguros, conforme as regras a seguir:
 - lucro líquido acumulado de 2021 a 2023 seja igual ou superior a 80% do projetado no plano de negócios combinado no fechamento do deal.
 - O pagamento pela *call option* será de R\$20,2 milhões em 2024.
 - A opção poderá ser exercida em 2024.

CONDIÇÕES ADICIONAIS – EXCLUSIVIDADE E GOVERNANÇA

Exclusividade

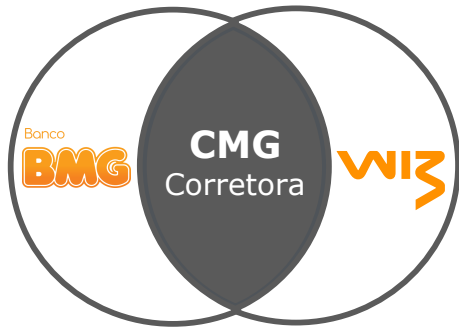
Outorga de exclusividade entre Banco BMG e CMG Corretora, com duração de 20 anos, para a venda de produtos de seguridade, originadas nos diferentes canais da BMG (incluindo agências, lojas Help!, canal digital correspondentes bancários e canais de distribuição futuros).

Governança

- **Diretoria:** CMG terá três diretores, sendo o Diretor Presidente (que reunirá também atribuições financeiras) e o Diretor de Marketing e Tecnologia, ambos indicados pela Wiz, e o Diretor Comercial indicado pelo Banco BMG. O BMG terá direito a veto justificado relacionado à escolha do Diretor Presidente pela Wiz. Adicionalmente, o BMG poderá optar por destituir toda a diretoria caso patamares pré-estabelecidos de resultado alinhados entre as partes não sejam atingidos (nesse caso, será mandatada empresa do ramo de busca de executivos para selecionar novos candidatos, e as escolhas seguirão o mecanismo original - Diretor Presidente e de Tecnologia escolhidos pela Wiz, e Diretor Comercial escolhido pelo BMG).
- **Conselho:** Não haverá Conselho na estrutura de governança da CMG. A empresa será gerida exclusivamente pela diretoria, com exceção de matérias específicas designadas para deliberação de sócios.

Acordo de Acionistas

- **Lock-Up:** A Wiz e o Banco BMG não poderão alienar suas participações na CMG Corretora por um período de 5 anos após o fechamento da transação. Caso desejem fazê-lo após esse período, haverá um limite mínimo de participação a ser mantida por cada parte de 25,1%.
- **Drag-Along e Tag-Along:** Cláusulas usuais para esse tipo de operação.
- **Direito de Preferência:** Após o período de lock-up, caso qualquer das Partes decida vender participação para qualquer terceiro, será concedido à a parte que não for ofertada o direito de adquirir a participação da parte ofertada pelo valor da proposta recebida de terceiros.



Agenda

- Contexto da Transação: Por que BMG e Wiz?
 - O BMG
 - A Wiz
 - A CMG Corretora
- Estrutura e avaliação da Transação
- **Visão de futuro para o negócio**
- Chancelas do projeto

ESTRATÉGIA DE NEGÓCIOS

Parceria Banco BMG e Wiz visa maximizar oportunidades para venda de produtos de seguridade, juntando capilaridade e alto potencial das transações do Banco BMG com comprovada expertise e Know How Wiz.

Próximos passos

Plano de 75 dias focado na estruturação do novo plano de negócios CMG

- Desenvolvimento da estratégia operacional
- Construção de *business plan* e *roadmaps*
- Desenho da estratégia de atuação comercial
- Estruturação da abordagem aos clientes
- Inclusão de novos produtos no portfólio, como residencial e capitalização

1 – Respeitando a exclusividade de produto da Generali

Estratégia de Negócios

Modelo de atuação comercial

Revisão do negócio com foco em duas frentes

1 Estruturação do modelo de atuação comercial direcionado a cada canal

Estratégia de atuação comercial explorando oportunidades multicanais



#1 ATUAÇÃO PRESENCIAL

Consolidação de um modelo de gestão comercial estruturado presente nos canais BMG



#2 PLATAFORMA DIGITAL

Avanço na estratégia de fortalecer o meio digital através de soluções tecnológicas



#3 ATUAÇÃO REMOTA

Atendimento remoto como extensão do atendimento digital

2 Design estratégico dos produtos de seguridade e de alavancas de vendas para rentabilizar oportunidades

Explorar oportunidades de rentabilização



Análise da produtos¹

- Análises e correlação de produtos na visão cliente
- Revisão do portfólio de seguridade
- Gestão e acompanhamento de resultados



Ações de rentabilização

- Estratégia sem onerar tecnologia do banco
- Win Back: Recuperação de clientes
- Cross selling entre carteiras
- Integração sistêmica



Oferta qualificada

- Abordagem direcionada para cliente
- Call to action através de oferta ideal
- Gestão e acompanhamento de resultados

Agenda

- Contexto da Transação: Por que BMG e Wiz?
 - O BMG
 - A Wiz
 - A CMG Corretora
- Estrutura e avaliação da Transação
- Visão de futuro para o negócio
- **Chancelas do projeto**



AVALIAÇÕES E CHANCELAS AO LONGO DO PROJETO

AUDITORIAS / DILIGÊNCIAS

CESCON
BARRIEU

PETRARCA
ADVOGADOS

VAZ
BURANELLO
SHINGAKI
& OIOLI
ADVOGADOS

BDO

apsis
O VALOR DAS GRANDES DECISÕES



Avaliações internas das Áreas de Jurídico e Compliance

Relações com Investidores

ri@bancobmg.com.br
www.bancobmg.com.br/RI

