Press Release

Resultado do 4º Trimestre de 2018

26/02/2019



Sumário

1. Destaques do período 5
2. Sumário de Resultados 7
3. Receita Bruta 9
   3.1 Evolução do nosso estoque de receitas 9
   3.2 Produtos de bancassurance 11
      3.2.1 Vida 11
      3.2.2 Habitacional 12
      3.2.3 Prestamista 13
      3.2.4 Patrimoniais 14
   3.3 Produtos tradicionais de seguros 14
      3.3.1 Auto 15
      3.3.2 Riscos Especiais 15
   3.4 Operação parceiros 16
   3.5 Wiz BPO 17
   3.6 Outros produtos 18
4. Custos, Despesas e Outros 19
   4.1 Custos 19
   4.2 Despesas 21
   4.3 Outras Receitas/Despesas 22
   4.4 Indicadores de despesas 22
5. EBITDA e Lucro Líquido 23
   5.1 EBITDA 23
   5.2 Lucro líquido 23
6. Fluxo de Caixa 25
7. Anexos 26
   7.1 Demonstração de Resultados 26
   7.2 Balanço Patrimonial 27
8. Glossário 28

Mensagem da Administração

Comemoramos o encerramento de mais um ano transformador em nossa Companhia, marcado por um ciclo de forte reestruturação interna e otimização de nossas estruturas física, tecnológica e de pessoas com foco na rentabilização da Companhia. Finalizamos esse processo alcançando resultados satisfatórios em nossa estrutura de custos e despesas, o que nos viabiliza atuar na expansão de nossas operações, mantendo o núcleo corporativo sólido e preparado para o crescimento.

Implementamos um novo modelo corporativo, estruturando nossas operações em unidades de negócio autônomas, com responsabilização direta pelos resultados e foco em eficiência operacional. Nossas áreas de suporte foram consolidadas em uma base corporativa capaz de atender as verticais de atuação e prospectar novas oportunidades de negócios com perfil estratégico aderente à nossa Companhia, fortalecendo o processo de expansão das nossas verticais de atuação.

Nesse sentido, demos um importante passo na consolidação de mais uma vertical com a criação da Wiz BPO, nossa unidade de serviços e operações em pós-venda para produtos financeiros e de seguros. A Wiz BPO, uma empresa subsidiária da Wiz, nasce com uma gestão autônoma e alinhada à nossa estratégia, com forte governança e foco na entrega de resultados.

Quanto à reestruturação de nossas equipes, atuamos, ao longo desse ano, em um importante processo de constituição da nova liderança da Companhia, em busca de um time com perfil jovem, com sólido conhecimento do nosso negócio e com perspectiva para a Companhia no médio e longo prazo, nos preparando para o próximo ciclo de crescimento.



Conferência de resultados

Quarta-feira 27/02/2019

POR

Horário: **10:00h (Brasília)**
08:00h (US ET)
Telefone: **+55 (11) 2188- 0155**
Código: **Wiz**

ENG

Time: **11:00h (Brasília)**
09:00h (US ET)
Phone: **+1 (412) 317-6359**
Code: **Wiz**

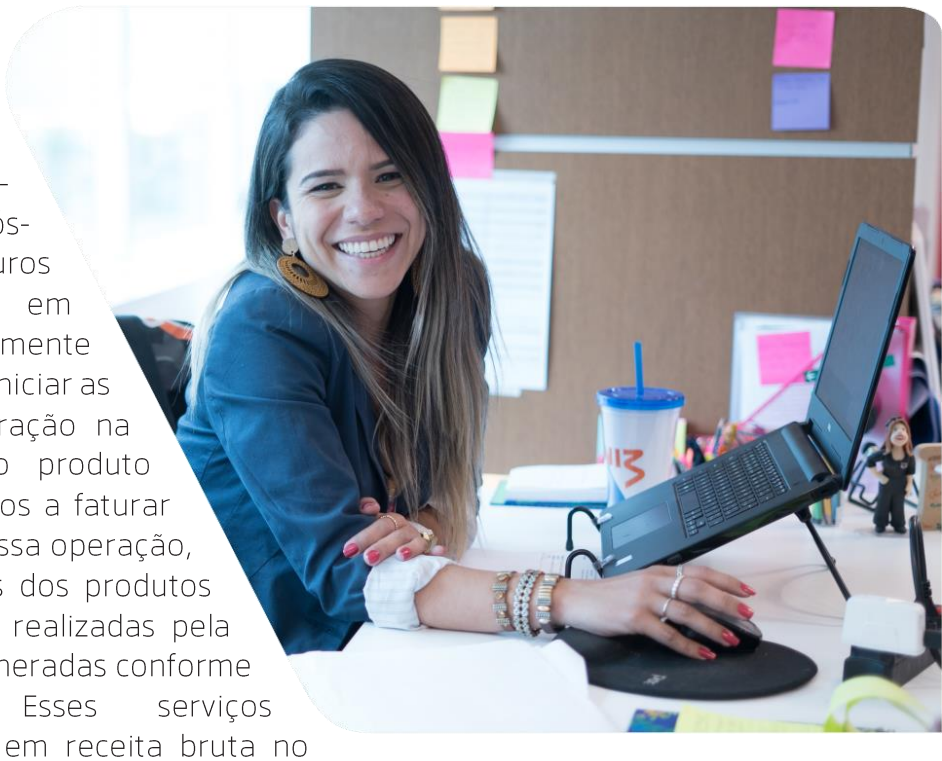
O ano de 2018 também marcou uma importante conquista para a Companhia com a aprovação unânime em Assembleia Geral dos contratos que estabelecem as novas condições de atuação da Wiz no ambiente CAIXA. Demos transparência e visibilidade sobre os contratos atuais, assim como nas regras gerais dos próximos passos que estão por vir. Somos otimistas quanto ao valor agregado pela Wiz em todas as suas operações.

Para o futuro, seguimos focados em ser a maior e melhor gestora de canais de distribuição de produtos financeiros e seguros do país. Estamos confiantes e atuaremos no constante fortalecimento de nossas operações e na busca pela diversificação de negócios, comprometidos com a geração de valor para nossos acionistas, clientes, parceiros e colaboradores.

Heverton Peixoto
CEO

1. Destaques do período

Os principais destaques do trimestre foram:



- **Início faturamento operações Wiz BPO:** após a celebração dos contratos de pós-venda com a Caixa Seguros Holding/ CNP Assurances em agosto/2018, trabalhamos ativamente ao longo desse trimestre para iniciar as atividades de mais uma operação na Companhia, o pós-venda do produto Previdência. Com isso, passamos a faturar as atividades realizadas para essa operação, bem como para as operações dos produtos Habitacional e Prestamista, já realizadas pela Wiz e que passaram a ser remuneradas conforme previsto em contrato. Esses serviços acrescentaram R$3,3 milhões em receita bruta no trimestre, com início de faturamento no mês de novembro/2018.

- **Operação de Associação com a Comp Line:** realizamos em dezembro de 2018 uma operação de associação com a Comp Line Informática Ltda., uma sociedade prestadora de serviços de atendimento, backoffice e gestão de documentos. No âmbito dessa associação, os sócios da Comp Line se comprometeram a transferir para a Wiz BPO, em 01 de janeiro de 2019, certos contratos de prestação de serviços para clientes de dentro e fora do ecossistema CAIXA em que a Comp Line figura como contratada, bem como outros ativos. Em contrapartida, os sócios da Comp Line receberam da Wiz o correspondente a 25% das quotas de emissão da Wiz BPO, subsidiária da Wiz, prevendo ainda cláusula de earn-out com condições para remuneração adicional pelo prazo de 3 anos. A experiência da Comp Line em operações de backoffice, sua estrutura operacional e tecnológica já estabelecida, bem como sua atuação com clientes fora do ecossistema CAIXA, foram fatores impulsionadores para a realização dessa associação.

- **Efeitos decorrentes do teste de *Impairment* do ágio/contas a pagar aquisição Finanseg no trimestre:** ao final do exercício de 2018, a Companhia realizou teste de recuperabilidade do valor do ágio registrado com a aquisição da Finanseg e identificou a necessidade de ajuste por *impairment* no valor de R$175,0 milhões. As premissas utilizadas para esse teste estão descriminadas na Demonstração Financeira do exercício de 2018. Com isso, o ativo intangível da Companhia, na visão consolidada, passou de R$487,7 milhões ao final de 2017 para R$288,7 milhões ao final de 2018. Ainda nesse exercício, a Companhia revisou a estimativa de resultado futuro da Finanseg a fim de confirmar a manutenção do passivo estimado na contabilização inicial dessa aquisição, na linha de Contas a Pagar de Aquisições. Como resultado, foi realizado uma baixa de

R$190,8 milhões em virtude de uma menor expectativa de receita bruta nos períodos e consequente atingimento parcial da regra de *earn-out* prevista no contrato de aquisição. Dada essa revisão, a Companhia adequou o AVP (Ajuste a Valor Presente) ao saldo remanescente das parcelas vincendas, realizando uma baixa de R$24,1 milhões. Assim, o passivo de Contas a Pagar de Aquisições, na visão consolidada, passou de R$353,1 milhões ao final de 2017 para R$121,0 milhões ao final de 2018. Esses ajustes geraram efeitos no resultado do trimestre, que serão melhor detalhados ao longo desse release.

2. Sumário de Resultados

Resultado Consolidado (R$ milhões)	4T18	4T17	Δ%	2018	2017	Δ%
Receita Bruta	173,0	149,6	15,6%	655,8	592,2	10,7%
Receita Líquida	**154,2**	**134,3**	**14,8%**	**585,0**	**529,7**	**10,4%**
Custos e Despesas	(65,9)	(71,0)	-7,2%	(255,7)	(236,7)	8,0%
Outras Receitas/Despesas	(3,6)	(1,6)	122,2%	(13,5)	(25,0)	-46,2%
EBITDA	**84,6**	**61,6**	**37,3%**	**315,8**	**268,0**	**17,8%**
Margem EBITDA	54,9%	45,9%	9,0p.p.	54,0%	50,6%	3,4p.p.
Lucro Líquido	**49,6**	**32,1**	**54,5%**	**184,4**	**163,4**	**12,9%**
Margem Líquida	32,1%	23,9%	8,3p.p.	31,5%	30,8%	0,7p.p.

No 4T18, nossa **Receita Bruta** apresentou crescimento de 15,6% em relação ao mesmo período de 2017. Esse resultado decorre principalmente (i) do crescimento do produto Prestamista, com adição de R$8,9 milhões no mesmo período comparativo, (ii) do resultado da Wiz BPO, nossa operação de pós-venda, que apresentou adição de R$3,3 milhões na receita bruta no período, em relação a 2017; (iii) do resultado do produto Vida, com adição de R$2,9 milhões no resultado do 4T18 em relação ao 4T17 e (iv) do produto Residencial, com adição de R$2,7 milhões, no mesmo comparativo.

O **EBITDA** apresentou crescimento de 37,3% no 4T18, quando comparado ao 4T17, influenciado pela maior receita bruta no período e pelo controle no nível de custos e despesas no trimestre, sendo parcialmente compensado por uma maior despesa na linha de "Outras receitas/despesas" devido a efeitos que serão melhor detalhados ao longo desse release.

O **Lucro Líquido** no 4T18 apresentou crescimento de 54,5%, em relação ao 4T17. Esse resultado decorre dos efeitos que impactaram o EBITDA, mencionados acima, bem como por efeitos não recorrentes em (i) "Impairment e Earn-Out", devido à contabilização de ajustes realizados no Contas a Pagar referente a aquisição da Finanseg, bem como pela realização de teste de Impairment para o ágio registrado na aquisição, além de (ii) efeitos no resultado financeiro referente ao Ajuste a Valor Presente do custo de aquisição da Finanseg, após readequação do contas a pagar, conforme citado acima. A seguir, divulgamos tabela com ajustes no resultado do período.

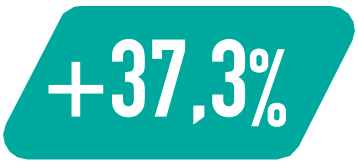
Receita Bruta



4T18: R$173,0 MM

4T17: R$149,6 MM

EBITDA



4T18: R$84,6 MM

4T17: R$61,6 MM

Lucro Líquido



4T18: R$49,6 MM

4T17: R$32,1 MM

EBITDA ajustado pró-forma (R$ MM)	4T18	4T17	Δ%	2018	2017	Δ%
EBITDA	84,6	61,6	37,3%	315,8	268,0	17,8%
Despesas Aquisição Finanseg	-	-	-	-	3,6	-
Ajustes PILP	-	-	-	11,4	18,4	-
Cessação de Cargo Executivo	-	-	-	0,9	-	-
Distrato Operação Wiz Saúde	-	-	-	(4,5)	-	-
Consolidação Finanseg	-	-	-	-	15,1	-
EBITDA ajustado pró-forma	84,6	61,6	37,3%	323,7	305,1	6,1%
Margem EBITDA Ajustada pró-forma	54,9%	45,9%	9,0p.p.	55,3%	55,4%	-0,1p.p.

No 4T18 não tivemos nenhum efeito não recorrente no nosso EBITDA. Na visão acumulada de 2018, eliminamos (i) o valor de PILP pago no ano (R$11,4 milhões, pagos no 1T18), (ii) a despesa não recorrente pela cessação de cargo executivo da Companhia (R$0,9 milhão, também pago no 1T18) e (iii) o recebimento de R$5,0 milhões em valores brutos – ou R$4,5 milhões ajustado a valores líquidos de PIS/COFINS – em "Outras receitas/despesas" referente ao "Distrato da Operação Wiz Saúde". Já na visão acumulada para 2017, eliminamos o PILP (R$18,4 milhões, pagos no 2T17), as despesas não recorrentes relacionadas ao processo de aquisição da Finanseg (R$3,6 milhões, pagos no 2T17) e consolidamos o resultado da Finanseg pré aquisição (janeiro a maio 2017) para fins de avaliação do resultado pró-forma devido.

Lucro Líquido ajustado pró-forma (R$ MM)	4T18	4T17	Δ%	2018	2017	Δ%
Lucro Líquido	49,6	32,1	54,5%	184,4	163,4	12,9%
Despesas Aquisição Finanseg	-	-	-	-	3,6	
Ajustes PILP	-	-	-	10,7	17,3	-
Cessação de Cargo Executivo	-	-	-	0,6	-	-
Distrato Operação Wiz Saúde	-	-	-	(3,5)	-	
Consolidação Finanseg	-	-	-	-	12,5	-
AVP Aquisição Finanseg	2,4	2,9	-	11,2	5,7	-
Amortização Intangíveis Finanseg	3,7	7,6	-	14,9	7,6	-
Ajustes *Impairment*/Earn-Out Finanseg	1,3	-	-	1,3	-	-
Lucro Líquido ajustado pró-forma	56,9	42,6	33,6%	219,7	210,1	4,6%
Margem Líquida ajustada pró-forma	36,9%	31,7%	5,2p.p.	37,5%	38,1%	-0,6p.p.

Nos ajustes no Lucro Líquido do 4T18, além dos efeitos no EBITDA mencionados, calculados a valores líquidos de impostos, tivemos o efeito do Ajuste a Valor Presente (AVP) das parcelas futuras do custo de aquisição da Finanseg. Além disso, na linha de "Amortização Intangíveis Finanseg" ajustamos a despesa com amortização dos intangíveis reconhecidos com essa aquisição. Realizamos, ainda, em "Ajustes *Impairment*/Earn-Out Finanseg" (i) o ajuste dos efeitos derivados do teste de *impairment* para o ágio registrado com a aquisição, (ii) o ajuste no Contas a Pagar estimado na operação, conforme regras de earnout previstas no contrato e (iii) os efeitos gerados pela baixa do Contas a Pagar no AVP das parcelas futuras do custo de aquisição da Finanseg.

3. Receita Bruta

Indicador (R$ milhões)	4T18	4T17	Δ%	2018	2017	Δ%
Vida	43,9	41,0	7,1%	163,4	159,2	2,6%
Habitacional	33,3	31,5	5,7%	130,8	134,1	-2,5%
Prestamista	37,1	28,2	31,4%	140,6	127,8	10,1%
Patrimoniais	12,3	9,7	27,5%	50,4	41,1	22,8%
Bancassurance	**126,5**	**110,3**	**14,7%**	**485,1**	**462,2**	**5,0%**
Auto	4,1	4,5	-8,2%	17,3	18,6	-7,4%
Riscos Especiais	13,5	12,2	10,2%	50,3	49,2	2,2%
Saúde	1,4	0,2	640,5%	2,3	2,9	-20,2%
Tradicionais	**19,0**	**16,9**	**12,2%**	**69,9**	**70,7**	**-1,2%**
Previdência	4,4	3,8	15,3%	16,9	14,5	16,9%
Demais Produtos	3,1	1,0	215,5%	12,4	6,4	92,8%
Outros produtos	**7,5**	**4,8**	**56,8%**	**29,3**	**20,9**	**40,3%**
Consórcio	4,8	5,8	-18,7%	19,3	13,2	46,3%
SQG	4,0	3,9	4,0%	16,8	9,5	76,0%
Seguro Prestamista	2,4	2,8	-14,0%	9,5	6,4	49,8%
Plataforma	2,7	2,0	30,8%	11,4	2,0	462,8%
Outros	0,2	0,4	-52,3%	0,8	0,9	-19,5%
Operação Parceiros[1]	**14,0**	**14,9**	**-6,0%**	**57,9**	**32,1**	**80,2%**
Backoffice Consórcios[1]	2,7	2,7	-1,7%	10,3	6,3	63,7%
Previdência	1,4	0,0	n.a.	1,4	0,0	n.a.
Prestamista	1,0	0,0	n.a.	1,0	0,0	n.a.
Habitacional	0,9	0,0	n.a.	0,9	0,0	n.a.
BPO	**6,0**	**2,7**	**119,1%**	**13,7**	**6,3**	**116,2%**
Receita bruta	**173,0**	**149,6**	**15,6%**	**655,8**	**592,2**	**10,7%**

[1]Até o 3T18 a receita bruta da sub-linha "Backoffice Consórcios" era apresentada no resultado da "Operação Parceiros", sendo reclassificada para o resultado da "BPO" a partir do 4T18, após a constituição desse canal.

O crescimento de Receita Bruta apresentado no 4T18 decorre principalmente (i) dos resultados dos produtos Prestamista, Patrimoniais e Vida, no bloco dos produtos de Bancassurance, com crescimento de 31,4%, 27,5% e 7,1%, respectivamente, em relação ao quarto trimestre de 2017, e (ii) das nossas novas operações de pós-venda (Wiz BPO), em função dos novos contratos celebrados com a Caixa Seguros Holding/CNP Assurances em agosto/18, que passaram a ser operacionais a partir do novembro/18 e adicionaram R$3,3 milhões no resultado do trimestre. Detalharemos mais sobre cada uma das nossas linhas de receita ao longo desse release.

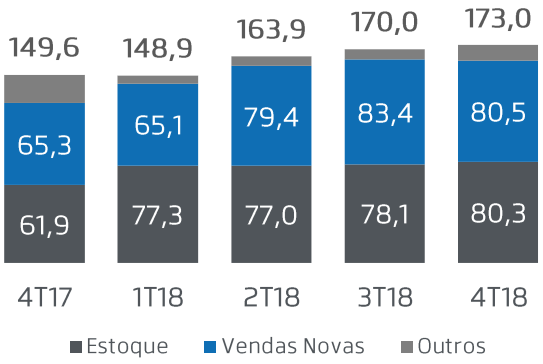
3.1 EVOLUÇÃO DO NOSSO ESTOQUE DE RECEITAS

Um dos mais importantes diferenciais competitivos do nosso modelo de negócios é o perfil

recorrente e resiliente das nossas receitas. No 4T18, 50,0% das nossas receitas foram provenientes do estoque. No bloco de seguros, Vida e Habitacional são os produtos que possuem prazos maiores de duração, pela dinâmica de empilhamento, e representaram 68,7% do nosso estoque de receitas no 4T18 e, à medida em que novas vendas são adicionadas, nossos resultados se mantêm ainda mais consistentes, mesmo quando há ciclos negativos de vendas novas. No caso dos produtos Patrimoniais (Auto, Residencial e MR Empresarial), que possuem vigências menores, apresentamos altas taxas de renovação e isso se traduz na criação de uma carteira de clientes recorrente ao longo do tempo.

O estoque de receita da Operação Parceiros, que atingiu 77,3% do total de receitas do canal no 4T18, é proveniente das receitas dos produtos Seguro Quebra de Garantia e Prestamista Consórcio, que são pagos em prestações mensais ao longo da vigência dos grupos de consórcio Auto e Habitacional, além das parcelas números dois, três e quatro da receita proveniente da venda do Consórcio, que nos remunera sempre em 1% sobre o valor das cotas vendidas, dividido em 4 prestações.

Estoque de Receita (em R$ MM)[1,2]



A tabela abaixo apresenta a evolução do nosso estoque de receita:

Produtos (R$ milhões)[1,2]	4T17	1T18	2T18	3T18	4T18	% Receita total[1]	4T18 x 4T17
Vida	25,0	25,6	26,9	28,2	29,4	67,0%	17,8%
Habitacional	24,4	25,2	25,3	25,6	25,8	77,5%	5,5%
Residencial	2,7	3,1	3,5	3,9	4,7	50,5%	72,4%
MR Empresarial	1,7	2,2	2,2	2,2	1,6	53,7%	-5,1%
Auto	3,6	3,7	3,6	3,5	3,4	82,8%	-5,9%
Riscos Especiais	4,3	5,2	4,4	3,7	4,6	34,1%	6,8%
Operação Parceiros[1]	n.a.	12,1	11,2	11,1	10,8	77,3%	n.a.
Receita Estoque[3]	**61,9**	**77,3**	**77,0**	**78,1**	**80,3**	**50,0%**	**29,7%**

[1]A receita da Operação Parceiros é apresentada integralmente em "Outros" no 4T17, sendo realizada a abertura em "Estoque" e "Vendas Novas" a partir do 1T18.

[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. Não considera as linhas de "Outros Produtos", por sua menor relevância. O racional de cálculo do estoque está descrito no glossário deste release.

[3]Os totalizadores de "Receita Estoque" para os períodos do 4T17 ao 1T18 consideram a receita de estoque do produto "Saúde", suprimida da tabela no 2T18 por sua menor relevância.

É importante ressaltar que os seguros de Vida e Habitacional, além de gerarem estoque, possuem efeito de reenquadramento de preço por mudança de idade do contratante do seguro. Estes reenquadramentos resultam no aumento do ticket médio do estoque ao longo do tempo.

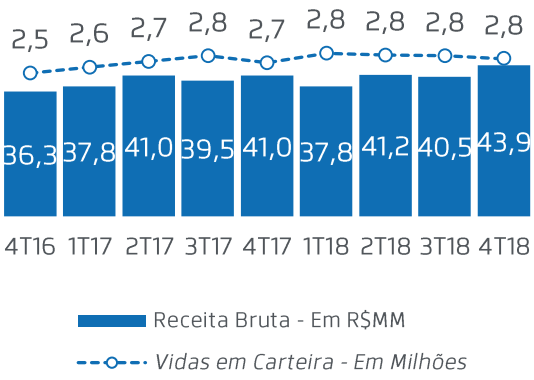
3.2 PRODUTOS DE BANCASSURANCE

Os produtos de Bancassurance atingiram Receita Bruta de R$126,5 milhões no 4T18, 14,7% superior ao apresentado no mesmo período de 2017. Esse resultado está majoritariamente relacionado ao crescimento dos produtos Prestamista, Residencial e Vida.

3.2.1 Vida

Nossa Receita Bruta atingiu R$43,9 milhões no 4T18, com um crescimento de 7,1% quando comparada ao 4T17, atingindo o maior resultado da série histórica do produto.

Carteira de Vidas



O resultado do período foi influenciado pela performance do estoque de receitas do produto, que apresentou crescimento de 17,8% no 4T18, quando comparado ao mesmo período em 2017. Esse efeito se deu pelo foco nos produtos de modalidade de pagamento mensal ao longo do ano de 2018, em função do perfil de transações bancárias do ano. Essa modalidade de produto gera estoque e proporcionam um aumento sustentável da carteira no longo prazo.

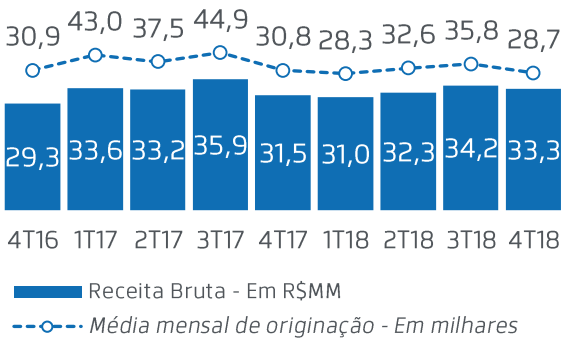
Indicador	4T18	4T17	Δ%	2018	2017	Δ%
Vidas em carteira[1] (MM)	2,8	2,7	2,6%	2,8	2,7	2,6%
Receita Bruta (R$MM)	43,9	41,0	7,1%	163,4	159,2	2,6%

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

3.2.2 Habitacional

A receita do produto apresentou crescimento de 5,7% no 4T18, quando comparada ao 4T17. Embora a quantidade de contratos originados no período tenha apresentado redução de 7,0%, quando comparado ao 4T17, houve aumento no tíquete médio do produto, resultando em um incremento de 7,1% na receita de agenciamento.

Originação de Novos Contratos



Já a receita de corretagem, que incide sobre o estoque de contratos vigentes de seguro Habitacional, apresentou crescimento de 5,4% no trimestre, quando comparada ao 4T17. Esse aumento foi influenciado majoritariamente pelo efeito de acúmulo de carteira nas modalidades SBPE, FGTS e MCMV.

O quadro abaixo demonstra a composição da receita por modalidade de comissão e concessão média por tipo de crédito:

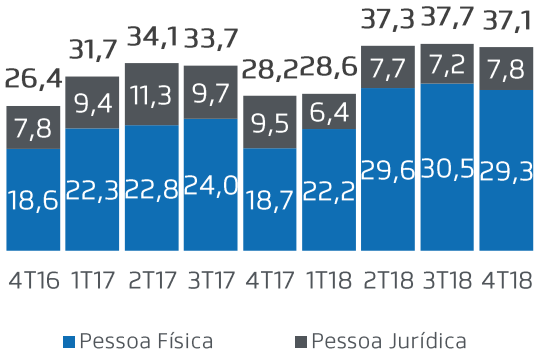
Indicador	4T18	4T17	Δ%	2018	2017	Δ%
SBPE e FGTS (mil)	8,9	9,5	-5,9%	7,7	14,6	-47,0%
MCMV (mil)	19,7	21,3	-7,4%	23,6	24,5	-3,6%
Contratos Originados/mês (mil)[1]	28,7	30,8	-7,0%	31,3	39,1	-19,8%
Corretagem (R$MM)	25,9	24,6	5,4%	102,5	93,9	9,2%
Agenciamento (R$MM)	7,3	6,9	7,1%	28,3	40,3	-29,7%
Receita Bruta (R$MM)	33,3	31,5	5,7%	130,8	134,1	-2,5%

[1]. Média mensal da quantidade de contratos originados no período.

3.2.3 Prestamista

A Receita Bruta do produto Prestamista apresentou importante crescimento de 31,4% no 4T18, em relação ao mesmo período do ano anterior. O principal destaque do 4T18 foi o Prestamista para Pessoas Físicas, que atingiu resultado 56,8% acima do realizado no 4T17 – impactado pelo efeito momentâneo, à época, das restrições da CAIXA, sob a ótica de Basiléia. O produto para Pessoa Jurídica, embora em queda em relação ao 4T17, apresentou o melhor resultado no exercício de 2018, com R$7,8 milhões de receita no 4T18, 9,6% acima da média dos trimestres anteriores de 2018.

Receita Bruta - Em R$ MM



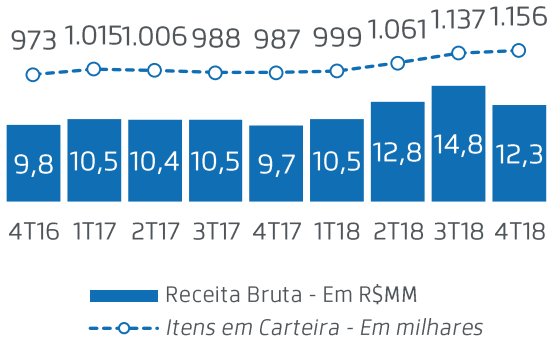
O quadro a seguir demonstra a composição da receita por tipo de produto:

Indicador	4T18	4T17	Δ%	2018	2017	Δ%
Prestamista PF (R$MM)	29,3	18,7	56,8%	111,5	87,8	27,0%
Prestamista PJ (R$MM)	7,8	9,5	-18,2%	29,1	39,9	-27,1%
Receita Bruta (R$MM)	37,1	28,2	31,4%	140,6	127,8	10,1%

3.2.4 Patrimoniais

No 4T18, a Receita Bruta dos produtos Patrimoniais apresentou mais um importante resultado, com expressivo crescimento de 27,5% em relação ao mesmo período do ano anterior. O seguro Residencial foi o responsável por esse desempenho, com alta de 41,1% na mesma comparação, motivado (i) pelo incremento de vendas novas do produto no balcão CAIXA, impulsionado pelo esforço comercial da rede de ASVENs e (ii) pelo crescimento da taxa de renovação do produto no 4T18. O seguro residencial encerrou o exercício de 2018 com crescimento de 34,7%, comprovando a estratégia assertiva para o produto no ano.

Carteira de Itens



O seguro Multirrisco Empresarial apresentou queda de 2,6% no 4T18, quando comparado ao 4T17, atingindo receita bruta de R$2,9 milhões. Esse desempenho foi influenciado pela redução nos níveis de vendas novas.

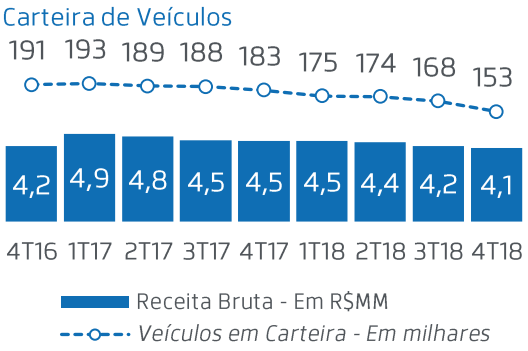
Indicador	4T18	4T17	Δ%	2018	2017	Δ%
Residencial (mil)	1.037	882	17,6%	1.037	882	17,6%
MR Empresarial (mil)	119	105	13,5%	119	105	13,5%
Itens em carteira (mil)	1.156	987	17,2%	1.156	987	17,2%
Residencial (R$MM)	9,4	6,6	41,1%	36,3	27,0	34,7%
MR Empresarial (R$MM)	2,9	3,0	-2,6%	14,1	14,1	0,0%
Receita Bruta (R$MM)	12,3	9,7	27,5%	50,4	41,1	22,8%

3.3 PRODUTOS TRADICIONAIS DE SEGUROS

Os produtos Tradicionais de Seguros atingiram Receita Bruta de R$19,0 milhões no 4T18. O principal destaque operacional foi o resultado de nossa operação de Riscos Especiais, que registrou aumento de R$1,2 milhão, ou 10,2%, em sua receita em relação ao 4T17. O produto Saúde registrou crescimento de R$1,2 milhão no período, em relação ao mesmo período do ano anterior. Abaixo detalhamos os produtos Auto e Riscos Especiais.

3.3.1 Auto

O produto Auto atingiu receita de R$4,1 milhões no 3T18, uma queda de 8,2% quando comparada ao apresentado no mesmo período de 2018. A carteira de itens atingiu 153,5 mil itens no fechamento do exercício, uma queda de 16,2% em relação ao apresentado no 4T17.



Indicador	4T18	4T17	Δ%	2018	2017	Δ%
Itens em carteira (mil)	153,5	183,2	-16,2%	153,5	183,2	-16,2%
Receita Bruta (R$MM)	4,1	4,5	-8,2%	17,3	18,6	-7,4%

3.3.2 Riscos Especiais

Os produtos do segmento de Riscos Especiais apresentaram crescimento de 10,2% no 4T18, quando comparados ao 4T17.

Esse resultado foi impulsionado, majoritariamente, (i) pelo bloco de produtos Garantia, que apresentou no 4T18 um desempenho 14,5% superior ao mesmo período de 2017, motivado, principalmente, pelo incremento nas vendas do produto Seguro Garantia Judicial, destinado a médias e grandes empresas na substituição da fiança judicial e (ii) pelo produto Rural, com crescimento de 19,0% no período, frente ao 4T17.

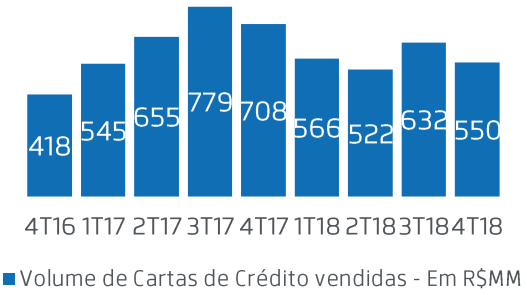
Destacamos que as vendas dos produtos de Riscos Especiais são realizadas pela nossa empresa controlada com estrutura comercial que atende ao canal B2B – com diversas seguradoras no seu portfólio. O quadro a seguir demonstra a composição da receita por bloco de produtos:

Indicador (R$ milhões)	4T18	4T17	Δ%	2018	2017	Δ%
Garantia	7,8	6,8	14,5%	28,2	25,3	11,3%
Rural	1,6	1,3	19,0%	4,0	5,3	-23,4%
RCPM	1,9	1,7	14,5%	7,9	7,6	3,1%
Outros	2,2	2,4	-9,5%	10,2	10,9	-7,0%
Receita Bruta	13,5	12,2	10,2%	50,3	49,2	2,2%

3.4 OPERAÇÃO PARCEIROS

No 4T18, a Receita Bruta da Operação Parceiros atingiu R$14,0 milhões, representando uma queda de 6,0% em relação ao 4T17. A partir desse trimestre efetuamos a separação da linha "Receita Backoffice", que passa a compor o resultado da Wiz BPO (seção 3.5 desse release), sem efeito no comparativo entre períodos, com a cessão do contrato para a nossa subsidiária com atuação em atividades de pós-vendas. Essa linha, embora transferida para outra Companhia do Grupo Wiz, ainda continuará a ser contabilizada para efeitos de aferição das parcelas de earn-out a pagar com a aquisição da Finanseg.

Cartas vendidas[2]



Nesse trimestre o volume de cartas de crédito vendidas atingiu o valor de R$549,5 milhões, um resultado 22,3% inferior ao apresentado no 4T17. Esse desempenho é efeito, especialmente, da ainda restrita quantidade de cartas disponíveis para a venda no período, que afeta a produção dos parceiros de nossa rede de relacionamento.

O menor nível de cartas vendidas nesse trimestre impactou diretamente o desempenho da sub-linha "Receita Consórcio" no 4T18, que apresentou uma redução de 18,7% na Receita Bruta em relação ao 4T17. A queda nessa sub-linha foi em parte compensada pela Receita Plataforma, que apresentou crescimento de 30,8%, uma vez que passamos a recebê-la ao longo do 4T17 - essa sub-linha contém a receita proveniente de uma plataforma de ativação desenvolvida para realizar consultoria aos parceiros e ativação das vendas de consórcio.

Operação Parceiros (R$ MM)	4T18	4T17	Δ%	2018	2017	Δ%
Receita Consórcio	4,8	5,8	-18,7%	19,3	13,2	46,3%
Receita Quebra de Garantia	4,0	3,9	4,0%	16,8	9,5	76,0%
Receita Prestamista Consórcio	2,4	2,8	-14,0%	9,5	6,4	49,8%
Receita Plataforma	2,7	2,0	30,8%	11,4	2,0	462,8%
Receita Outros	0,2	0,4	-52,3%	0,8	0,9	-19,5%
Receita Bruta Contábil[1]	**14,0**	**14,9**	**-6,0%**	**57,9**	**32,1**	**80,3%**
Receita Bruta Pró-forma	***14,0***	***14,9***	***-6,0%***	***57,9***	***51,8***	***11,6%***
Volume de Cartas Vendidas[2]	549,5	707,6	-22,3%	2.269,9	2.686,3	-15,5%

[1]: até o 3T18 a receita bruta da sub-linha "Backoffice Consórcios" era apresentada no resultado da "Operação Parceiros", sendo reclassificada para o resultado da "BPO" a partir do 4T18, após a constituição desse canal.
[2]: dados históricos coletados do material dos nossos assessores financeiros para essa transação

3.5 WIZ BPO

Indicador (R$ MM)	4T18	4T17	Δ%	2018	2017	Δ%
Backoffice Consórcios[1]	2,7	2,7	-1,7%	10,3	6,3	63,7%
Previdência	1,4	0,0	n.a.	1,4	0,0	n.a.
Prestamista	1,0	0,0	n.a.	1,0	0,0	n.a.
Habitacional	0,9	0,0	n.a.	0,9	0,0	n.a.
Receita Bruta[1]	**6,0**	**2,7**	**119,1%**	**13,7**	**6,3**	**116,2%**

[1]: até o 3T18 a receita bruta da sub-linha "Backoffice Consórcios" era apresentada no resultado da "Operação Parceiros", sendo reclassificada para o resultado da "BPO" a partir do 4T18, após a constituição desse canal.

A partir desse trimestre passamos a divulgar os resultados da nossa nova unidade de negócios - a Wiz BPO - que concentra as operações de pós-venda em que atuamos. A criação da unidade de negócio mostrou-se vantajosa após a assinatura de novos contratos, em agosto de 2018 – no contexto da negociação da nova forma de atuação da Wiz junto à Caixa Seguridade e seus parceiros -, onde passamos a operar o Backoffice dos produtos de Previdência e Vida, assim como a receber remunerações para os produtos Prestamista e Habitacional, que já eram operadas pela Wiz, porém sem remuneração específica. Conforme mencionado na seção 3.4 desse release, também houve a cessão do contrato de pós-venda de Consórcio da Wiz para a Wiz BPO, que passa a integrar os resultados desta subsidiária.

A operação de pós-venda do produto Previdência se iniciou em nov/18, com remunerações devidas a partir deste mês. Com o início dessa nova operação, também passamos a receber as remunerações das atividades de Prestamista e Habitacional, como mencionado, já anteriormente em operação pela Wiz.

A Wiz BPO agregou Receita Bruta de R$6,0 milhões no 4T18, sendo (i) R$1,4 milhão da operação de Previdência, com média mensal de 1,6 milhão de contratos ativos na base – no 4T18, a partir de nov/18 -, remunerados ao valor unitário de R$0,458, conforme disposto em contrato; (ii) R$1,0 milhão da operação de Prestamista, com média mensal de 4,0 milhões de contratos ativos na base – no 4T18, a partir de nov/18 -, remunerados ao valor unitário de R$0,125, conforme disposto em contrato; (iii) R$0,9 milhão da operação de Habitacional, com média mensal de 3,5 milhões de contratos ativos na base – no 4T18, a partir de nov/18 -, remunerados ao valor unitário de R$0,125, conforme disposto em contrato e (iv) R$2,7 milhões da operação de pós-venda de Consórcio, oriunda da compra da Finanseg, remunerada por atividade relacionada a entrega do bem, cobrança pós entrega do bem e regulação do Seguro Quebra de Garantia. No período esses valores foram reconhecidos ainda na Wiz, dado a não constituição da Wiz BPO até o final do exercício de 2018.

Indicador (milhões)[1]	4T18	4T17	Δ%	2018	2017	Δ%
Previdência	1,6	-	n.a.	1,6	-	n.a.
Prestamista	4,0	-	n.a.	4,0	-	n.a.
Habitacional	3,5	-	n.a.	3,5	-	n.a.
Qtd Total de Contratos	**9,1**	**-**	**n.a.**	**9,1**	**-**	**n.a.**

[1]. Média mensal da quantidade de contratos faturados no período.

3.6 OUTROS PRODUTOS

A Receita Bruta de Outros Produtos cresceu 56,8% no período, quando comparada ao 4T17. Todos os produtos do bloco apresentaram importante crescimento na mesma comparação, com destaque para os resultados de Previdência (+15,3%), Consórcio (+92,8% - vendido na rede CAIXA) e Capitalização (+228,5%).

Indicador (R$ milhões)	4T18	4T17	Δ%	2018	2017	Δ%
Previdência	4,4	3,8	15,3%	16,9	14,5	16,9%
Demais Produtos	3,1	1,0	215,5%	12,4	6,4	92,8%
Receita Bruta	**7,5**	**4,8**	**56,8%**	**29,3**	**20,9**	**40,3%**

4. Custos, Despesas e Outros

Indicador (R$ milhões)	4T18	4T17	Δ%	2018	2017	Δ%
Balcão	(27,7)	(31,1)	-10,8%	(107,7)	(112,0)	-3,8%
Canal Remoto	(2,7)	(3,8)	-29,3%	(12,2)	(13,9)	-12,2%
BPO	(7,1)	(4,8)	48,5%	(21,9)	(14,2)	54,1%
Operação Parceiros	(2,6)	(1,6)	63,8%	(10,5)	(3,1)	240,5%
Custos	**(40,1)**	**(41,3)**	**-2,8%**	**(152,3)**	**(143,2)**	**6,4%**
Despesas Gerais e Adm.	**(25,8)**	**(29,7)**	**-13,3%**	**(103,4)**	**(93,5)**	**10,6%**
Custos e Despesas[1]	**(65,9)**	**(71,0)**	**-7,2%**	**(255,7)**	**(236,7)**	**8,0%**
Outras Receitas/Despesas	**(3,6)**	**(1,6)**	**122,2%**	**(13,5)**	**(25,0)**	**-46,2%**

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

No 4T18, nossos Custos e Despesas apresentaram um resultado 7,2% (ou R$5,1 milhões) inferior ao mesmo período do ano anterior, decorrente da redução de custos com os canais balcão e remoto, bem como da redução em nossas linhas de despesas. Esses efeitos foram parcialmente compensados pelo crescimento nos custos com a Operação Parceiros e BPO (anteriormente denominado "Backoffice"), efeito da estruturação e consolidação dessas verticais de atuação. Na linha de Outras Receitas/Despesas observamos um crescimento nas despesas em relação ao mesmo período do ano anterior devido, especialmente, a baixa de ativos e a um menor resultado na linha de Intermediação de Pagamentos, conforme detalharemos nas seções a seguir.

4.1 CUSTOS

No 4T18 nossos custos apresentaram uma queda de 2,8% quando comparados ao mesmo período do ano anterior. Essa queda deve-se, principalmente, pela diminuição de custos com o canal balcão e a readequações em nosso canal remoto, compensados pelo aumento nos custos das operações BPO e Parceiros, devido ao incremento nas atividades dessas operações ao longo do trimestre, 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)	4T18	4T17	Δ%	2018	2017	Δ%
Pessoal	(25,8)	(28,7)	-10,0%	(99,7)	(104,3)	-4,5%
Viagens e Reembolsos	(0,5)	(1,0)	-50,5%	(2,4)	(3,0)	-21,8%
Outros	(1,5)	(1,5)	0,7%	(5,7)	(4,7)	21,6%
Balcão	**(27,7)**	**(31,1)**	**-10,8%**	**(107,7)**	**(112,0)**	**-3,8%**
Pessoal	(2,1)	(2,4)	-14,8%	(8,5)	(8,3)	2,8%
Outros[1]	(0,6)	(1,4)	-54,6%	(3,7)	(5,6)	-34,4%
Canal Remoto	**(2,7)**	**(3,8)**	**-29,3%**	**(12,2)**	**(13,9)**	**-12,2%**
Pessoal	(5,8)	(4,0)	44,6%	(18,6)	(11,4)	63,4%
Outros	(1,4)	(0,8)	67,7%	(3,3)	(2,8)	16,9%
BPO[2]	**(7,1)**	**(4,8)**	**48,5%**	**(21,9)**	**(14,2)**	**54,1%**
Pessoal	(1,6)	(0,7)	115,5%	(6,5)	(1,4)	369,0%
Outros	(1,0)	(0,8)	18,1%	(4,0)	(1,7)	137,0%
Operação Parceiros	**(2,6)**	**(1,6)**	**63,8%**	**(10,5)**	**(3,1)**	**240,5%**
Custos	**(40,1)**	**(41,3)**	**-2,8%**	**(152,3)**	**(143,2)**	**6,4%**

[1] Originalmente os números do 4T17 e FY17 eram, respectivamente (em milhões), Call Center – R$0,4 e R$1,4; Outros – R$1,0 e R$4,2, tendo sido consolidados em "Outros" no 4T18. Não houve modificação no totalizador.
[2] Nova denominação para o Backoffice.

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

- Balcão: a diminuição de R$2,4 milhões (ou 10,8%) nos custos do 4T18, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, foi influenciado, principalmente, pela linha de "Pessoal" devido a uma redução na provisão com Participação nos Lucros (PLR) no 4T18, em relação ao 4T17. Essa redução é decorrente dos seguintes efeitos: (i) performance operacional abaixo do esperado e, consequentemente, menor atingimento das metas no período e (ii) efeito extraordinário na provisão de PLR no 4T17, quando realizamos um maior provisionamento no último trimestre do ano devido a mudanças na projeção de alcance de metas ao longo do ano. Além do efeito em "Pessoal", no 4T18 o canal Balcão também apresentou redução nos gastos de viagens com passagens aéreas e hospedagens, gerando uma economia de R$0,5 milhão na linha Viagens e Reembolsos em relação ao 4T17.

- Remoto: a redução de R$1,1 milhão (ou 29,3%) no 4T18, quando comparada ao mesmo período do ano anterior de deve, principalmente, à economia com aluguéis e condomínios devido a um ajuste na contabilização das despesas da nossa estrutura física da operação remota, e à readequação da operação com redução de headcount e consequente redução nos custos com Pessoal.

- BPO: o crescimento de R$2,3 milhões (ou 48,5%) no 4T18, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, foi devido, principalmente, a estruturação das atividades da Wiz BPO que decorreram em: (i) aumento de headcounts direcionados a atividades de pós-venda do produto Previdência, (ii) aumento de headcounts direcionado a atividades de gestão estratégica do canal, anteriormente alocados na equipe administrativa, (iii) aumento de custos de infraestrutura física e tecnológica, que suportam a nova estrutura

organizacional do canal e (iv) impacto de custas fiscais e legais.

- Operação Parceiros: a Operação Parceiros contempla os custos com a equipe comercial diretamente ligada à venda e ativação de parceiros de Consórcios. O crescimento de R$1,0 milhão no 4T18, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, é devido ao aumento nos headcounts direcionados a essa operação, o que impacta nos custos com salários, benefícios e participação nos lucros no trimestre.

4.2 DESPESAS

No 4T18, nossas Despesas Gerais e Administrativas foram de R$25,8 milhões, o que representa uma redução de R$3,9 milhões (ou 13,3%) no 4T18 quando comparado ao mesmo período do ano anterior, efeito do foco da Companhia no controle do nível das despesas. Os principais destaques no trimestre estão na redução dos gastos com Pessoal e Serviços de Terceiros, como será melhor detalhado a seguir.

Indicador (R$ milhões)	4T18	4T17	Δ%	2018	2017	Δ%
Pessoal	(15,5)	(18,3)	-15,2%	(64,7)	(57,5)	12,4%
Serviços de Terceiros	(0,9)	(2,9)	-67,8%	(5,0)	(7,2)	-30,9%
Ocupação	(1,2)	(1,1)	9,1%	(5,6)	(4,2)	32,6%
Tecnologia e Telecom	(3,3)	(3,2)	5,7%	(15,6)	(9,7)	61,7%
Outros	(4,7)	(4,2)	12,5%	(12,6)	(14,9)	-15,8%
Despesas Gerais e Adm.	**(25,8)**	**(29,7)**	**-13,3%**	**(103,4)**	**(93,5)**	**10,6%**
Outras receitas/despesas	**(3,6)**	**(1,6)**	**122,2%**	**(13,5)**	**(25,0)**	**-46,2%**

Segue abaixo um resumo das principais variações no período:

- Pessoal: a redução de R$2,8 milhões (ou 15,2%) no 4T18 no pacote de pessoal, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, decorre, principalmente da redução de 27,0% no headcount administrativo no período, fruto dos esforços da Companhia na otimização de sua estrutura administrativa e consequente controle no nível das despesas. As principais reduções foram observadas nas estruturas de Tecnologia, Negócios Digitais, Marketing e Gente & Gestão. Além disso, houve uma redução de R$1,2 milhão na provisão de Participação nos Lucros em relação ao mesmo período do ano anterior.

- Serviços de Terceiros: a redução de R$2,0 milhões (ou 67,8%) no 4T18 em Serviços de Terceiros, quando comparado ao mesmo período de 2017, decorre, essencialmente, da redução de gastos com fornecedores para o desenvolvimento de projetos na área de Transformação Digital, bem como da internalização de atividades em outras estruturas da Companhia.

- Outros: o crescimento de R$0,5 milhão (ou 12,5%) no 4T18, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, decorre, especialmente, do aumento nas despesas com contingências efeito da realização de baixa de depósitos judiciais, bem como do

aumento nos gastos com honorários advocatícios. Esses efeitos foram parcialmente compensados pela redução nos gastos com viagens e reembolsos das equipes de apoio.

4.3 OUTRAS RECEITAS/DESPESAS

Conforme apresentado no quadro da seção anterior, o crescimento de R$2,0 milhões (ou 122,2%) em despesas na linha de Outras Receitas/Despesas do 4T18 em relação ao mesmo período do ano anterior é devido, especialmente, (i) a um aumento de R$0,7 milhão nas despesas referentes a baixas realizadas nos ativos imobilizado e intangível, (ii) à linha de Intermediação de Pagamentos, que apresentou resultado negativo no valor de R$0,8 milhão no período e (iii) a despesas não recorrentes no período provenientes de *fees* a assessores contratados para dar suporte à Companhia em projetos estratégicos.

4.4 INDICADORES DE DESPESAS

O gasto com pessoal representa o principal componente dos nossos Custos e Despesas, representando, no 4T18, 77,0% deste total.

No 4T18, reduzimos 136 funcionários do quadro da Companhia, ou 7,0% no *headcount* total, quando comparado ao mesmo período do ano passado. Esse resultado reflete o esforço para readequação do gasto com pessoal administrativo e canal remoto, sendo parcialmente compensado pela expansão da Operação Parceiros e da reestruturação das operações de Backoffice na recém constituída Wiz BPO.

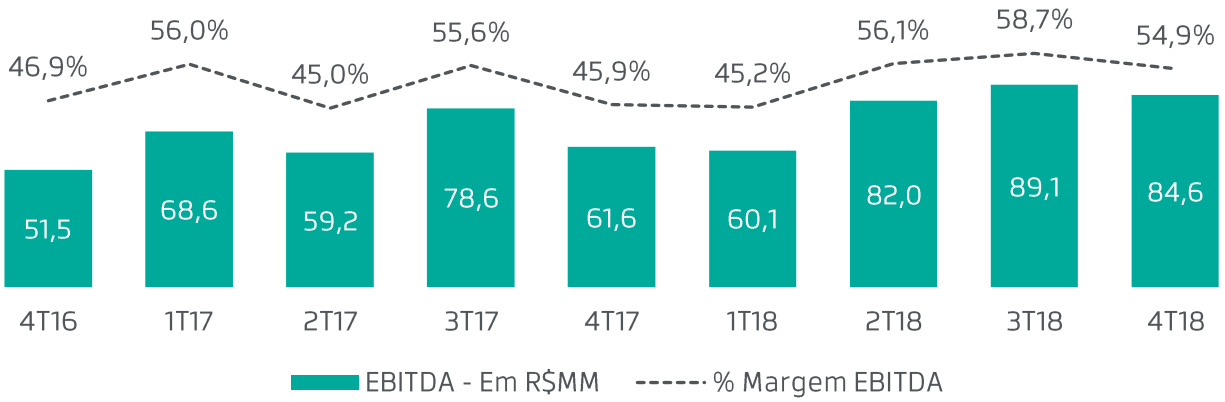
Qtd. de funcionários	4T18[1]	4T17[1]	Δ%	2018[2]	2017[2]	Δ%
Balcão	1.211	1.240	-2,3%	1.201	1.245	-3,5%
Canal Remoto	75	166	-54,8%	106	140	-24,5%
BPO[4]	262	210	24,8%	230	176	30,5%
Comercial Parceiros[3]	37	20	85,0%	39	15	154,3%
Administrativo	230	315	-27,0%	264	268	-1,6%
Headcount total	**1.815**	**1.951**	**-7,0%**	**1.840**	**1.844**	**-0,3%**

[1] posição final do trimestre
[2] posição média no ano.
[3] até o 4T17 os headcounts de "Comercial Parceiros" e "Canais Remotos" eram apresentados consolidados como "Canal Remoto", sendo reclassificados entre essas linhas no 1T18. Não houve modificação no totalizador.
[4] Nova denominação para o Backoffice.

5. EBITDA e Lucro Líquido

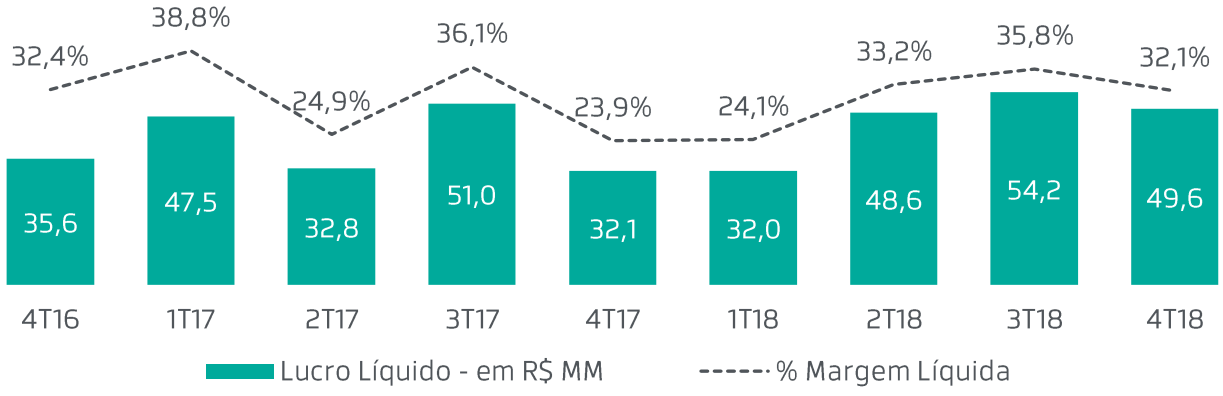
5.1 EBITDA

Encerramos o 4T18 com um EBITDA de R$84,6 milhões, um resultado 37,3% (ou R$23,0 milhões) acima do mesmo período do ano anterior. Esse resultado foi devido, especialmente, à expansão da receita da Companhia, bem como pela redução dos custos e despesas no 4T18 em relação ao 4T17, conforme detalhado nas seções anteriores deste release. A Margem EBITDA no 4T18 foi de 54,9%, um crescimento de 9,0p.p. no comparativo ao 4T17.



5.2 LUCRO LÍQUIDO

Nesse trimestre, nosso Lucro Líquido aumentou R$17,5 milhões, ou 54,5% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado é decorrente (i) dos efeitos mencionados no EBITDA; (ii) da redução na linha Depreciação/Amortização e (iii) de demais efeitos contábeis nas linhas de "Impairment e Earn-Out" e "Resultado Financeiro" que que serão melhor detalhados a seguir. Nossa margem líquida apresentou crescimento de 8,3p.p. no comparativo dos trimestres.



Segue abaixo um resumo das principais variações no período:

Indicador (R$ milhões)	4T18	4T17	Δ%	2018	2017	Δ%
EBITDA	84,6	61,6	37,3%	315,8	268,0	17,8%
Earn-Out e Impairment	16,3	-	n.a.	16,3	-	n.a.
Depreciação e Amortização	(8,1)	(14,0)	-42,1%	(31,6)	(21,2)	49,4%
Resultado financeiro	(16,3)	(1,4)	1063,7%	(23,9)	4,2	-665,8%
IR e CSLL	(27,0)	(14,2)	90,7%	(92,3)	(87,7)	5,2%
Lucro Líquido, contábil	49,6	32,1	54,5%	184,4	163,4	12,9%
Margem Líquida	32,1%	23,9%	8,3p.p.	31,5%	30,8%	0,7p.p.

Seguem abaixo os destaques do período:

- *Earn-Out e Impairment*: conforme normas contábeis, a Companhia revisou, no 4T18, as estimativas de resultado futuro da Finanseg a fim de determinar o passivo dessa aquisição. Como resultado dessa avaliação, foi registrada uma baixa no passivo de R$190,8 milhões. Esse valor foi em parte compensado pela contabilização de R$175,0 milhões decorrente do teste de *impairment* realizado para o ágio registrado com a aquisição da Finanseg.

- Depreciação e Amortização: no 4T18 nossas despesas de Depreciação e Amortização foram impactadas, principalmente, pela contabilização dos valores previstos de amortização dos ativos intangíveis da Finanseg, no valor de R$5,6 milhões. A redução de 42,1% em relação ao mesmo período do ano anterior é devido a um efeito não recorrente nas despesas do 4T17, quando foram contabilizados os valores previstos de amortização dos ativos intangíveis da Finanseg para o período de junho a dezembro, no valor de R$11,6 milhões. Esses valores foram registrados acumulados no período devido à data de conclusão da avaliação preliminar do PPA.

- Resultado financeiro: no 4T18 nosso resultado financeiro apresentou crescimento de R$14,9 milhões em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado decorre de um efeito não recorrente pela contabilização de uma baixa do Ajuste a Valor Presente (AVP) dos custos de aquisição da Finanseg no valor de R$24,1 milhões, associada a adequação do saldo remanescente das parcelas vincendas referentes a essa aquisição, conforme detalhado anteriormente. Esse efeito foi parcialmente compensado pela contabilização de R$9,9 milhões referente ao recálculo do AVP registrado de junho/2017 a novembro/2018.

- IR e CSLL: no 4T18 nossos gastos com IR/CSLL apresentaram um aumento de R$12,9 milhões (ou 90,7%) em relação ao 4T17 devido: (i) ao maior resultado do período, (ii) ao aumento no imposto corrente, ocasionado pelos efeitos gerados no resultado com a baixa do passivo do contas a pagar referente à aquisição da Finanseg e teste de *impairment* realizado para o ágio registrado com a aquisição da Finanseg – efeitos não dedutíveis para fins de apuração do IR/CSLL, o que impactou a alíquota efetiva no trimestre e (iii) a um efeito positivo nas despesas de IR/CSLL no 4T17, no valor de R$3,9 milhões, devido ao impacto em IR/CSLL diferidos decorrente da amortização preliminar dos ativos intangíveis da Finanseg, conforme detalhado acima, impactando o comparativo dos períodos.

6. Fluxo de Caixa

Encerramos o 4T18 com saldo de caixa de R$53,0 milhões. Nosso fluxo de caixa representa, basicamente, o nosso lucro líquido de R$49,6 milhões apurado no 4T18, descontado pelos efeitos em investimentos.

Indicador (R$ milhões)	4T18	3T18	2T18	1T18	4T17
Lucro líquido	**49,6**	**54,2**	**48,6**	**32,0**	**32,1**
Depreciação e amortização	8,1	7,8	8,2	7,5	14,0
Capital de giro	(4,4)	(3,2)	(5,1)	(23,1)	(7,0)
Capex	(2,2)	(0,7)	(1,4)	(3,6)	(5,7)
Geração de caixa operacional	**51,0**	**58,1**	**50,3**	**12,8**	**33,3**
Investimentos	(10,1)	(16,0)	(41,3)	2,9	(44,6)
Dividendos	(0,7)	(42,3)	(41,5)	-	(3,0)
Outros	-	-	-	-	0,0
Fluxo de caixa	**40,2**	**(0,2)**	**(32,5)**	**15,7**	**(14,3)**
Saldo inicial	**12,8**	**13,0**	**45,6**	**29,9**	**44,2**
Fluxo de caixa	40,2	(0,2)	(32,5)	15,7	(14,3)
Saldo final	**53,0**	**12,8**	**13,0**	**45,6**	**29,9**

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

- CAPEX: R$2,2 milhões decorre do investimento em infraestrutura física referente aos novos escritórios em Brasília para acomodar a expansão da operação BPO.

- Investimentos: o fluxo em Investimentos é decorrente do desembolso de R$12,5 milhões para pagamento da aquisição de 5% do capital social da GR1D Finance. Esse desembolso foi parcialmente compensado pelo efeito positivo no fluxo de caixa da Companhia, no valor de R$2,4 milhões, referente ao Ajuste a Valor Presente do earnout registrado na aquisição da Finanseg.

- Dividendos: no trimestre, foram pagos R$0,7 milhão em dividendos a acionistas não controladores em uma de nossas empresas controladas.

7. Anexos

7.1 DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

	Controladora		Consolidado	
Operações continuadas	**30/09/2018**	**30/09/2017**	**30/09/2018**	**30/09/2017**
Receita líquida da prestação de serviços	481.744	445.642	585.005	529.726
Custo dos serviços prestados	(119.963)	(111.473)	(152.347)	(143.217)
Lucro bruto	**361.781**	**334.169**	**432.658**	**386.509**
Despesas administrativas	(91.446)	(82.854)	(103.362)	(93.454)
Depreciação e amortização	(204.986)	(20.262)	(206.605)	(21.158)
Outras despesas	(15.661)	(23.187)	(19.724)	(27.375)
Outras receitas	192.330	2.287	197.619	2.357
Participação nos lucros de controladas	39.338	23.296	-	-
Lucro operacional antes do resultado financeiro	**281.356**	**233.449**	**300.586**	**246.879**
Receitas financeiras	2.075	10.215	2.671	11.500
Despesas financeiras	(26.396)	(6.830)	(26.584)	(7.274)
Resultado financeiro, líquido	**(24.321)**	**3.385**	**(23.913)**	**4.226**
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	**257.035**	**236.834**	**276.673**	**251.105**
Imposto de renda e contribuição social correntes	(86.452)	(82.428)	(99.421)	(92.586)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	7.143	5.002	7.143	4.842
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	**177.726**	**159.408**	**184.395**	**163.361**
Quantidade de ações ao final do exercício - em unidades	159.907.282	159.907.282	159.907.282	159.907.282
LUCRO LÍQUIDO POR AÇÃO - EM REAIS	**1,11144**	**0,99688**		
Atribuível a:				
Acionistas da Companhia			177.726	159.408
Participação dos não controladores			6.669	3.953
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO			**184.395**	**163.361**

7.2 BALANÇO PATRIMONIAL

ATIVO	Controladora 31/12/2018	Controladora 31/12/2017 Reapresentado	Consolidado 31/12/2018	Consolidado 31/12/2017 Reapresentado
Circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	22.879	4.845	29.347	11.349
Aplicações financeiras	12.671	13.139	23.676	18.507
Contas a receber	41.662	26.502	46.386	29.625
Impostos a compensar	1.798	1.707	3.153	3.801
Outros ativos	18.792	16.304	21.982	16.647
Total do ativo circulante	**97.802**	**62.497**	**124.544**	**79.929**
Não circulante				
Imposto de renda e contribuição social diferidos	19.092	14.682	19.092	14.682
Outros ativos	22.795	18.130	22.865	18.413
Investimentos	289.725	464.320	12.500	-
Imobilizado	12.626	13.152	14.302	15.351
Intangível	18.774	21.117	288.731	487.736
Total do ativo não circulante	**363.012**	**531.401**	**357.490**	**536.182**
TOTAL DO ATIVO	**460.814**	**593.898**	**482.034**	**616.111**
PASSIVO				
Circulante				
Contas a pagar	1.721	12.322	2.365	12.902
Obrigações sociais	22.712	25.770	28.490	32.232
Obrigações tributárias	13.746	7.992	17.561	11.966
Dividendos a pagar	88.868	-	90.068	-
Intermediação de pagamentos	35.253	30.826	35.260	30.833
Contas a pagar de aquisições	30.532	54.338	32.235	58.216
Outros Passivos	35	-	-	-
Total do circulante	**192.867**	**131.248**	**205.979**	**146.149**
Não circulante				
Contas a pagar de aquisições	88.791	293.912	88.791	294.849
Provisão para contingências	9.080	6.309	9.225	6.716
Outros passivos	1.103	492	1.171	1.303
Total do não circulante	**98.974**	**300.713**	**99.187**	**302.868**
Total do passivo	**291.841**	**431.961**	**305.166**	**449.017**
PATRIMÔNIO LÍQUIDO				
Capital social	40.000	40.000	40.000	40.000
Reservas de capital	33.453	33.453	33.453	33.453
Reservas de lucros	6.657	6.657	6.657	6.657
Dividendo adicional proposto	88.863	81.827	88.863	81.827
Atribuído aos acionistas controladores	**168.973**	**161.937**	**168.973**	**161.937**
Participação dos acionistas não controladores	-	-	7.895	5.157
Total do patrimônio líquido	**168.973**	**161.937**	**176.868**	**167.094**
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LIQUIDO	**460.814**	**593.898**	**482.034**	**616.111**

8. Glossário

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, Saúde e Riscos Especiais.

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. Seguro possui proteção a danos físicos e a conteúdo, para residências e empreendimentos comerciais. 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. Pagamento da comissão acompanha o ciclo de pagamento do seguro pelo cliente.

Riscos Especiais: corretagem de diversos produtos estruturados de seguros vendidos no segmento corporativo. Principais produtos de Riscos Especiais: Seguro Garantia e Término de Obras, Seguro Rural, D&O, Responsabilidade Civil, Seguro de Frota, entre outros. Produtos ofertados através de força de venda própria e corretores parceiros.

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

Consórcio – 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.

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.

Canal Balcão: canal corresponde à atuação na rede de agências da CAIXA. Neste canal são contabilizados os custos com a força de vendas, sendo o principal componente de custo os assistentes de venda, presentes fisicamente nas principais agências da CAIXA.

Canais Remotos: canal corresponde à atuação em canais remotos à rede de agências da CAIXA, incluindo majoritariamente o nosso Call Center próprio, internalizado e primarizado em agosto/2016.

Canal/Operação Parceiros: canal corresponde à atuação da Wiz na venda de Consórcios para mar aberto, após a aquisição de 100% das cotas da empresa Finanseg Administração e Corretagem de Seguros Ltda., em junho/2017.

BPO: empresa subsidiária da Wiz que concentra as atividades de pós-venda, gestão de documentos e terceirização de mão-de-obra especializada. Atende clientes do grupo Caixa Seguradora e outros clientes fora do ecossistema CAIXA. As principais atividades desenvolvidas 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. O principal componente de custo deste canal é a despesa com pessoal.

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 (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.

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@wizsolucoes.com.br