Press Release

Resultados do
1º trimestre de 2020
07/05/2020

Sumário

1. Destaques do período 5
2. Sumário de Resultados 6
3. Receita Bruta 9
   3.1 Operação Bancassurance 10
      3.1.1 Vida 12
      3.1.2 Prestamista 13
      3.1.3 Habitacional 14
      3.1.4 Patrimoniais 15
      3.1.5 Demais Produtos 16
   3.2 Wiz BPO 17
      3.2.1 Backoffice CSH 18
      3.2.2 Backoffice Outras Operações 19
      3.2.3 Operação Cliente e GED - Gestão Eletrônica de Documentos 19
   3.3 Wiz Parceiros 20
      3.3.1 Indicação e *Success Fee* 21
      3.3.2 Seguros Quebra de Garantia e Prestamista 22
   3.4 Wiz Corporate 23
   3.5 Wiz B2U 25
   3.6 Wiz Conseg 26
4. Custos, Despesas e Outros 27
   4.1 Custos 27
   4.2 Despesas 30
   4.3 Outras Receitas/Despesas 31
   4.4 Indicadores de despesas 31
5. EBITDA e Lucro Líquido 32
   5.1 EBITDA 32
   5.2 Equivalência Patrimonial 32
      5.2.1 Inter Seguros 32
   5.3 Lucro líquido 34
6. Fluxo de Caixa 36
7. Anexos 37
   7.1 Demonstração de Resultados 37
   7.2 Balanço Patrimonial 38
8. Glossário 40

Mensagem da Administração

Para iniciar esta mensagem, gostaria de fazer uma breve retrospectiva dos últimos 24 meses na Wiz, antes de entrar nos principais pontos e impactos dos atuais acontecimentos que vemos no Brasil e no mundo, e como eles interferem na Companhia e em nossos resultados até o momento.

Nos últimos dois anos, agregamos novas Unidades de Negócios ao Conglomerado Wiz, consolidamos o nosso modelo de gestão, o MGW – que nos permite escalar de forma organizada e robusta a nossa operação-, e solidificamos nossa posição como uma das maiores e melhores gestoras de canais de distribuição de produtos de seguros e financeiros do país. Entramos no ano de 2020 com um planejamento sólido feito pelo nosso time para dar continuidade ao processo de amadurecimento das decisões e direções que tomamos ao longo dos últimos anos.

Todo esse processo é pautado em nossa estratégia de diversificação de mercados de atuação e receita, o que envolve conhecimento profundo de nossos ambientes de atuação, das soluções que agregamos aos nossos clientes, parceiros e mercado em geral. Mas, acima de tudo, envolve ter pessoas de alta performance e preparadas para desafios. Para 2020, traçamos o objetivo de capturar e alavancar resultados das últimas aquisições realizadas, continuar a fazer o nosso melhor trabalho para as unidades de negócio já estabelecidas, além de seguir na busca de negócios que tenham aderência estratégica ao nosso frame de atuação, para avaliação de possíveis novas transações e adições de novas unidades ao conglomerado Wiz.

Após os primeiros meses do ano, assim como todo o mercado mundial, fomos atingidos pela crise causada pela pandemia do COVID-19, uma situação sem precedentes em nossa geração, que possivelmente colocará à prova companhias e setores inteiros da economia, determinando necessidade de mudança de direcionamentos e estratégia por parte das empresas. Embora isso seja uma realidade, acreditamos que a transformação experienciada pela Wiz nesses últimos anos, como recapitulei de forma breve, nos tornou flexíveis e preparados para enfrentar esses desafios de forma ágil e seguir focados em nossa estratégia, que acreditamos ser de sucesso.

Nós estamos presentes em praticamente todo o território nacional, com funcionários alocados em mais de 400 municípios do país, atuando em uma de nossas 8 Unidades de Negócio ou Unidade Corporativa. Somos um pequeno extrato desse país, misturamos culturas regionais, sotaques, mas com uma poderosa variável em comum - a nossa cultura Wiz – que tem como um dos seus principais pilares a valorização dos nossos colaboradores. À luz desse princípio, desde o início dessa crise a maior preocupação da administração da Companhia foi a saúde e cuidado com os nossos mais de 2.300 co-

Teleconferência de Resultados

Com tradução simultânea para o inglês
Data: Sexta-feira, 08/05/2020

Horário: **11h (Brasília) • 10h (US ET)**
Telefone: **+55 (11) 2188-0155**
Código: **Wiz**

Time: **11:00h (Brasília) • 10:00h (US ET)**
Phone: **+1 (646) 843-6054**
Code: **Wiz**

laboradores. Sob o slogan "Cuidando dos Wizzers para que eles cuidem da Wiz", executamos uma série de medidas para garantir a continuidade de nossas atividades em segurança. Implementamos o trabalho remoto para quase a totalidade de nosso quadro, adotamos medidas focadas no bem-estar social dos colaboradores, além de acompanhamentos psicológicos, palestras e treinamentos para garantir o Home Office mais produtivo e saudável possível. No dia 14 de abril, enviamos um Comunicado ao Mercado detalhando as medidas tomadas pela Cia. e, por isso, não vou me alongar em todas elas.

A receptividade dessas medidas foi muito positiva por parte de nossos colaboradores, acionistas e clientes, sendo uma importante resposta sobre a correta direção que acreditamos estar seguindo. O sucesso dessas medidas, aliado à assertividade de nossa estratégia em curso, nos dão segurança que a Companhia tem capacidade para superar os impactos da crise gerada pela pandemia do COVID-19. Adicionalmente, as características do negócio de corretagem de seguros (asset light) e o histórico financeiro da Wiz evidenciam sua sólida capacidade de geração de caixa, atrelada a uma considerável previsibilidade de receita no médio/longo prazo. Certamente teremos impactos nesse ano, mas estamos confiantes que passaremos bem e sairemos fortalecidos ao final de todo esse processo.

Heverton Peixoto
CEO

1. Destaques do período

Os principais destaques do trimestre foram:

- **Ações implementadas e impactos da pandemia de Covid-19 nas operações:** divulgamos, em 14 de abril, um Comunicado ao Mercado detalhando as medidas que estamos tomando para mitigar os impactos da pandemia de COVID-19 em nossos negócios e ambientes de atuação. As ações implementadas frente a esse cenário de crise têm o propósito não só de resguardar a carteira de clientes e os resultados financeiros da Companhia, mas também de atender à sua função social, priorizando a proteção à saúde de nossos colaboradores e a manutenção de empregos. Nesse sentido, seguimos comprometidos com esses propósitos, desenvolvendo ações de cuidado aos nossos times e monitorando a situação financeira da Companhia. Como detalharemos ao longo deste release, observamos especialmente a partir da segunda quinzena do mês de março uma redução no volume de negócios em função desse cenário de crise. Detalhamos esses efeitos na produtividade de nossas Unidades de Negócio. Reforçamos, no entanto, nosso comprometimento em implementar diariamente soluções para mitigar os impactos da crise aos nossos stakeholders, bem como de prezar pela saúde financeira da Companhia.

- **Consolidação da Wiz Conseg:** Com o fechamento da aquisição da Barigui Corretora de Seguros Ltda. em 3 de março de 2020, após aprovação no CADE e cumprimento de todas as condições precedentes, passamos a consolidar, a partir de março/2020, o resultado da nova unidade de negócios da Wiz – a Wiz Conseg. No 1T19, registramos R$0,5 milhão em Receita Bruta proveniente dessa operação, composto, majoritariamente, pela comissão de vendas do seguro Auto comercializado na rede de distribuição do grupo Barigui. A unidade encerrou o trimestre com 16,3 mil veículos em carteira. Detalhamos ao longo deste release o resultado da operação.

- **Operação Wiz Corporate Partners:** Em 2019, com o objetivo de preparar a nossa unidade Wiz Corporate para os desafios do mercado de seguros, revisamos seu modelo estratégico e operacional. Como resultado, identificamos a necessidade de reestruturar a Unidade, para conseguirmos capturar novas oportunidades em mar aberto, criando um atendimento *corporate* sofisticado e focado em grandes clientes. Como um importante output dessa iniciativa, lançamos, no início desse ano, a Wiz Corporate Partners, uma vertical de operações da Wiz Corporate focada na atuação com clientes pessoa jurídica considerados complexos e com necessidade de seguros desenhados sob medida. Os profissionais contratados para liderar essa vertical possuem larga experiência em diversos setores econômicos ou no mercado de seguros corporativo. Neste primeiro trimestre de operação, a Wiz Corporate Partners já adicionou R$1,4 milhão em Receita Bruta ao resultado do grupo.

2. Sumário de Resultados

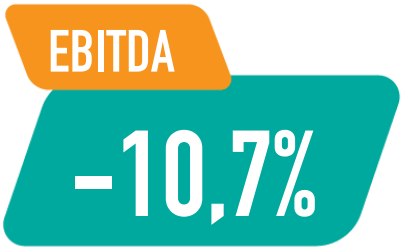
Resultado Consolidado (R$ MM)	1T20	1T19	Δ%	1T20	4T19	Δ%
Receita Bruta	190,7	173,3	10,0%	190,7	205,3	-7,1%
Receita Líquida	**169,7**	**154,4**	**9,9%**	**169,7**	**183,2**	**-7,4%**
Custos e Despesas	(78,6)	(68,7)	14,4%	(78,6)	(78,1)	0,6%
Outras Receitas/Despesas	(3,3)	12,7	n.a.	(3,3)	(1,1)	188,5%
EBITDA	**87,8**	**98,4**	**-10,7%**	**87,8**	**104,0**	**-15,5%**
Margem EBITDA	51,8%	63,7%	-12,0p.p.	51,8%	56,8%	-5,0p.p.
Lucro Líquido	**51,0**	**56,6**	**-9,9%**	**51,0**	**50,7**	**0,6%**
Margem Líquida	30,1%	36,7%	-6,6p.p.	30,1%	27,7%	2,4p.p.

No 1T20, nossa **Receita Bruta** apresentou crescimento de 10,0% em relação ao mesmo período de 2019. Esse resultado decorre principalmente: (i) do crescimento dos produtos Vida e Prestamista, vendidos em nossa Unidade de Negócio Operação Bancassurance, com adição de R$11,3 milhões no mesmo período comparativo, (ii) do resultado da Wiz BPO, que adicionou R$5,6 milhões na Receita Bruta no período em relação a 1T19 e (iii) do aumento de R$2,6 milhões em receita na Wiz Corporate, após o lançamento de novas operações na Unidade. Ao longo das seções deste release, daremos detalhes dos impactos causados pela pandemia Covid-19 no resultado das Unidades.

O **EBITDA** registrou uma redução de 10,7% (ou R$10,5 milhões) no 1T20, quando comparado ao 1T19, impactado, principalmente, pela redução de R$16,0 milhões em "Outras Receitas e Despesas". No 1T19 registramos um efeito positivo não recorrente nessa linha devido ao recebimento dos valores remanescentes previstos no distrato do contrato operacional da Wiz Saúde com a Caixa Seguradora.

O **Lucro Líquido** no 1T20 apresentou retração de 9,9% em relação ao 1T19, com queda de 6,6 p.p. em margem líquida no mesmo período comparativo. Esse resultado decorre, especialmente, dos efeitos mencionados no EBITDA, sendo parcialmente compensado (i) pelo reconhecimento de participação nos resultados da investida Inter Seguros, (ii) por um menor efeito registrado na linha de "Earn-Out e Impairment" e (iii) pela redução na linha "IR CSLL" em função de efeitos no imposto corrente do 1T19. Detalharemos ao longo desse release os efeitos mencionados acima.

1T19: R$173,3 MM
1T20: R$190,7 MM



1T19: R$98,4 MM
1T20: R$87,8 MM

1T19 R$56,6 MM
1T20: R$51,0 MM

EBITDA ajustado (R$ MM)	1T20	1T19	Δ%	1T20	4T19	Δ%
EBITDA	87,8	98,4	-10,7%	87,8	104,0	-15,5%
Distrato Operação Wiz Saúde	-	(13,6)	-	-	-	-
Recuperação Tributária	(4,9)	-	-	(4,9)	-	-
EBITDA ajustado	83,0	84,7	-2,1%	83,0	104,0	-20,2%
Margem EBITDA Ajustada	48,9%	54,9%	-6,0p.p.	48,9%	56,8%	-7,9p.p.

Neste trimestre, realizamos um ajuste no valor de R$4,9 milhões referente a recuperação tributária não recorrente, bem como de custos advocatícios relacionados a esse processo. Já no 1T19, tivemos um efeito não recorrente devido ao recebimento de R$15,0 milhões em valores brutos – ou R$13,6 milhões ajustado a valores líquidos de PIS/COFINS – em "Outras Receitas e Despesas", referente ao "Distrato da Operação Wiz Saúde". Esse recebimento é o valor remanescente previsto na celebração do distrato ao contrato de distribuição e atuação exclusiva entre a subsidiária da Companhia, Wiz Saúde, e a Caixa Seguradora, conforme acordado durante as negociações referentes às novas condições de atuação da Companhia no ambiente CAIXA.

Lucro Líquido ajustado (R$ MM)	1T20	1T19	Δ%	1T20	4T19	Δ%
Lucro Líquido	51,0	56,6	-9,9%	51,0	50,7	0,6%
AVP Aquisições	3,1	1,2	-	3,1	4,7	-
Amortização Intangíveis Aquisições	3,7	3,7	-	3,7	3,9	-
Atualização Monetária *Earn-out* Aquisições	1,1	-	-	1,1	1,0	-
IR/CSLL Diferido Aquisições	-	-	-	-	17,2	-
Impairment ágio/*Earn-out* Aquisições	0,5	4,0	-	0,5	(7,4)	-
Ganho/Perda de Capital Aquisições	-	-	-	-	(2,3)	-
Distrato Contratual	-	(10,4)	-	-	-	-
Recuperação Tributária	(3,2)	-	-	(3,2)	-	-
Lucro Líquido ajustado	56,2	55,2	1,9%	56,2	67,8	-17,0%
Margem Líquida ajustada	33,1%	35,7%	-2,6p.p.	33,1%	37,0%	-3,8p.p.

No Lucro Líquido do 1T20, foram realizados os seguintes ajustes de efeitos não recorrentes em resultado:

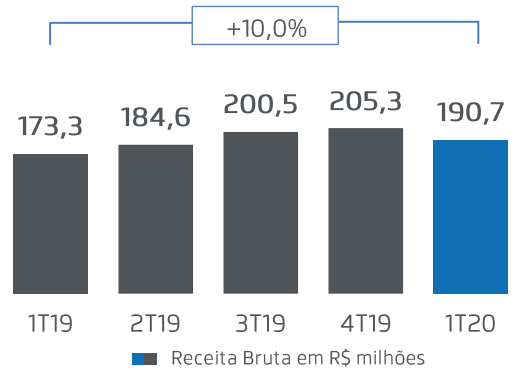
- **AVP Aquisições:** efeitos do Ajuste a Valor Presente (AVP) das parcelas futuras dos custos de aquisição da Finanseg (R$0,8 milhão) e da Inter Seguros (R$2,3 milhões).
- **Amortização Intangíveis Aquisições:** despesas com amortização dos ativos intangíveis reconhecidos com as aquisições da Finanseg (R$3,5 milhões) e Inter Seguros (R$0,2 milhão).
- **Atualização Monetária Earn-out Aquisições:** ajuste de R$1,1 milhão decorre da atualização monetária das parcelas de earn-out a pagar do custo de aquisição da Inter Seguros.
- ***Impairment* ágio/*Earn-out* Aquisições:** o valor de R$0,5 milhão é referente à primeira

parcela do earn-out previsto no Contrato de Associação com os sócios da Comp Line Informática Ltda., firmado em dezembro de 2018. No âmbito desse contrato, os sócios da Comp Line cederam e transferiram à subsidiária Wiz BPO certos contratos de prestação de serviços em que a Comp Line figurava como contratada e determinados ativos mobiliários.

- **Recuperação Tributária:** o valor de R$3,2 milhões é referente ao efeito líquido da recuperação tributária reconhecida acima do EBITDA, conforme citado anteriormente.

3. Receita Bruta

Evolução da Receita Bruta | R$ milhões

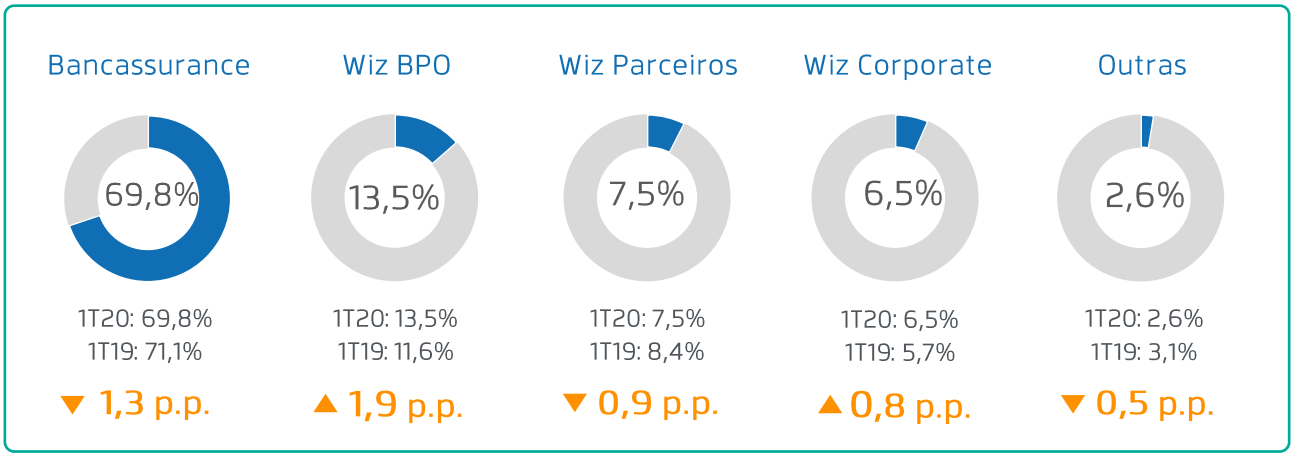


No 1T20, atingimos Receita Bruta de R$190,7 milhões, 10,0% superior ao realizado no 1T19. Esse desempenho decorre de evolução na Operação Bancassurance, que adicionou R$9,9 milhões ao resultado do período, bem como das unidades Wiz BPO e Wiz Corporate. A tabela abaixo contém um resumo da Receita Bruta por U.N. e suas variações. Na sequência, apresentamos a representatividade de cada uma delas na receita total da Companhia e variação anual do indicador. Ao longo dessa seção, apresentaremos mais sobre cada uma das nossas linhas de negócio e seus destaques no período.

Receita Bruta por Unidade de Negócio (R$ milhões)	1T20	1T19	Δ%	1T20	4T19	Δ%
Operação Bancassurance[1]	133,2	123,3	8,0%	133,2	142,7	-6,7%
Wiz BPO	25,8	20,1	27,9%	25,8	26,9	-4,3%
Wiz Parceiros	14,3	14,6	-1,9%	14,3	15,9	-10,0%
Wiz Corporate	12,5	9,9	25,6%	12,5	14,2	-12,3%
Wiz B2U[1]	3,4	5,1	-34,1%	3,4	3,9	-14,2%
Wiz Conseg	0,5	-	n.a.	0,5	-	n.a.
Wiz Saúde	1,1	0,2	326,1%	1,1	1,6	-32,9%
Receita Bruta (R$MM)	**190,7**	**173,3**	**10,0%**	**190,7**	**205,3**	**-7,1%**

[1]: até o 2T19 a receita bruta do produto "Auto" era apresentada segmentada no resultado da "Operação Bancassurance" e "Wiz B2U", sendo reclassificada integralmente para o resultado da "Wiz B2U" a partir do 3T19, após mudanças na estratégia de comercialização do produto.

Participação das Unidades de Negócio na Receita Bruta Total da Companhia **(1T20)** | %



3.1 OPERAÇÃO BANCASSURANCE

Nossa Unidade de Negócio Operação Bancassurance é responsável pela atuação comercial dos produtos de seguros na rede CAIXA. Estamos presentes fisicamente nas agências do banco, com nossos Assistentes de Vendas (ASVENs), que atuam baseados em 3 pilares: venda, mobilização e comunicação. Nosso acesso ao balcão da CAIXA é estabelecido pelo contrato assinado com a Caixa Seguridade em agosto de 2018, até fevereiro de 2021. O acesso após essa data será definido por processo competitivo a ser lançado pela Caixa Seguridade, conforme divulgado por eles à época.

a) Receita Operação Bancassurance por Produto

Receita Bruta (em R$MM)	1T20	1T19	Δ%	1T20	4T19	Δ%
Vida	47,2	39,6	19,2%	47,2	53,3	-11,4%
Prestamista	43,4	39,7	9,3%	43,4	45,1	-3,7%
Habitacional	20,6	23,5	-12,5%	20,6	21,8	-5,7%
Patrimoniais	14,0	12,7	9,7%	14,0	13,3	4,8%
Previdência	4,5	4,4	3,4%	4,5	5,3	-15,2%
Outros	3,4	3,3	3,5%	3,4	3,8	-9,6%
Total Operação Bancassurance[1]	**133,2**	**123,3**	**8,0%**	**133,2**	**142,7**	**-6,7%**

[1]: até o 2T19 a receita bruta do produto "Auto" era apresentada segmentada no resultado da "Operação Bancassurance" e "Wiz B2U", sendo reclassificada integralmente para o resultado da "Wiz B2U" a partir do 3T19, após a realização de mudanças na estratégia de comercialização do produto.

A Unidade de Negócio apresentou crescimento de 8,0% no 1T20, quando comparado ao 1T19, impulsionado, principalmente, pela performance do produto Vida, com alta de 19,2% (+R$7,6 milhões) e pelo desempenho do produto Prestamista, que obteve alta de 9,3% (R$3,7 milhões), no mesmo período comparativo. Nesse trimestre, a comercialização de produtos de seguridade na Operação Bancassurance foi impactada, especialmente a partir da segunda quinzena do mês de março, pela redução no volume de negócios nos canais do banco em função da pandemia de Covid-19. Adiante, detalharemos os principais impactos no resultado dos produtos comercializados pela Operação Bancassurance à vista desse cenário.

b) Receita de Estoque da Operação Bancassurance

Estoque de Receita da Operação (R$ milhões) [1]	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	% Receita total	1T20 x 1T19
Vida	30,3	30,6	31,3	34,0	33,2	70,3%	9,7%
Habitacional	20,8	20,5	21,1	21,6	20,3	98,7%	-2,3%
Residencial	4,2	4,4	5,0	5,2	5,0	47,1%	19,1%
MR Empresarial	1,8	1,8	1,8	1,2	1,7	50,9%	-6,0%
Receita Estoque[2]	**57,1**	**57,3**	**59,1**	**62,0**	**60,2**	**48,1%**	**5,6%**

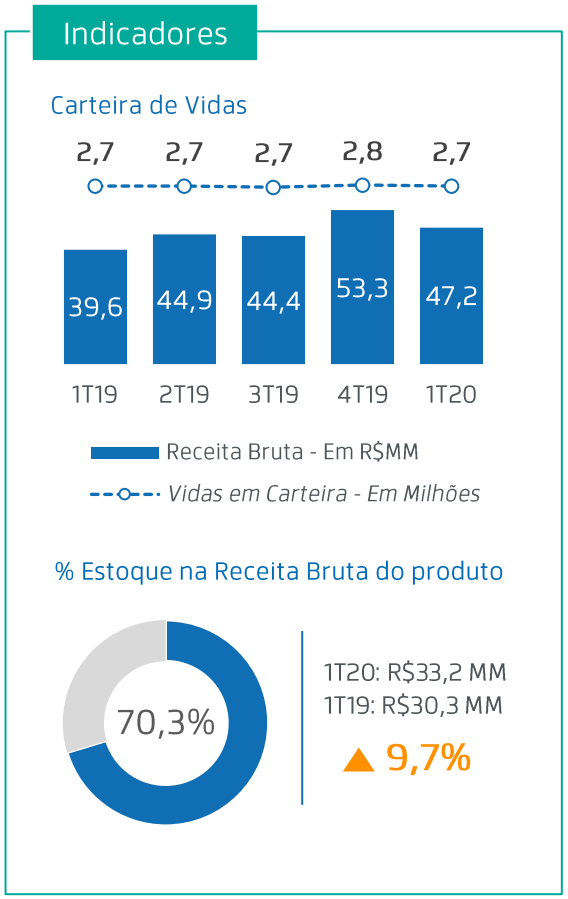
[1] O detalhamento do estoque da receita não é uma informação financeira auditada e foi estruturada com base em relatórios internos da Wiz, considerando o fluxo de comissão. Não considera as linhas de "Outros Produtos", por sua menor relevância. O racional de cálculo do estoque está descrito no glossário deste release. [2] Até o 2T19 a receita bruta do produto "Auto" era apresentada segmentada no resultado da "Operação Bancassurance" e "Wiz B2U", sendo reclassificada integralmente para o resultado da "Wiz B2U" a partir do 3T19, após a realização de mudanças na estratégia de comercialização do produto.

Um dos mais importantes diferenciais competitivos do modelo de negócios de nossa Operação Bancassurance é o perfil recorrente e resiliente das receitas geradas no canal. Grande parte dos seguros vendidos geram recorrência de recebimento, pelo perfil de pagamento mensal das apólices - essa dinâmica gera a criação de um estoque de receitas, com durações de médio a longo prazo. Os seguros de Vida e Habitacional são os produtos que possuem prazos maiores de duração, enquanto os produtos Patrimoniais (Residencial e MR Empresarial) possuem vigências menores, porém com altas taxas de renovação - isso se traduz na criação de uma carteira de clientes recorrente ao longo do tempo. A tabela acima apresenta o montante de estoque de receita por produto, assim como a representatividade do indicador sobre o percentual da receita total.

No 1T20, 48,1% das receitas da Unidade de Negócio vieram do estoque gerado pelas vendas realizadas em trimestres anteriores. Esse valor gera resiliência nos níveis de receita e caixa da Companhia, especialmente em períodos em que o volume de vendas novas é afetado por fatores adversos, como o atual cenário de redução no volume de negócios em função da pandemia de Covid-19.

3.1.1 Vida

Nossa Receita Bruta atingiu R$47,2 milhões no 1T20, com um crescimento de 19,2% quando comparada ao 1T19. Esse desempenho foi influenciado especialmente pelas receitas de vendas novas, que apresentaram crescimento de 45,8% no 1T20, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, devido à mudança no mix de produtos vendidos, com foco na comercialização de produtos da modalidade Pagamento Único e Pagamento Antecipado, que possuem maior tíquete médio. No entanto, observamos no mês de março uma redução de 13,0% na produtividade por dia útil de vendas novas do produto Vida. Esse indicador foi impactado, especialmente, pela performance na última quinzena do mês em 2020, ocasionada pela redução nas atividades em função da pandemia do Covid-19.



O resultado do produto nesse trimestre também foi impulsionado pela performance do estoque de receitas, que apresentou crescimento de 9,7% no 1T20, quando comparado ao mesmo período do ano anterior. O aumento no tíquete médio do produto impactou o resultado do estoque de receitas, bem como o crescimento nas vendas novas nos últimos períodos.

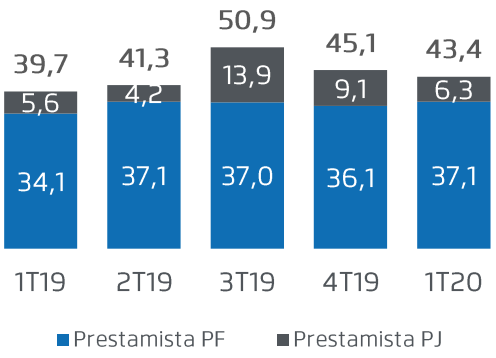
Indicador	1T20	1T19	Δ%	1T20	4T19	Δ%
Vidas em carteira[1] (MM)	2,7	2,7	0,1%	2,7	2,8	-1,0%
Receita Bruta (R$MM)	47,2	39,6	19,2%	47,2	53,3	-11,4%

[1]. Não considera o produto Amparo (bilhete de assistência funeral) vendido na rede de lotéricas

3.1.2 Prestamista

A Receita Bruta do produto Prestamista apresentou crescimento de 9,3% no 1T20, em relação ao mesmo período do ano anterior. Nesse trimestre, o produto Prestamista Pessoa Física foi o principal destaque, com crescimento de 8,8% quando comparado ao 1T19, atingindo R$37,1 milhões em Receita Bruta. No entanto, no mês de março/2020, o produto foi impactado pela diminuição nas vendas devido ao cenário de redução no fluxo das agências e originação de negócios em função da pandemia do Covid-19. A produtividade por dia útil, no comparativo de março/2020 e março/2019, apresentou redução de 30,0%.

Receita Bruta - Em R$ MM



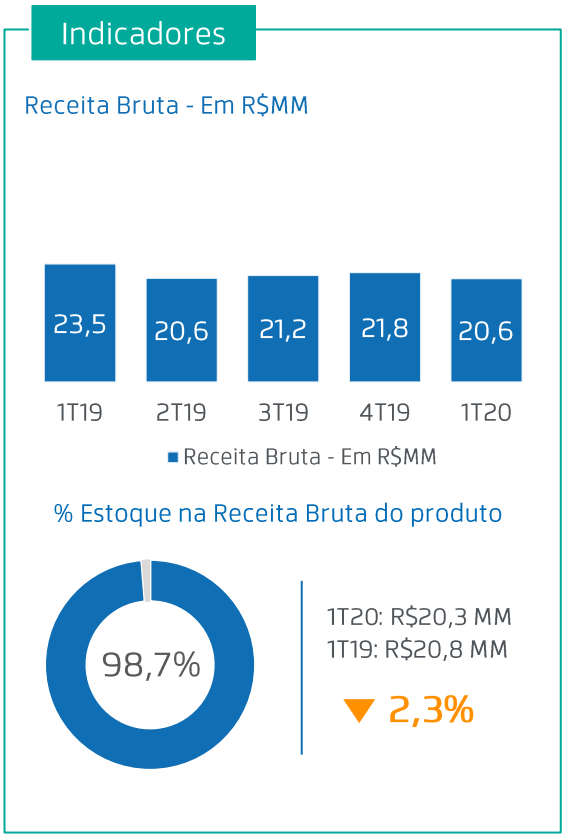
100% Receita Bruta do produto em **Vendas Novas**

O produto Prestamista Pessoa Jurídica atingiu resultado 12,6% superior ao realizado no 1T19, especialmente devido à comercialização do produto Prestamista PJ Dívida Zero Automatizado, que se soma ao foco dado à comercialização do produto Prestamista na rede CAIXA. No entanto, o produto Prestamista PJ apresentou queda em relação aos dois últimos trimestres, especialmente devido à retração nas vendas ao final do mês de março em função da pandemia do Covid-19. A produtividade por dia útil no mês de março/20 reduziu 16,8% em relação a março/19.

O quadro a seguir demonstra a composição da receita por tipo de produto:

Indicador	1T20	1T19	Δ%	1T20	4T19	Δ%
Prestamista PF	37,1	34,1	8,8%	37,1	36,1	2,9%
Prestamista PJ	6,3	5,6	12,6%	6,3	9,1	-30,1%
Receita Bruta (R$MM)	43,4	39,7	9,3%	43,4	45,1	-3,7%

3.1.3 Habitacional



A receita do produto apresentou queda de 12,5% no 1T20, quando comparada ao 1T19. O resultado desse trimestre é explicado pela alteração no modelo de comissionamento do produto, com o fim do recebimento da comissão de "agenciamento" e redução na alíquota de comissão de "corretagem", conforme anunciado em agosto de 2018 pela Companhia. A partir de janeiro de 2019, a regra de remuneração do produto passou a ser 4% de corretagem sobre a parcela paga do seguro Habitacional, com 0% de agenciamento – anteriormente recebíamos 6% de corretagem sobre a parcela paga, além de 200% de agenciamento sobre a primeira parcela do produto. É importante lembrar que a remuneração do produto é recebida com defasagem de um mês. Por conta desse efeito, as vendas realizadas em dezembro de 2018 sensibilizaram o resultado de janeiro de 2019, o que explica o valor de R$2,6 milhões de agenciamento registrado no 1T19, além de um valor residual na linha de corretagem.

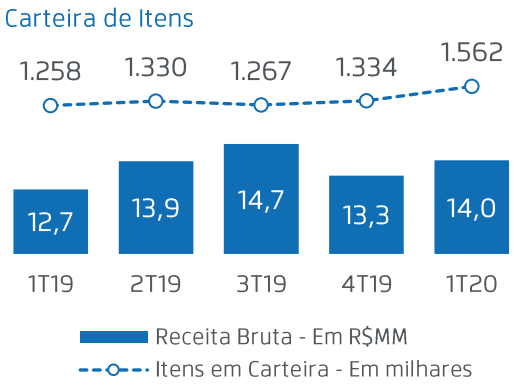
Ainda por consequência dessa alteração no modelo de comissionamento, bem como pela ocorrência de um estorno de comissão no 1T20, observamos uma redução de 2,3% em nossos estoques nesse período, quando comparado ao 1T19. Quanto ao impacto no desempenho do Habitacional em função da pandemia do Covid-19, observamos uma pequena variação na receita bruta, devido ao alto perfil de recorrência no resultado do produto– 98,7% do resultado do período foi proveniente do estoque de receita.

O quadro abaixo demonstra a composição da receita por modalidade de comissão e tipo de produto:

Indicador	1T20	1T19	Δ%	1T20	4T19	Δ%
SBPE/FGTS	14,8	15,4	-3,7%	14,8	15,6	-5,4%
MCMV	3,4	3,0	14,4%	3,4	3,2	6,0%
LAR + [1]	1,8	1,8	-0,7%	1,8	2,2	-15,8%
Outros [2]	0,6	0,8	-25,5%	0,6	0,8	-30,5%
Corretagem (R$MM)	20,6	20,9	-1,6%	20,6	21,8	-5,7%
Agenciamento (R$MM)	–	2,6	n.a.	–	–	n.a.
Receita Bruta (R$MM)	**20,6**	**23,5**	**-12,5%**	**20,6**	**21,8**	**-5,7%**

[1]Produto que possui as coberturas mínimas obrigatórias do seguro Habitacional – MIP/DFI – além de coberturas adicionais tradicionais do produto Residencial – DFC, roubo ou furtos, danos elétricos, assistências, etc. O *funding* do produto Lar+ é tanto do SBPE (dentro e fora do SFH), quanto do FGTS (MCMV e fora MCMM). Logo, o tíquete médio do produto é variável. [2] Considera receita de produtos habitacionais em run-off.

3.1.4 Patrimoniais



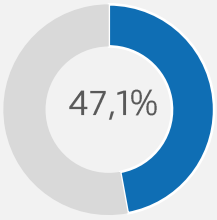
No 1T20, a Receita Bruta dos produtos Patrimoniais apresentou crescimento de 9,7% em relação ao mesmo período do ano anterior. O seguro Residencial foi o responsável por esse desempenho, com alta de 14,0% na mesma comparação, influenciado principalmente pela performance do estoque de receitas do produto, que apresentou crescimento de 19,1% no 1T20, quando comparado ao mesmo período em 2019. Esse desempenho é reflexo (i) da alta performance de vendas nos últimos períodos, ocasionando um crescimento de 25,2% na quantidade de itens em carteira, (ii) bem como da alteração no mix de produtos, dado o foco na venda de produtos com tíquete médio superior.

A receita de vendas novas do produto Residencial no balcão CAIXA apresentou crescimento de 9,9% devido, especialmente, (i) à performance do Vias Wiz, estratégia de rentabilização da carteira de clientes sob responsabilidade direta do ASVEN e (ii) ao aumento na participação de produtos com vigências maiores nas vendas do período, com consequente crescimento no tíquete médio. Esses efeitos impactaram, especialmente, o resultado do produto nos meses de janeiro e fevereiro. Já em março, observamos uma redução de 22,3% na produtividade por dia útil em relação a março/19.

Indicadores

Residencial

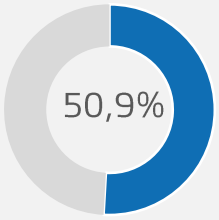
% Estoque na Receita Bruta do produto



1T20: R$5,0 MM
1T19: R$4,2 MM
▲19,1%

Multirrisco Empresarial

% Estoque na Receita Bruta do produto



1T20: R$1,7 MM
1T19: R$1,8 MM
▼6,0%

O seguro Multirrisco Empresarial apresentou queda de 2,2% no 1T20, quando comparado ao 1T19, atingindo receita bruta de R$3,3 milhões. Esse desempenho foi impactado pela redução nos níveis de renovação do produto nos primeiros meses do ano, gerando uma queda de 6,0% nos níveis de estoque de receita.

Além disso, as vendas novas do produto foram impactadas no mês de março pela redução de 27,9% na produtividade por dia útil em receita de vendas novas, quando comparada ao mesmo período do ano anterior, especialmente em função da pandemia de Covid-19.

Indicador	1T20	1T19	Δ%	1T20	4T19	Δ%
Residencial (mil)	1.418	1.132	25,2%	1.418	1.199	18,3%
MR Empresarial (mil)	144	126	14,6%	144	135	6,5%
Itens em carteira (mil)	**1.562**	**1.258**	**24,2%**	**1.562**	**1.334**	**17,1%**
Residencial (R$MM)	10,6	9,3	14,0%	10,6	10,6	0,1%
MR Empresarial (R$MM)	3,3	3,4	-2,2%	3,3	2,7	23,5%
Receita Bruta (R$MM)	**14,0**	**12,7**	**9,7%**	**14,0**	**13,3**	**4,8%**

3.1.5 Demais Produtos

A receita do bloco de Demais Produtos cresceu 3,5% no 1T20, quando comparada ao apresentado no 1T19. O destaque positivo segue sendo Previdência, com crescimento de 3,4% no mesmo período comparativo, atingindo R$4,5 milhões de receita no trimestre. No entanto, esse resultado foi impactado pelo desempenho do produto no mês de março/20, que apresentou uma redução de 27,0% na produtividade por dia útil em relação a março/19.

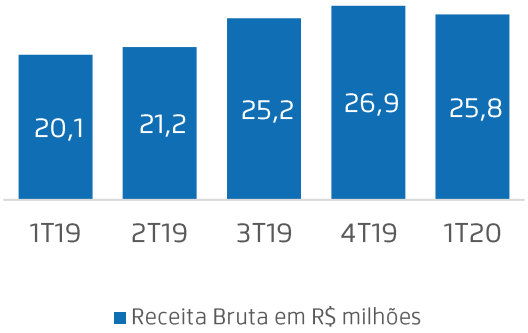
Indicador	1T20	1T19	Δ%	1T20	4T19	Δ%
Previdência	4,5	4,4	3,4%	4,5	5,3	-15,2%
Outros	3,4	3,3	3,5%	3,4	3,8	-9,6%
Receita bruta[1]	**8,0**	**7,7**	**3,5%**	**8,0**	**9,2**	**-12,9%**

[1]: até o 2T19 a receita bruta do produto "Auto" era apresentada segmentada no resultado da "Operação Bancassurance" e "Wiz B2U", sendo reclassificada integralmente para o resultado da "Wiz B2U" a partir do 3T19, após a realização de mudanças na estratégia de comercialização do produto.

3.2 WIZ BPO

Nossa Unidade de Negócio Wiz BPO é responsável pela gestão de operações em pós-venda para produtos financeiros e de seguros. A UN possui em seu portfólio contratos de prestação de serviços de backoffice, bem como atividades de gestão de documentos e terceirização de mão-de-obra especializada, constituindo uma operação com mais de 700 colaboradores.

Evolução Receita Bruta da Unidade
em R$ milhões



100% Receita Bruta da Wiz BPO em **Vendas Novas**

No 1T20, a Wiz BPO atingiu R$25,8 milhões de Receita Bruta, sendo responsável por 13,5% do resultado da Wiz. A operação é dividida em (i) Backoffice CSH: receita da operação de pós-vendas aos clientes da Caixa Seguros Holding (CSH) para os produtos Previdência, Vida, Prestamista, Habitacional, Capitalização e Consórcios, bem como operações de cobrança pós entrega do produto Consórcio e regulação do Seguro Quebra de Garantia e, ainda, atividades de backoffice para a Previsul; (ii) Backoffice Outras Operações: receita pelas atividades de pós-venda em seguros e crédito a clientes fora do grupo CSH – atualmente estão na carteira as seguradoras Argo, Berkley, Tokio Marine e Newe; (iii) Operação Cliente – terceirização de mão-de-obra especializada; (iv) GED: operação de Gestão Eletrônica de Documentos – indexação, digitalização, tipificação, arquivamento, entre outros - é remunerada por documento processado e presta serviços para a Caixa Seguradora e outras empresas em mar aberto; (v) Ouvidoria: operações de Ouvidoria para a Caixa Seguradora e Previsul; e (vi) Wimo: Backoffice e pós-venda do produto de *home equity* Wimo – para esta operação, realizamos a conferência documental, análise de crédito, contrato, vistoria (em tempos de pandemia 100% de nossas vistorias estão sendo realizadas de maneira remota), formalização, pagamento e cobrança. A seguir, detalharemos os resultados das operações no período.

Dada a natureza dos serviços prestados pela Unidade Wiz BPO, não foram percebidos impactos relevantes no resultado em decorrência da pandemia de Covid-19.

Indicador (R$ MM)	1T20	1T19	Δ%	1T20	4T19	Δ%
Backoffice CSH[1]	15,2	12,3	23,4%	15,2	15,7	-3,0%
Backoffice Outras Operações[1]	1,7	0,1	n.a.	1,7	1,1	57,9%
Operação Cliente	4,1	3,8	6,3%	4,1	5,0	-19,2%
GED	3,7	2,9	29,2%	3,7	3,9	-4,5%
Ouvidoria	1,0	1,0	0,2%	1,0	1,3	-18,0%
Wimo	0,1	-	n/a	0,1	-	n/a
Receita Bruta[1]	**25,8**	**20,1**	**27,9%**	**25,8**	**26,9**	**-4,3%**

[1]: até o 4T19, apresentávamos de forma segregada a receita bruta da sub-linha "Backoffice Consórcios", sendo reclassificada integralmente para o resultado da sub-linha "Backoffice CSH" a partir do 1T20. Além disso, alguns serviços de "Backoffice Outras Operações" também foram reclassificados para "Backoffice CSH". Os dados dessas linhas são reapresentados de forma retroativa a partir do 1T20.

3.2.1 Backoffice CSH

A operação de Backoffice CSH apresentou crescimento de 23,4% no comparativo ao 1T19, agregando R$2,9 milhões em Receita Bruta no 1T20.

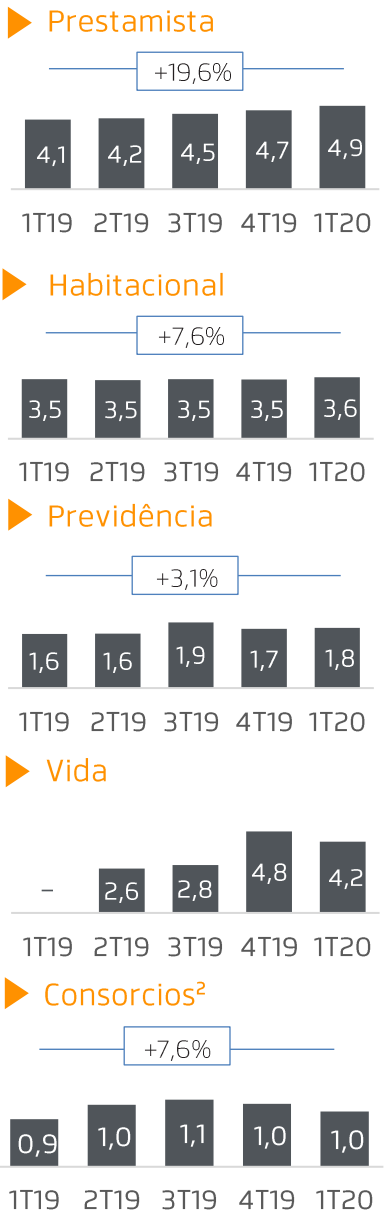
Nesse trimestre, destacamos o desempenho do produto Vida, que apresentou uma receita de R$5,0 milhões, 75,0% superior ao realizado no 1T19. Esse crescimento foi impulsionado pela mudança na remuneração do produto, a partir do segundo trimestre de 2019. Além disso, nesse trimestre, reconhecemos a receita de parte da remuneração represada referente à prestação de serviços de backoffice para bilhetes Vida. Esse efeito justifica o alto crescimento observado na quantidade média de contratos faturados, que atingiu o patamar de 4,2 milhões no 1T20.

Destacamos também a receita do produto Prestamista, que apresentou crescimento de 22,5% em Receita Bruta, quando comparado ao 1T19, efeito do aumento de 19,6% na quantidade média de contratos ativos na base em relação ao mesmo período do ano anterior devido ao contínuo crescimento nas vendas do seguro Prestamista na Rede CAIXA.

O produto Consórcios atingiu Receita Bruta de R$3,3 milhões no 1T20, 1,9% acima do realizado no 1T19. Houve aumento de 7,6% na quantidade de processos realizados nesse trimestre em relação ao mesmo período de 2019, sendo compensado por uma diminuição no tíquete médio dos serviços realizados, devido à mudança no mix dos processos.

Indicadores

Quantidade de Contratos[1] (em milhões)



[1]. Média mensal da quantidade de contratos faturados. [2]. Média mensal da quantidade de processos faturados no trimestre.

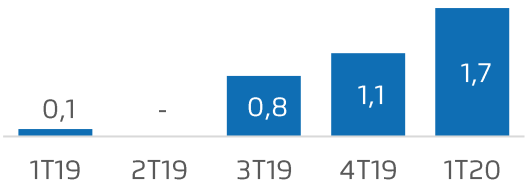
Receita Bruta (R$ MM)	1T20	1T19	Δ%	1T20	4T19	Δ%
Vida	5,0	2,8	75,0%	5,0	5,7	-12,4%
Consórcios	3,3	3,2	1,9%	3,3	3,1	6,3%
Previdência	2,5	2,2	15,0%	2,5	2,4	3,2%
Prestamista	1,9	1,5	22,5%	1,9	1,8	6,5%
Habitacional	1,4	1,3	5,5%	1,4	1,3	4,3%
Outros	1,2	1,3	-8,9%	1,2	1,4	-14,4%
Backoffice CSH	15,2	12,3	23,4%	15,2	15,7	-3,0%

3.2.2 Backoffice Outras Operações

A atividade de Backoffice Outras Operações adicionou R$1,7 milhão em Receita Bruta no 1T20. O aumento considerável da receita nesta linha é explicado pela entrada das seguradoras Argo e Berkley na carteira de clientes a partir do 3T19, com a prestação de serviços de regulação de sinistros e pós-venda, majoritariamente para o produto RCPM. Além disso, no 1T20, passamos a prestar serviços de regulação de sinistros para produtos das seguradoras Tokio Marine e Newe.

Indicadores

Evolução Receita Bruta
em R$ milhões



Indicador	1T20	1T19	Δ%	1T20	4T19	Δ%
Sinistros regulados (mil)[1]	1,2	-	n.a.	1,2	0,5	132,0%
Receita Bruta (R$MM)[2]	1,7	0,1	n.a.	1,7	1,1	57,9%

[1]: Quantidade média de sinistros regulados no período. [2]: alguns serviços de "Backoffice Outras Operações" foram reclassificados para "Backoffice CSH". Os dados dessas linhas são reapresentados de forma retroativa a partir do 1T20.

3.2.3 Operação Cliente e GED - Gestão Eletrônica de Documentos

No 1T20, a Operação Cliente faturou R$4,1 milhões, um crescimento de 6,3% em relação ao ano anterior, com média de 168 profissionais alocados por mês no trimestre. Essa atividade inclui terceirização de mão-de-obra de variadas especialidades, como analistas jurídico, administrativo, entre outros.

A operação de Gestão Eletrônica de Documentos atingiu, no 1T20, Receita Bruta de R$3,7 milhões, com média mensal de 2,0 milhões de documentos geridos no período.

Indicadores

- Alocação de Profissionais

168 Qtd média de **headcounts alocados** em clientes por mês

- GED

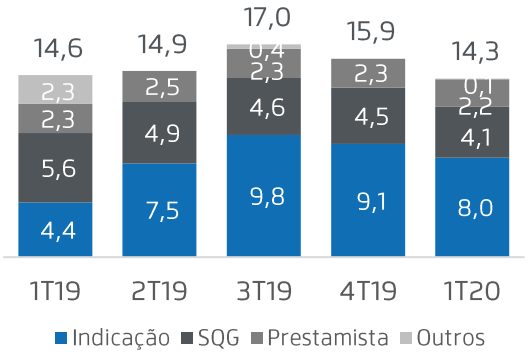
2MM Qtd média de **documentos geridos** por mês no 1T20

Indicador	1T20	1T19	Δ%	1T20	4T19	Δ%
Operação Cliente	4,1	3,8	6,3%	4,1	5,0	-19,2%
GED	3,7	2,9	29,2%	3,7	3,9	-4,5%
Receita bruta (R$MM)	7,8	6,7	16,2%	7,8	8,9	-12,8%

3.3 WIZ PARCEIROS

Nossa Unidade de Negócio Wiz Parceiros é responsável pela comercialização de produtos de Consórcio Caixa Seguradora em mar aberto. 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, que se inicia com credenciamento, treinamento e capacitação até a gestão de vendas e resultados com os parceiros por meio de uma plataforma de relacionamento integrada. Além do Consórcio, a Wiz Parceiros comercializa seguros atrelados ao produto e distribui crédito na modalidade Home Equity.

Evolução Receita Bruta da Operação[1]
em R$ milhões



a) Receita Wiz Parceiros por Produto

No 1T20, a Unidade de Negócio apresentou retração de 1,9% na Receita Bruta, quando comparado ao 1T19, impactado, especialmente, pelas linhas de seguro Quebra de Garantia e Prestamista. A ausência de remuneração na linha de "*Success Fee*" no 1T20 decorre de uma mudança na regra de remuneração do produto, que será detalhada a seguir. Já na linha de "Indicação", o crescimento de 82,0% decorre, majoritariamente, do aumento no volume de cartas comercializadas nos últimos períodos. Destaque para o início da remuneração pela comercialização do produto de crédito na modalidade Home Equity – Wimo, que adicionou R$0,1 milhão à receita do período. A seguir detalharemos o resultado da Unidade.

Operação Parceiros (R$ MM)	1T20	1T19	Δ%	1T20	4T19	Δ%
Indicação	8,0	4,4	82,0%	8,0	9,1	-12,2%
Seguro Quebra de Garantia	4,1	5,6	-26,5%	4,1	4,5	-9,3%
Seguro Prestamista - Consórcio	2,2	2,3	-6,1%	2,2	2,3	-5,1%
Success Fee[1]	0,0	2,3	n.a.	0,0	0,0	n.a.
Wimo	0,1	0,0	n.a.	0,1	0,0	n.a.
Receita Bruta	**14,3**	**14,6**	**-1,9%**	**14,3**	**15,9**	**-10,0%**

[1]: anteriormente denominada "Plataforma".

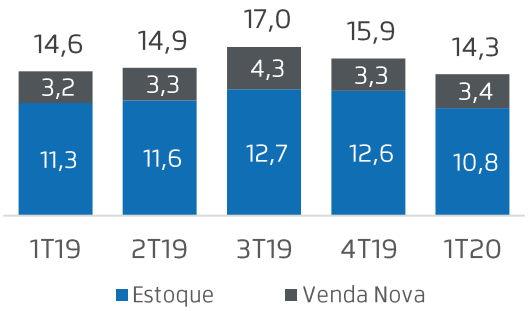
b) Receita de Estoque Wiz Parceiros

Estoque de Receita da Operação (R$ milhões)[1]	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	% Receita total	1T20 x 1T19
Indicação	2,5	5,0	6,3	6,4	5,2	64,9%	106,6%
SQG	5,1	4,1	3,8	3,9	3,5	86,8%	-30,4%
Seguro Prestamista	2,3	2,5	2,3	2,2	2,1	98,3%	-6,7%
Success Fee[2]	1,5	0,0	0,4	0,0	0,0	n.a.	n.a.
Receita Estoque	**11,3**	**11,6**	**12,7**	**12,6**	**10,8**	**76,0%**	**-4,3%**

[1] O detalhamento do estoque da receita não é uma informação financeira auditada e foi estruturada com base em relatórios internos da Wiz, considerando o fluxo de comissão. [2] anteriormente denominado "Plataforma".

O estoque de receita da UN é composto pelo efeito do pagamento parcelado em 4 vezes das linhas de Indicação e *Success Fee*, além do empilhamento das parcelas recebidas dos seguros SQG (Seguro Quebra de Garantia) e Prestamista, que são pagos mensalmente pelos clientes ao longo do ciclo de vida do produto Consórcio. No 1T20, 76,0% da receita da Wiz Parceiros veio do estoque de receitas, conforme explicitado na tabela acima.

Estoque e Venda Nova da Operação
em R$ milhões

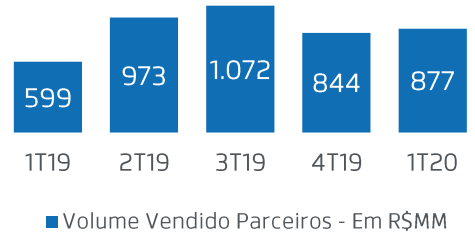


3.3.1 Indicação e *Success Fee*

No 1T20, a Wiz Parceiros atingiu o patamar de R$876,9 milhões em cartas vendidas, um resultado 46,3% acima do realizado no mesmo período de 2019. Esse desempenho é reflexo do foco da unidade na expansão da rede comercial, bem como do aumento da produtividade e qualidade na venda dos parceiros, com ações de ativação, treinamento e melhorias nos sistemas internos de suporte à operação, proporcionando maior facilidade e eficiência para os parceiros realizarem a venda.

Indicadores

Cartas de Crédito Vendidas



Indicador	1T20	1T19	Δ%	1T20	4T19	Δ%
Volume de Cartas Vendidas (R$ MM)	876,9	599,4	46,3%	876,9	843,7	3,9%
Receita Bruta Indicação (R$ MM)	8,0	4,4	82,0%	8,0	9,1	-12,2%
Receita Bruta *Success Fee* (R$ MM)[1]	0,0	2,3	n.a.	0,0	0,0	n.a.

[1]. Anteriormente denominada "Plataforma".

A receita de Indicação apresentou crescimento de 82,0% no 1T20 em relação ao mesmo período do ano passado. Esse desempenho é reflexo (i) do aumento no volume de cartas de consórcios vendidas nos últimos dois trimestres, que impactam o comissionamento dessa linha e (ii) da majoração na alíquota de comissão do produto, que passou a ser de 1,25% sobre o valor de face das cartas de consórcios, pagos à Wiz em 4 parcelas, versus remuneração de 1,0% vigente no 1T19 - essa mudança foi prevista nas negociações contratuais ocorridas em agosto de 2018 e anunciadas à época pela Companhia.

Ainda como reflexo das negociações ocorridas em 2018, entrou em vigência no 2T19 um novo modelo de remuneração para a linha "Success Fee"[1] , que passa a ser de 0% a 1,5% sobre o valor de face das cartas de consórcio vendidas, pagas à Wiz em 4 parcelas, condicionada a: (i) % de atingimento de metas de vendas acordadas entre as partes e (ii) % de permanência mínima até o 13º mês da carteira vendida. No 1T19, essa linha remunerava com uma alíquota de 0% a 0,65%, condicionada ao atingimento de metas de vendas. Nesse trimestre, apesar

da progressiva melhora na combinação dos indicadores, a Unidade não atingiu o patamar mínimo, o que acarretou o não recebimento dessa remuneração. A Unidade de Negócios segue engajada na execução de sua estratégia para atingimento das condicionantes e consequente retomada da remuneração nos próximos períodos.

3.3.2 Seguros Quebra de Garantia e Prestamista

Os seguros SQG (Seguro Quebra de Garantia) e Prestamista possuem um perfil de longa recorrência, sendo majoritariamente fluxo de pagamento sobre produtos vendidos ao longo dos períodos anteriores (conforme evidenciado na seção 3.3b) – ambos são comissionados mensalmente ao longo do período de permanência dos consorciados.

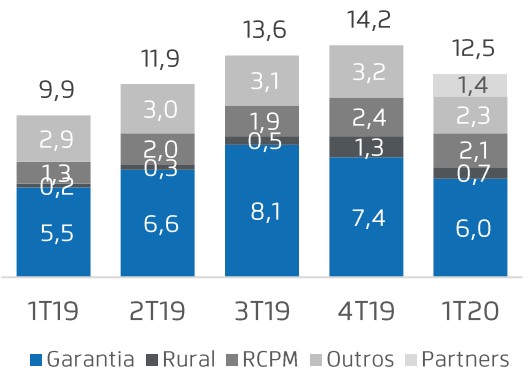
No 1T20, o SQG apresentou retração de 26,5%, em relação ao 1T19, reflexo da redução no tíquete médio do prêmio de seguro e de um efeito na comissão do 1T19, quando foi recuperado R$1,1 milhão em receita referente a períodos anteriores. Já o Seguro Prestamista apresentou retração de 6,1%, impactado pela queda de 6,7% no estoque de receitas do produto, no mesmo período comparativo.

Indicador	1T20	1T19	Δ%	1T20	4T19	Δ%
Seguro Quebra de Garantia	4,1	5,6	-26,5%	4,1	4,5	-9,3%
Seguro Prestamista	2,2	2,3	-6,1%	2,2	2,3	-5,1%

3.4 WIZ CORPORATE

Nossa Unidade de Negócio Wiz Corporate é a corretora de seguros com foco nos produtos para Pessoa Jurídica, no segmento B2B. A UN atua de forma especializada, oferecendo seguros personalizados, com equipe técnica-comercial própria, atuante em todo o território nacional. As vendas são originadas tanto fora do ambiente da CAIXA quanto por meio de indicações feitas nas superintendências do banco. São comercializados variados produtos, de diversas seguradoras.

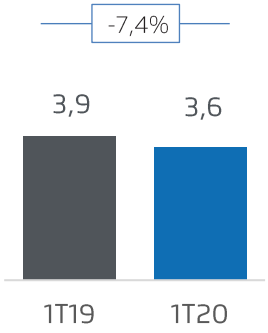
Evolução Receita Bruta da Unidade
em R$ milhões



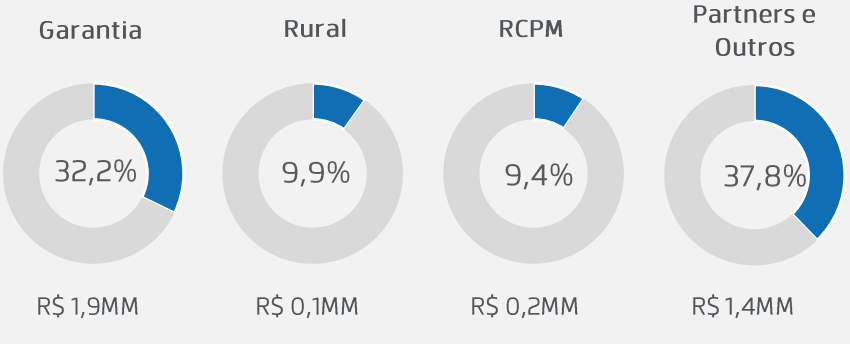
No 1T20, a Wiz Corporate atingiu Receita Bruta de R$12,5 milhões, 25,6% acima do apresentado no 1T19. Esse resultado foi impactado, especialmente, pelo desempenho do bloco de produtos RCPM, que apresentou crescimento de 34,5% (ou R$0,6 milhão), em comparação ao mesmo período do ano anterior, devido à recuperação do fluxo de liberação de recursos do Programa Minha Casa Minha Vida e ao aumento da alíquota deste produto junto às seguradoras no segundo semestre de 2019. O segundo maior fator de impacto positivo na receita foi o aumento na receita do seguro Rural, que apresentou crescimento de 198,3% ou R$0,5 milhão no 1T20 em comparação com o 1T19 decorrente da retenção de subsídios por parte do governo durante o primeiro trimestre de 2019 (dado o início do novo governo), afetando a base de comparação, e da mudança do modelo de atuação da equipe de vendas, evoluindo de um modelo reativo para um modelo consultivo. Atualmente, o time de vendas do seguro rural, presta consultoria para o produtor rural e Gerente da Caixa. Destacamos, também, o fato de que os produtos Rural e RCPM, conforme tabela abaixo, tem sua receita constituída majoritariamente de vendas novas, portanto, o desempenho do produto no trimestre depende essencialmente dos negócios realizados no período, sendo mais impactados por sazonalidades inerentes aos ambientes de atuação.

Indicadores

Estoque de Receita do Canal[1]
em R$ milhões



% Estoque de Receita Bruta por produto no 1T20



A Wiz Corporate Partners, uma vertical da Unidade Wiz Corporate, iniciou suas operações nesse ano, possuindo 7 áreas para atuarem na prospecção, manutenção e entendimento de macro setores, são eles: Logístico; Infraestrutura & Energia; Agro & Alimentos e Bebidas;

Químico e Fármacos & Hospitais; Recursos Naturais; Serviços & Instituições Financeiras e Cyber & Varejo.

A Partners tem por objetivo atender clientes Pessoa Jurídica considerados complexos e com necessidade de seguros desenhados sob medida. Os profissionais contratados para liderar essas áreas possuem larga experiência no setor ou no mercado de seguros corporativo. Neste primeiro trimestre de operação, a Partners atingiu R$1,4 milhão em Receita Bruta, com aproximadamente 50% desta receita sendo proveniente do produto Garantia Judicial, e o remanescente vindo de seguros complementares, com destaque aos seguros Patrimoniais, Transporte e Frota.

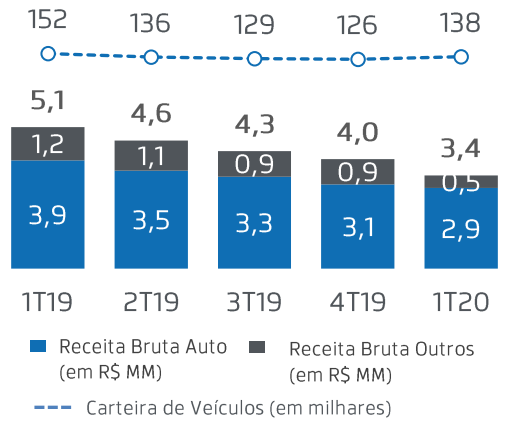
Indicador (R$ milhões)	1T20	1T19	Δ%	1T20	4T19	Δ%
Garantia	6,0	5,8	4,0%	6,0	7,4	-18,8%
Rural	0,7	0,2	198,3%	0,7	1,3	-44,5%
RCPM	2,1	1,5	34,5%	2,1	2,4	-13,0%
Outros	2,3	2,3	-3,8%	2,3	3,1	-27,3%
Wiz Corporate CAIXA	11,1	9,9	11,6%	11,1	14,2	-22,0%
Wiz Corporate Partners	1,4	–	n.a.	1,4	–	n.a.
Receita bruta	**12,5**	**9,9**	**25,6%**	**12,5**	**14,2**	**-12,3%**

[1] O detalhamento do estoque da receita não é uma informação financeira auditada e foi estruturada com base em relatórios internos da Wiz, considerando o fluxo de comissão.

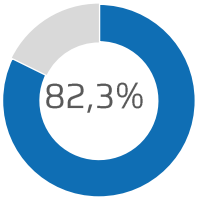
3.5 WIZ B2U

Indicadores

Carteira de Veículos e Receita Bruta



% Estoque da Receita Bruta do canal[2]



1T20: R$2,8 MM
1T19: R$4,0 MM

▼ 30,9%

Nossa Unidade de Negócio Wiz B2U 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. A Unidade de Negócio tem como pilares o uso de iniciativas digitais e tecnológicas, buscando eficiência e escalabilidade.

A Companhia realizou, a partir do 3T19, uma mudança na estratégia de vendas do produto Auto, passando a direcionar a comercialização do produto via unidade Wiz B2U e orientando a força de vendas da Operação na Rede CAIXA para um maior foco nos produtos de bancassurance. Desse modo, a partir do 3T19, a receita do produto Auto passou a ser integralmente alocada na Wiz B2U. Para efeitos de comparação pró-forma, realizamos o ajuste da receita do produto nos últimos períodos para essa Unidade.

Nesse trimestre, evidenciamos uma diminuição de 8,8% na quantidade de itens em carteira e uma queda de 30,9% no estoque de receita desta Unidade de Negócio. Isso se dá, principalmente, pela queda de 24,6% no estoque de receita do produto Auto, impactado pelo alto nível de cancelamento dos seguros em carteira ao longo do ano de 2019.

Indicador (em R$MM)	1T20	1T19	Δ%	1T20	4T19	Δ%
Auto[1]	2,9	3,9	-25,5%	2,9	3,1	-4,3%
Residencial	0,1	0,6	-80,2%	0,1	0,4	-72,5%
Multirrisco Empresarial	0,3	0,3	-11,9%	0,3	0,3	-11,3%
Vida	0,0	0,3	-85,7%	0,0	0,1	-53,0%
Consórcio	0,0	0,0	-14,0%	0,0	0,1	-68,2%
Total Wiz B2U	**3,4**	**5,1**	**-34,1%**	**3,4**	**4,0**	**-14,9%**

[1]Até o 2T19 a receita bruta do produto "Auto" era apresentada segmentada no resultado da "Operação Bancassurance" e "Wiz B2U", sendo reclassificada integralmente para o resultado da "Wiz B2U" a partir do 3T19, após a realização de mudanças na estratégia de comercialização do produto. [2] O detalhamento do estoque da receita não é uma informação financeira auditada e foi estruturada com base em relatórios internos da Wiz, considerando o fluxo de comissão.

3.6 WIZ CONSEG

Dando continuidade à estratégia de diversificação dos nossos canais de atuação, concluímos nesse trimestre a criação de uma nova Unidade de Negócio no grupo, a Wiz Conseg, que tem como foco a distribuição de seguros e produtos financeiros no segmento Auto, fora do ambiente bancário. Essa unidade nasce com o propósito de ser a maior e melhor empresa de distribuição de seguros e produtos financeiros nesse segmento, contando com modelo de atuação presencial, remoto e digital, capaz de atuar em qualquer rede de concessionárias do Brasil.

A Wiz Conseg surge atuando com exclusividade em um dos maiores grupos distribuidores de veículos multimarcas do país e maior revendedor de seminovos do Sul do Brasil, o Grupo Barigui, tendo acesso a uma rede de mais de 60 concessionárias de veículos em 16 cidades da região sul do país. Ao final do 1T20, essa operação atingiu 16,3 mil veículos segurados em carteira. Na visão pró-forma, a operação apresentou uma redução de 12,5% no prêmio do 1T20, quando comparado ao 1T19, devido especialmente ao desempenho de vendas no mês de março, impactado pela pandemia do Covid 19.

Indicador (em R$MM)	1T20	1T19	Δ%	1T20	4T19	Δ%
Auto	0,5	-	n.a.	0,5	-	n.a.
Outros	0,1	-	n.a.	0,1	-	n.a.
Total Wiz Conseg	**0,5**	-	**n.a.**	**0,5**	-	**n.a.**

4. Custos, Despesas e Outros

Indicador (R$ milhões)	1T20	1T19	Δ%	1T20	4T19	Δ%
Operação Bancassurance	(20,1)	(21,1)	-5,1%	(20,1)	(22,1)	-9,2%
Wiz BPO	(14,2)	(12,6)	13,0%	(14,2)	(15,9)	-10,2%
Wiz Parceiros	(2,9)	(2,9)	1,2%	(2,9)	(2,8)	3,6%
Wiz Corporate	(4,6)	(5,0)	-8,4%	(4,6)	(3,9)	17,7%
Wiz B2U	(2,3)	(2,2)	4,6%	(2,3)	(2,4)	-4,1%
Wiz Saúde	(0,3)	(0,3)	13,5%	(0,3)	(0,4)	-26,1%
Wiz Conseg	(0,2)	-	n.a.	(0,2)	-	n.a.
GR1D Finance e GR1D Insurance	(1,8)	-	n.a.	(1,8)	(0,7)	154,7%
Custos	**(46,4)**	**(44,1)**	**5,3%**	**(46,4)**	**(48,2)**	**-3,5%**
Despesas Gerais e Adm.	**(32,1)**	**(24,6)**	**30,5%**	**(32,1)**	**(29,9)**	**7,4%**
Custos e Despesas[1]	**(78,6)**	**(68,7)**	**14,4%**	**(78,6)**	**(78,1)**	**0,6%**
Outras Receitas/Despesas	**(3,3)**	**12,7**	**n.a.**	**(3,3)**	**(1,1)**	**188,5%**

[1] Totalizador das linhas "Custos" e "Despesas Gerais e Administrativas".

No 1T20, nossos Custos e Despesas apresentaram aumento de 14,4% (ou R$9,9 milhões) em relação ao mesmo período do ano anterior, decorrente, principalmente, (i) do crescimento nos custos com a nossa unidade de negócio Wiz BPO, efeito da consolidação dessa operação ao longo de 2019, resultando principalmente em aumento de headcount e custos com pessoal, (ii) da incorporação dos custos das unidades GR1D Finance, GR1D Insurance e Wiz Conseg e (iii) do aumento nas despesas da Companhia com Pessoal e Serviços de Terceiros. Esses efeitos foram parcialmente compensados por uma redução observada nos nossos custos com a operação Bancassurance.

4.1 CUSTOS

Detalharemos os custos da Companhia abertos por nossas Unidades de Negócio ("UNs"): Operação Bancassurance, Wiz BPO, Wiz Parceiros, Wiz Corporate, Wiz B2U, Wiz Saúde, Wiz Conseg, GR1D Insurance e GR1D Finance. Os dados do exercício anterior serão reapresentados com base nessa nova estrutura.

No 1T20 nossos custos apresentaram um crescimento de 5,3% quando comparados ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado deve-se, principalmente, à incorporação dos custos da GR1D Finance e da GR1D Insurance, que passaram a ser consolidadas no mês de Dezembro de 2019, após aquisição de 80% do capital social da GR1D Finance ocorrida em Novembro de 2019 e pela consolidação da Wiz BPO, empresa controlada do grupo que concentra as atividades de pós-venda e demais prestações de serviços.

O quadro a seguir demonstra a composição dos nossos custos:

Indicador (R$ milhões)	1T20	1T19	Δ%	1T20	4T19	Δ%
Pessoal	(18,7)	(19,9)	-6,1%	(18,7)	(20,4)	-8,2%
Outros	(1,3)	(1,2)	11,1%	(1,3)	(1,7)	-20,8%
Operação Bancassurance	**(20,1)**	**(21,1)**	**-5,1%**	**(20,1)**	**(22,1)**	**-9,2%**
Pessoal	(12,8)	(11,1)	14,9%	(12,8)	(13,0)	-1,5%
Outros	(1,4)	(1,4)	-1,4%	(1,4)	(2,8)	-49,9%
Wiz BPO	**(14,2)**	**(12,6)**	**13,0%**	**(14,2)**	**(15,9)**	**-10,2%**
Pessoal	(2,0)	(1,8)	10,0%	(2,0)	(2,2)	-8,9%
Outros	(0,9)	(1,1)	-13,2%	(0,9)	(0,7)	45,1%
Wiz Parceiros	**(2,9)**	**(2,9)**	**1,2%**	**(2,9)**	**(2,8)**	**3,6%**
Pessoal	(3,7)	(4,4)	-14,7%	(3,7)	(3,7)	0,1%
Outros	(0,9)	(0,7)	31,1%	(0,9)	(0,2)	330,2%
Wiz Corporate	**(4,6)**	**(5,0)**	**-8,4%**	**(4,6)**	**(3,9)**	**17,7%**
Pessoal	(2,0)	(2,1)	-8,4%	(2,0)	(2,1)	-8,3%
Outros	(0,3)	(0,0)	n.a.	(0,3)	(0,2)	37,2%
Wiz B2U	**(2,3)**	**(2,2)**	**4,6%**	**(2,3)**	**(2,4)**	**-4,1%**
Pessoal	(0,2)	(0,2)	3,2%	(0,2)	(0,3)	-32,3%
Outros	(0,1)	(0,1)	56,3%	(0,1)	(0,1)	-1,1%
Wiz Saúde	**(0,3)**	**(0,3)**	**13,5%**	**(0,3)**	**(0,4)**	**-26,1%**
Pessoal	(0,2)	-	n.a.	(0,2)	-	n.a.
Outros	(0,1)	-	n.a.	(0,1)	-	n.a.
Wiz Conseg	**(0,2)**	**-**	**n.a.**	**(0,2)**	**-**	**n.a.**
Pessoal	(0,6)	-	n.a.	(0,6)	(0,4)	50,2%
Outros	(1,3)	-	n.a.	(1,3)	(0,3)	271,8%
GR1D Finance e Insurance	**(1,8)**	**-**	**n.a.**	**(1,8)**	**(0,7)**	**154,7%**
Custos	**(46,4)**	**(44,1)**	**5,3%**	**(46,4)**	**(48,2)**	**-3,5%**

Segue abaixo o detalhamento da evolução dos custos de cada um de nossos canais:

- Operação Bancassurance: a redução de R$1,0 milhão (ou 5,1%) nos custos do 1T20, quando comparado ao 1T19, foi devido principalmente à redução observada na linha de "Pessoal", efeito de crédito tributário reconhecido no período, sendo compensado por aumento nos custos com folha salarial, devido ao dissídio concedido para o ano e aumento na remuneração variável paga no trimestre, em função da maior superação das metas comerciais nos meses de janeiro e fevereiro de 2020 em relação ao mesmo período de 2019.

- Wiz BPO: o crescimento de R$1,6 milhão (ou 13,0%) no 1T20, quando comparado ao mesmo período do ano anterior foi devido, principalmente, à expansão de 16,3% nos *headcounts* da operação para absorver atividades de novos clientes, impactando a linha de "Pessoal", além do dissídio concedido no período.

- Wiz Parceiros: aumento de 1,2% no 1T20, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, é devido, especialmente, à linha de Pessoal, efeito do aumento de *headcounts* direcionados à operação e ao dissídio coletivo concedido no período, sendo compensado por menor gasto com repasse de comissões a parceiros.

- Wiz Corporate: a redução de R$0,4 milhão (ou -8,4%) no 1T20 quando comparado ao 1T19 é devido à redução de R$0,7 milhão nos custos de "Pessoal", efeito da redução no headcount da operação após reestruturação interna, que foi parcialmente compensado pelo aumento de co-corretagem no trimestre na linha de "Outros".

- Gr1d Finance e Gr1d Insurance: nesse trimestre, os custos das unidades GR1D Finance e GR1D Insurance foram de R$1,8 milhão, sendo a maior parte destes custos relativos à contratação de fornecedores de tecnologia para manutenção e sustentação da plataforma Gr1d, um *marketplace* de APIs para o mercado segurador e financeiro. Além disso, em "Outros" estão registrados custos relacionados à construção da marca e atração de consumidores para a plataforma Gr1d, reforçando seu posicionamento no mercado.

4.2 DESPESAS

No 1T20, nossas Despesas Gerais e Administrativas foram de R$32,1 milhões, o que representa um incremento de R$7,5 milhões (ou 30,5%) quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Os principais destaques no trimestre são o incremento nos gastos com Pessoal e Serviços de Terceiros, como será detalhado a seguir.

Indicador (R$ milhões)	1T20	1T19	Δ%	1T20	4T19	Δ%
Pessoal	(20,0)	(15,2)	31,6%	(20,0)	(19,3)	3,3%
Serviços de Terceiros	(3,6)	(1,5)	138,1%	(3,6)	(3,1)	19,3%
Tecnologia e Telecom	(3,1)	(3,6)	-12,6%	(3,1)	(3,0)	6,0%
Ocupação	(0,9)	(0,9)	-2,7%	(0,9)	(1,3)	-31,5%
Outros	(4,5)	(3,4)	32,4%	(4,5)	(3,2)	38,0%
Despesas Gerais e Adm.	**(32,1)**	**(24,6)**	**30,5%**	**(32,1)**	**(29,9)**	**7,4%**
Outras receitas/despesas	**(3,3)**	**12,7**	**n.a.**	**(3,3)**	**(1,1)**	**188,5%**

Segue abaixo um resumo das principais variações no período:

- Pessoal: o crescimento de R$4,8 milhões (ou 31,6%) no 1T20 no pacote de pessoal, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, decorre principalmente do crescimento nos headcounts corporativos alocados na área de Marketing e Tecnologia para suportar as novas unidades de negócio da Companhia e a estratégia de expansão e diversificação das operações. Além disso, as despesas de pessoal foram impactadas pelo dissídio coletivo e pelos gastos com rescisão do contrato de um Diretor Estatutário da Companhia.

- Serviços de Terceiros: aumento de R$2,1 milhões (ou 138,1%) no 1T20 em Serviços de Terceiros, quando comparado ao mesmo período de 2019, devido, essencialmente, à contratação de *advisors* e consultorias para suporte no desenvolvimento de projetos estratégicos.

- Tecnologia e Telecom: a redução de R$0,5 milhão (ou -12,6%) no 1T20, quando comparado ao mesmo período de 2019, decorre, essencialmente, da redução de gastos com infraestrutura tecnológica e renegociação de contratos de licenças de softwares e infraestrutura de dados.

- Outros: aumento de R$1,1 milhão (ou 32,4%) no 1T20, quando comparado ao 1T19, decorre, principalmente, de maiores gastos com honorários advocatícios para suporte em transações realizadas e pelo aumento nos gastos de passagens aéreas e hospedagem, sendo compensado por um menor dispêndio com propaganda e eventos.

4.3 OUTRAS RECEITAS/DESPESAS

Conforme apresentado no quadro da seção anterior, a linha Outras Receitas/Despesas totalizou um resultado negativo de R$3,3 milhões no 1T20, redução de R$16,0 milhões frente ao 1T19. Essa variação é devida (i) a um efeito ocorrido no 1T19, que impacta a análise comparativa, quando foi reconhecida uma receita não recorrente no período no valor de R$13,6 milhões. Essa receita é referente ao pagamento remanescente do valor previsto na celebração do distrato ao contrato de distribuição e atuação exclusiva entre a subsidiária da Companhia, Wiz Saúde, e a Caixa Seguradora, conforme acordado durante as negociações referentes às novas condições de atuação da Companhia no ambiente CAIXA, em agosto de 2018; (ii) uma piora no resultado da intermediação de pagamentos (-R$2,5MM) no comparativo com o mesmo trimestre do ano passado e (iii) ao pagamento de *success fee* a advogados em projetos de recuperação de tributária.

4.4 INDICADORES DE DESPESAS

O gasto com pessoal constitui o principal componente dos nossos Custos e Despesas, representando, no 1T20, 73,4% deste total.

No 1T20, incorporamos 174 novos funcionários ao quadro da Companhia em relação ao 1T19, resultado (i) da incorporação de *headcounts* corporativos alocados na área de Marketing e Tecnologia, expandindo o número de squads e suportando aquisições estratégicas, (ii) da estruturação da Wiz Conseg, (iii) da expansão das operações de pós-venda na Wiz BPO e (iv) do aumento de HCs da Unidade de Negócios Wiz Parceiros.

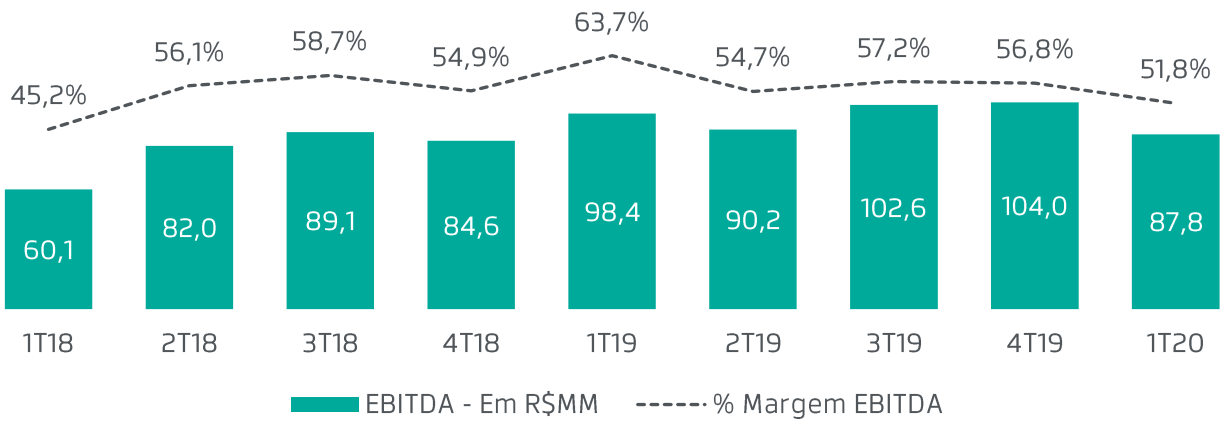
Qtd. de colaboradores	1T20[1]	1T19[1]	Δ%	1T20[1]	4T19[1]	Δ%
Op. Bancassurance	1.034	1.068	-3,2%	1.034	1.083	-4,5%
Wiz BPO	742	638	16,3%	742	722	2,8%
Wiz Parceiros	51	36	41,7%	51	50	2,0%
Wiz Corporate	89	128	-30,5%	89	112	-20,5%
Wiz B2U	78	83	-6,0%	78	94	-17,0%
Wiz Conseg	42	-	n/a	42	-	n/a
Wiz Saúde	12	13	-7,7%	12	14	-14,3%
GR1D	8	-	n/a	8	-	n/a
Unidades de Negócio	2.056	1.966	4,6%	2.056	2.075	-0,9%
Corporativo	323	239	35,1%	323	293	10,2%
Headcount total	**2.379**	**2.205**	**7,9%**	**2.379**	**2.368**	**0,5%**

[1] posição final do trimestre.

5. EBITDA e Lucro Líquido

5.1 EBITDA

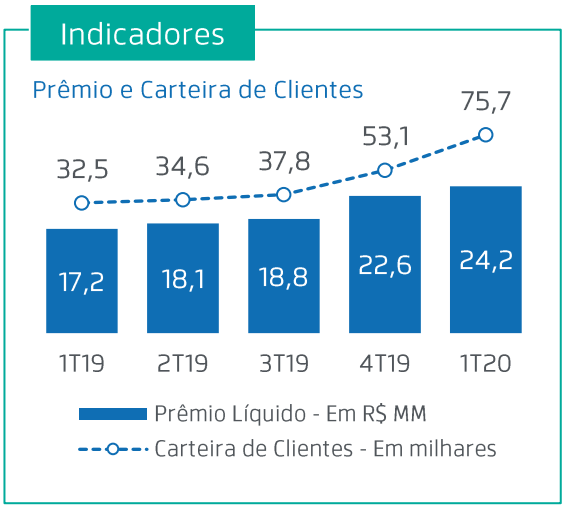
Encerramos o 1T20 com um EBITDA de R$87,8 milhões, um resultado 10,7% (ou R$10,5 milhões) inferior ao mesmo período do ano anterior. Essa redução foi devido, especialmente, a efeitos na linha de "Outras Receitas e Despesas" no 1T19, impactando a análise comparativa, conforme detalhado nas seções anteriores deste release. A Margem EBITDA no 1T20 foi de 51,8%, uma redução de 12,0p.p. no comparativo ao 1T19.



5.2 EQUIVALÊNCIA PATRIMONIAL

5.2.1 Inter Seguros

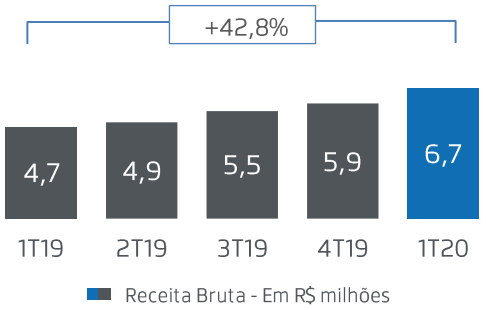
A Wiz possui 40% de participação no capital da Inter Seguros, veículo responsável por atuar na comercialização de seguros pela plataforma digital do Banco Inter, oferecendo suporte ao negócio imobiliário e corporativo, além dos demais ramos de seguros comercializados através do aplicativo *mobile* e *internet banking*. A Inter Seguros possui outorga de exploração exclusiva do balcão do Banco Inter por 50 anos, a partir de Junho/2019.



A operação da Inter Seguros tem evoluído em importantes frentes de negócio: consolidação de um modelo escalável em plataforma digital no conceito appassurance - oferta contextualizada de produtos, com base em análise de perfil e/ou comportamento de clientes, seja dentro ou fora do aplicativo bancário - e desenvolvimento do business de bancassurance. Nesse trimestre, destaque para o acentuado crescimento da carteira de

clientes, que alcançou a marca de 75,7 mil clientes segurados, um crescimento de mais de 130% sobre o mesmo período do ano passado. Esse desempenho, bem como o crescimento de 40,8% no prêmio líquido, refletem o amadurecimento da estratégia de vendas dos produtos digitais e o aumento na representatividade desses produtos na carteira da Inter Seguros, diversificando as fontes de receita.

Evolução da Receita Bruta
(em R$ milhões)



Resultado Consolidado (R$ MM)	1T20	1T19[1]	Δ%	1T20	4T19	Δ%
Receita Bruta	6,7	4,7	42,8%	6,7	5,9	13,6%
Receita Líquida	**6,3**	**4,4**	**43,2%**	**6,3**	**5,5**	**13,8%**
EBITDA	**4,7**	**3,2**	**47,7%**	**4,7**	**3,9**	**21,8%**
Margem EBITDA	75,3%	72,9%	2,3p.p.	75,3%	70,3%	4,9p.p.
Lucro Líquido	**4,0**	**2,7**	**49,0%**	**4,0**	**3,2**	**24,0%**
Margem Líquida	63,2%	60,7%	2,5p.p.	63,2%	58,0%	5,2p.p.
Lucro Líquido Ajustado	**4,0**	**2,6**	**54,9%**	**4,0**	**3,4**	**16,6%**
Margem Líquida Ajustada	63,2%	58,4%	4,8p.p.	63,2%	59,7%	3,5p.p.
Equivalência Patrimonial (40%) [1]	**1,6**	**1,0**	**54,9%**	**1,6**	**1,3**	**21,9%**

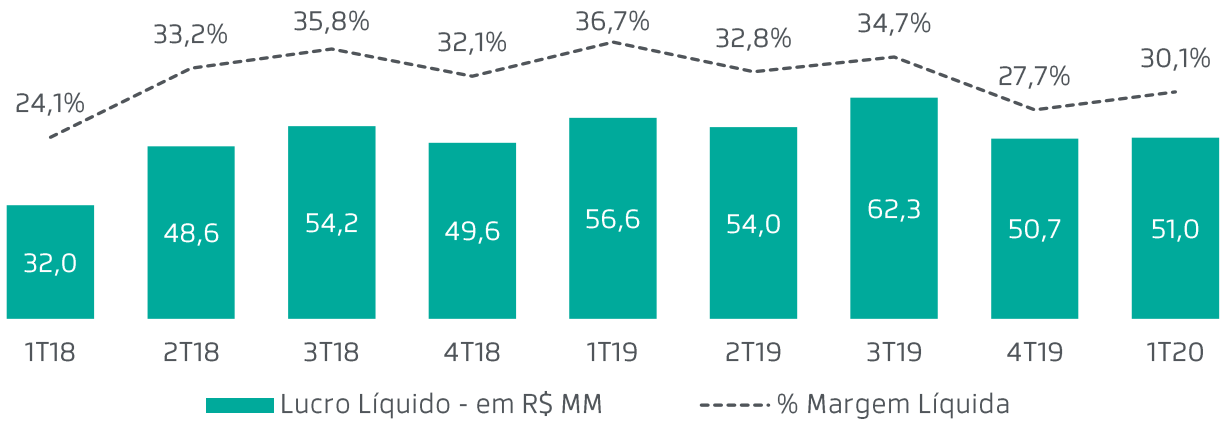
[1] Resultado Pró-forma de Equivalência Patrimonial. A Wiz passou a constituir o MEP da Inter Seguros a partir do 3T19.

- Receita Bruta: Nesse trimestre, a Inter Seguros atingiu um crescimento de 42,8% (ou R$2,0 milhões) em Receita Bruta, com destaque para o desempenho dos produtos digitais, especialmente o produto Crédito Protegido nas operações de crédito consignado, que teve o início de sua operação realizado em outubro de 2019 e já representou mais da metade dos prêmios faturados pela Inter Seguros para os produtos digitais. Além disso, o produto Habitacional, que representa aproximadamente 50% da receita de serviços, apresentou um crescimento de 17,1%, adicionando R$0,5 milhão ao resultado.

- Lucro Líquido e Equivalência: No 1T20, a Inter Seguros atingiu um lucro líquido de R$4,0 milhões, apresentando crescimento de 49,0% (ou R$1,4 milhão) em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado é decorrente do crescimento apresentado em receita, que por sua vez compensa os investimentos que estão sendo realizados em tecnologia e pessoal. A Wiz, portanto, registrou no 1T20 equivalência patrimonial de R$1,6 milhão, um resultado 54,9% superior em relação à visão pró-forma do 1T19.

5.3 LUCRO LÍQUIDO

Nesse trimestre, nosso Lucro Líquido retraiu R$5,6 milhões, ou 9,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado decorre, especialmente, dos efeitos mencionados no EBITDA, sendo parcialmente compensado (i) pelo reconhecimento de participação nos resultados da investida Inter Seguros, conforme detalhado na seção anterior, (ii) por um menor efeito registrado na linha de "*Earn-Out e Impairment*" e (iii) pela redução na linha "IR CSLL" em função de efeitos no imposto corrente do 1T19, conforme detalhado adiante.



Segue abaixo um resumo das principais variações no período:

Indicador (R$ milhões)	1T20	1T19	Δ%	1T20	4T19	Δ%
EBITDA	87,8	98,4	-10,7%	87,8	104,0	-15,5%
Earn-Out e Impairment	(0,5)	(4,0)	-87,3%	(0,5)	12,6	n.a.
Depreciação e Amortização	(9,3)	(8,0)	16,5%	(9,3)	(10,3)	-8,9%
MEP	1,6	(0,2)	n.a.	1,6	0,7	126,6%
Resultado financeiro	(4,3)	(0,1)	n.a.	(4,3)	(5,5)	-22,5%
IR e CSLL	(24,2)	(29,4)	-17,6%	(24,2)	(50,8)	-52,3%
Lucro Líquido, contábil	**51,0**	**56,6**	**-9,9%**	**51,0**	**50,7**	**0,6%**
Margem Líquida	30,1%	36,7%	-6,6p.p.	30,1%	27,7%	2,4p.p.
Part. não controladores	1,5	3,6	-58,7%	1,5	2,4	-38,6%
Lucro Líquido atribuível a controladores	**49,5**	**53,1**	**-6,6%**	**49,5**	**48,3**	**2,5%**

Seguem abaixo os destaques do período:

- *Earn-Out* e *Impairment*: nesse trimestre, registramos R$0,5 milhão referente à primeira parcela do earn-out previsto no Contrato de Associação estabelecido com os sócios da Comp Line Informática Ltda. em 27 de dezembro de 2018. No 4T19, o valor de R$4,0 milhão decorre do teste de impairment realizado para o ágio registrado com a aquisição da São Clemente Participações Ltda. pela Wiz Saúde em abril de 2015, uma empresa controlada da Wiz.

- Depreciação e Amortização: o aumento de R$1,3 milhão apresentado no 1T20 em relação ao mesmo período do ano anterior é devido, majoritariamente, (i) à depreciação dos contratos de aluguel de imóveis firmados ou renovados a partir de janeiro de 2019, no valor de R$0,4 milhão, anteriormente alocado nas linhas de "Custos e Despesas"; (ii) ao início da amortização dos ativos intangíveis da GR1D Finance, no valor de R$0,2 milhão e (iii) à amortização de ativos intangíveis referentes a projetos de tecnologia, no valor de R$0,7 milhão.

- MEP – Método de Equivalência Patrimonial: no 1T20, registramos o valor de R$1,6 milhão referente à participação da Companhia no resultado da Inter Seguros. Já no 1T19, o valor negativo de R$0,2 milhão é referente à participação no resultado da investida GR1D Insurance.

- Resultado financeiro: no 1T20, apresentamos um resultado financeiro R$4,2 milhões inferior ao mesmo período do ano anterior. Essa variação decorre, especialmente, da maior despesa financeira no período, impactada pelo reconhecimento de despesas referentes ao Ajuste a Valor Presente (AVP) do custo de aquisição da Inter Seguros, no valor de R$2,3 milhões e de juros correntes das parcelas futuras a serem realizadas na aquisição da Inter Seguros, no valor de R$1,7 milhão.

- IR e CSLL: no 1T20 nossos gastos com IR/CSLL apresentaram uma redução de R$5,2 milhões (ou 17,6%) em relação ao 1T19, devido especialmente, (i) ao menor resultado operacional do período e (ii) a um efeito ocorrido no 1T19, quando foi registrado aumento no imposto corrente, ocasionado pelo efeito gerado com o teste de impairment realizado para o ágio registrado com a aquisição da São Clemente Participações Ltda. – efeito não dedutível para fins de apuração do IR/CSLL. Nossa alíquota efetiva do 1T20 foi de 32,2%, 2,0 p.p. abaixo do realizado no 1T19.

6. Fluxo de Caixa

Encerramos o 1T20 com saldo de caixa de R$105,3 milhões. Nossa geração de caixa operacional de R$64,4 milhões representa, basicamente, o nosso lucro líquido apurado no 1T20, adicionado de variações no capital de giro do trimestre.

Indicador (R$ milhões)	1T20	4T19	3T19	2T19	1T19
Lucro líquido	**51,0**	**50,7**	**62,3**	**54,0**	**56,6**
Depreciação e amortização	9,3	10,3	8,5	7,9	8,0
Capital de giro	6,6	25,7	(19,8)	(5,4)	(1,6)
Capex	(2,6)	(6,4)	(1,9)	(0,5)	(2,4)
Geração de caixa operacional	**64,4**	**80,3**	**49,1**	**56,1**	**60,7**
Investimentos	(3,4)	(30,8)	3,2	(61,5)	(2,7)
Dividendos	(1,5)	(127,1)	-	(56,0)	-
Outros	0,0	17,2	-	-	4,1
Fluxo de caixa	**59,6**	**(60,4)**	**52,3**	**(61,3)**	**62,1**
Saldo inicial	**45,8**	**106,2**	**53,9**	**115,2**	**53,0**
Fluxo de caixa	59,6	(60,4)	52,3	(61,3)	62,1
Saldo final	**105,3**	**45,8**	**106,2**	**53,9**	**115,2**

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

- Capital de Giro: a variação de R$6,6 milhões apresentada no Capital de Giro decorre, principalmente do aumento no saldo de Obrigações Tributárias da Companhia,
- CAPEX: o fluxo de R$2,6 milhões em CAPEX decorre, especialmente, de investimentos em infraestrutura física referente aos novos escritórios em São Paulo e Brasília para acomodar a expansão de nossas operações.
- Investimentos: o fluxo em Investimentos no 1T20 decorre do desembolso de: i) R$7,0 milhões referente à parcela fixa do custo de aquisição de quotas representativas de 76% do capital social da Barigui Corretora de Seguros Ltda. e ii) R$0,5 milhão referente à primeira parcela do earn-out previsto no Contrato de Associação com os sócios da Comp Line Informática Ltda. Esses valores 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$4,1 milhões.
- Dividendos: no trimestre foram pagos R$1,5 milhão em dividendos a acionistas não controladores de nossas empresas controladas.

7. Anexos

7.1 DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

	Controladora		Consolidado	
Operações continuadas	**31/03/2020**	**31/03/2019**	**31/03/2020**	**31/03/2019**
Receita líquida da prestação de serviços	120.529	114.072	169.666	154.369
Custo dos serviços prestados	(22.736)	(23.490)	(46.431)	(44.086)
Lucro bruto	**97.793**	**90.582**	**123.235**	**110.283**
Despesas administrativas	(23.776)	(19.381)	(32.114)	(24.603)
Depreciação, amortização e *impairment*	(8.325)	(7.569)	(9.338)	(12.021)
Outras despesas	(4.319)	(827)	(4.435)	(945)
Outras receitas	280	168	630	13.625
Participação nos lucros de controladas	12.580	11.918	1.577	(207)
Lucro operacional antes do resultado financeiro	**74.233**	**74.892**	**79.554**	**86.132**
Receitas financeiras	504	946	756	1.362
Despesas financeiras	(4.906)	(1.381)	(5.056)	(1.445)
Resultado financeiro, líquido	**(4.402)**	**(435)**	**(4.300)**	**(83)**
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	**69.831**	**74.457**	**75.254**	**86.049**
Imposto de renda e contribuição social correntes	(19.036)	(22.332)	(23.271)	(30.351)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(1.246)	932	(960)	932
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	**49.549**	**53.058**	**51.023**	**56.630**
Quantidade de ações ao final do exercício - em unidades	159.907.282	159.907.282		
LUCRO LÍQUIDO POR AÇÃO - EM REAIS	**0,30987**	**0,33180**		
Atribuível a:				
Acionistas da Companhia			49.549	53.058
Participação dos não controladores			1.474	3.572
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO			**51.023**	**56.630**

7.2 BALANÇO PATRIMONIAL

	Controladora		Consolidado	
ATIVO	31/03/2020	31/12/2019	31/03/2020	31/12/2019
Circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	55.480	17.823	87.442	44.102
Aplicações financeiras	17.279	1.395	17.884	1.658
Contas a receber	42.219	45.118	60.133	59.726
Créditos Tributários	4.071	1.956	5.885	4.253
Outros ativos	25.323	25.724	27.680	24.736
Total do ativo circulante	**144.372**	**92.016**	**199.027**	**134.475**
Não circulante				
Contas a Receber	-	-	131	103
Arrendamentos	4.597	4.653	4.625	4.759
Imposto de renda e contribuição social diferidos	9.683	10.929	9.969	10.929
Outros ativos	24.182	23.981	23.807	21.947
Investimentos	406.999	390.880	117.482	115.525
Imobilizado	12.648	12.314	16.525	16.287
Intangível	15.328	16.586	282.098	282.271
Total do ativo não circulante	**473.438**	**459.343**	**454.637**	**451.819**
TOTAL DO ATIVO	**617.809**	**551.359**	**653.664**	**586.297**

	Controladora		Consolidado	
PASSIVO	31/03/2020	31/12/2019	31/03/2020	31/12/2019
Circulante				
Contas a pagar	4.237	3.440	5.597	4.600
Empréstimos	-	-	92	105
Obrigações sociais	17.711	22.578	28.030	33.060
Obrigações tributárias	34.894	19.496	41.656	29.637
Dividendos a Pagar	106.950	106.949	111.301	112.771
Intermediação de pagamentos	41.213	37.763	41.213	37.763
Contas a pagar de aquisições	53.691	36.054	53.691	36.054
Débitos com partes relacionadas	375	-	1.182	-
Arrendamentos	1.430	1.349	1.486	1.483
Outros Passivos	-	3.216	-	54
Total do circulante	**260.501**	**230.845**	**284.248**	**255.528**
Não circulante				
Contas a pagar de aquisições	103.212	117.105	103.212	117.105
Empréstimos	-	-	42	59
Provisão para contingências	9.708	9.185	9.858	9.410
Arrendamento	3.777	3.791	3.777	3.791
Outros passivos	4.005	3.376	4.176	3.525
Total do não circulante	**120.702**	**133.457**	**121.065**	**133.890**
Total do passivo	**381.203**	**364.302**	**405.313**	**389.418**
PATRIMÔNIO LÍQUIDO				
Capital social	40.000	40.000	40.000	40.000
Reservas de capital	33.454	33.453	33.454	33.453
Reservas de lucros	6.658	6.657	6.658	6.657
Dividendo adicional proposto	156.496	106.947	156.496	106.947
Atribuído aos acionistas controladores	**236.607**	**187.058**	**236.607**	**187.057**
Participação dos acionistas não controladores	-	-	11.744	9.822
Total do patrimônio líquido	**236.607**	**187.058**	**248.351**	**196.879**
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LIQUIDO	**617.809**	**551.359**	**653.664**	**586.297**

8. Glossário

Operação Bancassurance: operação de comercialização de produtos de seguros, consórcio, capitalização e previdência da Caixa Seguradora na rede de distribuição CAIXA. Estamos presentes fisicamente nas agências do banco, com nossos Assistentes de Vendas (ASVENs), que atuam baseados em 3 pilares: venda, mobilização e comunicação.

Wiz BPO: Nossa Unidade de Negócio Wiz BPO é responsável pela gestão de operações em pós-venda para produtos financeiros e de seguros. A UN possui em seu portfólio contratos de prestação de serviços de backoffice, bem como atividades de gestão de documentos e terceirização de mão-de-obra especializada para a Caixa Seguradora e demais clientes de mar aberto.

Wiz Parceiros: Nossa Unidade de Negócio Wiz Parceiros é responsável pela comercialização de produtos de Consórcio Caixa Seguradora em mar aberto. 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. Além do Consórcio, a Wiz Parceiros comercializa e é remunerada pelas vendas de seguros atrelados ao produto, como o Seguro Quebra de Garantia e Prestamista.

Wiz Corporate: essa UN atua de forma especializada, oferecendo seguros de riscos especiais personalizados, com equipe técnica-comercial própria, atuante em todo o território nacional. As vendas são originadas tanto fora do ambiente da CAIXA, quanto por meio de indicações feitas nas superintendências do banco. São comercializados variados produtos, de diversas seguradoras.

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

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

Produtos de Bancassurance: produtos de seguros que possuem grande aderência ao canal de distribuição bancário. Têm como característica serem produtos simples e de fácil entendimento pelo cliente. Os produtos são tipicamente ofertados no momento em que o cliente está realizando uma transação bancária na agência. Segmento compostos pelos produtos Vida, Prestamista, Habitacional e Patrimoniais (Residencial e Multirrisco Empresarial).

Produtos Tradicionais de Seguros: produtos tipicamente distribuídos fora do ambiente de agências da CAIXA, tendo a conclusão da venda ocorrendo principalmente através de nossos canais remotos (call center e corretores). São seguros com forte percepção de valor pelo cliente. Segmento composto pelos produtos: Auto e Saúde.

Produtos de Riscos Especiais: possuem um modelo de vendas consultivo, dependente de uma força de vendas especializada. O processo de venda é consultivo, pois depende de especificações atuariais a respeito dos riscos de subscrição a serem aceitos pela seguradora. Em decorrência do processo de venda mais complexo, as taxas de comissão praticadas costumam ser superiores aos produtos de Bancassurance. Nessa categoria comercializamos produtos de outras seguradoras, sendo os principais: Seguro Garantia e Término de Obras, Seguro Rural, D&O, Responsabilidade Civil, Seguro de Frota, entre outros

Outros Produtos: composto por três produtos

financeiros: Previdência, Consórcio (vendidos na Rede CAIXA) e Capitalização. Servem como alternativa a produtos ofertados pelo banco (Ex: Previdência x Fundos e Capitalização x Poupança).

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). A Wiz recebe comissão através de dois formatos: (i) Corretagem – Percentual de comissão sobre o prêmio pago mensalmente pelos clientes (ii) Agenciamento – *Fee* de agenciamento pago exclusivamente sobre a primeira parcela do seguro habitacional.

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 Multirrisco 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.

Indicação – Operação Parceiros: comissionamento dos produtos de Consórcio vendidos no Operação 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. Os Consórcios vendidos nesse canal são administrados pelo Grupo Caixa Seguradora.

Success Fee: anteriormente denominada "Plataforma", é uma remuneração da Caixa Consórcios para a Wiz, 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.

ASVEN: são os Assistentes de Vendas da Wiz alocados nas principais agências da CAIXA. Possuem um papel relevante em apoiar a agência em atingir as metas de seguros propostas, e atuam, principalmente, de duas formas: (i) apoiando a venda de Produtos de Bancassurance nas agências, através do acompanhamento de indicadores de performance gerados e administrados pela Wiz, e (ii) vendendo ativamente os Produtos Tradicionais de Seguros, diretamente ou através da indicação de

potenciais clientes para a operação de call center.

Banco Inter: O Banco Inter é o 1º e maior banco 100% digital do país. Uma instituição financeira sólida, que opera há mais de 20 anos no mercado. Mais informações sobre esta organização são encontradas em https://www.bancointer.com.br/

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

Galápagos: a Galápagos Capital Investimentos e Participações Ltda., é uma companhia focada em investimentos alternativos, que será responsável pela estruturação financeira e disponibilizará os recursos financeiros necessários para a concessão dos mútuos para os clientes finais da Wiz no âmbito da nossa operação de Home Equity, conforme comunicado ao mercado do dia 7 de outubro de 2019.

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. Segue abaixo a memória de cálculo para os principais produtos da Wiz:

- **Vida:** Composto principalmente pelos produtos de pagamento mensal para Pessoa Física e Pessoa Jurídica.
- **Prestamista:** Não gera estoque de receita. A Wiz recebe a comissão integral no momento da contratação do Prestamista.
- **Habitacional:** Composto pela base de clientes que pagam mensalmente o seguro Habitacional para a Caixa Seguradora.
- **Patrimoniais e Auto:** Considera a comissão proveniente das renovações de apólices e do recebimento de comissões quando ocorre parcelamento do prêmio.
- **Saúde:** Comissão sobre o pagamento mensal dos seguros Saúde e Odontológico.
- **Riscos Especiais:** Composto pelo recebimento de comissões de prêmios parcelados e por produtos de pagamento mensal.
- **Outros:** Apesar de possuir produtos que geram estoque (Previdência), não foi considerado no cálculo do estoque devido a sua menor relevância.

Tel: +55 (11) 3080-0100/ +55 (11) 3080-0051

Rua Olimpíadas, 66 / 12º andar
Vila Olímpia - São Paulo/SP

SHN Quadra 01, bloco E, 1º andar
Brasília – Distrito Federal

www.wizsolucoes.com.br/ri
ri@wizsolucoes.com.br