Press Release

Resultado do 3º Trimestre de 2018

07/11/2018



Sumário

1. Destaques do período 5
2. Sumário de Resultados 6
3. Receita Bruta 8
   3.1 Evolução do nosso estoque de receitas 8
   3.2 Produtos de bancassurance 9
      3.2.1 Vida 10
      3.2.2 Habitacional 11
      3.2.3 Prestamista 12
      3.2.4 Patrimoniais 13
   3.3 Produtos tradicionais de seguros 13
      3.3.1 Auto 14
      3.3.2 Riscos Especiais 14
   3.4 Operação Parceiros 15
   3.5 Outros produtos 16
4. Custos, Despesas e Outros 17
   4.1 Custos 17
   4.2 Despesas 19
   4.3 Outras Receitas/Despesas 20
   4.4 Indicadores de despesas 20
5. EBITDA e Lucro Líquido 21
   5.1 EBITDA 21
   5.2 Lucro líquido 21
6. Fluxo de Caixa 23
7. Anexos 24
   7.1 Demonstração de Resultados 24
   7.2 Balanço Patrimonial 25
8. Glossário 26

Mensagem da Administração

Após um longo período de negociações com a Caixa Seguridade, Caixa Seguros Holding e CNP Assurance, chegamos a um consenso sobre as novas condições de atuação da Wiz no ambiente CAIXA. O management da Companhia desde o começo fez questão de dar total transparência e governança ao processo, que culminou com a aprovação unânime de novos contratos pelos acionistas presentes na AGE do dia 28 de agosto de 2018. Esse foi um importante passo para a Companhia, uma vez que nos deu mais clareza sobre a atuação futura da Wiz, assim como das regras gerais dos próximos passos que estão por vir.

Destaco aqui duas importantes conquistas da Wiz ao final desse processo e, sobre elas, gostaria de me aprofundar um pouco. A primeira foi a assinatura de novos contratos para prestação de serviços para a CSH/CNP, relacionados a operações de pós-venda (Operação BPO). Essa é uma nova linha de receita relevante para a Companhia, com duração mínima de 10 anos, e que comporá de forma importante a nossa atuação no dia-a-dia.

Como é de conhecimento de muitos, a Wiz já atuava em algumas atividades de pós-venda e agora adicionaremos duas novas operações, para os produtos Previdência e Vida. Dado a relevância e diversificação com mais essa linha, nos parecia claro que a Companhia necessitava de uma nova organização e gestão internas mais assertiva por canal – ponto onde trabalhamos fortemente nos últimos meses.

Com a criação da Operação BPO, que será uma empresa controlada pela Wiz, a ser criada nos próximos meses, adicionamos mais uma vertical à nossa matriz de atuação, que agora fica da seguinte forma: (i) operação canal local CAIXA – com os ASVENs e toda a gestão e modelo de negócios nas agências CAIXA; (ii) Operação Multimeios – nossa operação remota, de call center, webchat e online; (iii) Operação Parceiros – responsável pela ativação de parceiros para a venda de Consórcios em mar aberto; (iv) Operação Corporate – focada nos



Conferência de resultados

Quinta-feira 08/11/2018

POR

Horário: **10:00h (Brasília)**
07:00h (US ET)
Telefone: **+55 (11) 2188- 0155**
Código: **Wiz**

ENG

Time: **11:30h (Brasília)**
08:30h (US ET)
Phone: **+1 (412) 317-5482**
Code: **Wiz**

clientes B2B, multiprodutos e seguradoras e (v) Operação BPO – focada em atividades de pós-venda de seguros, previdência e consórcio. Essa separação certamente nos dará mais foco no dia-a-dia operacional, e miramos em avanços de receita e margem para cada uma de nossas linhas.

A segunda importante conquista, fruto dos novos contratos, é a nossa liberação para atuação em novos negócios. Enxergamos esse ponto como muito importante para o longo prazo da Companhia, onde conseguiremos avaliar e adicionar possíveis novas frentes à matriz estratégica-operacional da Wiz. Nesse sentido, criamos uma área interna de estratégia e novos negócios, responsável pela prospecção e avaliação do mercado, a fim de mapear e avaliar negócios que sejam consonantes com aquilo que acreditamos para o futuro do setor que estamos inseridos.

Nosso primeiro movimento nesse sentido foi a aquisição de parte do stake das empresas GR1D Finance e GR1D Insurance, comunicada no dia 26/10/2018. Parte importante da visão de médio e longo prazo da Wiz envolve iniciativas digitais, uma vez que acreditamos na forte transformação que a tecnologia trará ao setor, e queremos estar na vanguarda nesse sentido, criando formas de comercializar e operacionalizar seguros levando em consideração a expertise digital da GR1D em conjunto com o nosso conhecimento e atuação no mercado.

Por fim, gostaria de consignar que seguimos avaliando constantemente nossas atividades, sempre com foco em ter a estrutura mais otimizada possível, o que pode ser visto nos níveis de margem que temos entregado nos últimos trimestres. Acreditamos fortemente na Wiz tanto em curto como no longo prazo.

Heverton Peixoto
CEO

1. Destaques do período

Os principais destaques do trimestre foram:



- **Celebração dos novos contratos operacionais para atuação no ambiente CAIXA:** Encerramos nesse trimestre o processo de negociação com a Caixa Seguridade, CNP Assurances e CSH, aprovando em Assembleia Geral a celebração dos contratos definitivos com as novas condições de atuação da Companhia no ambiente CAIXA. Os principais termos são: (i) garantia de atuação exclusiva da Wiz no balcão CAIXA até, no mínimo, fevereiro de 2021; (ii) celebração de contrato de prestação de serviços de pós-venda (Backoffice) com a CSH; (iii) formalização das condições de atuação da Finanseg, subsidiária integral da Wiz, com a Caixa Consórcios, subsidiária da CSH; (iv) liberdade de atuação da Wiz fora da rede de distribuição da CAIXA e (v) preservação dos direitos ao run-off de corretagem. Os detalhes acerca dessa transação e dos novos termos podem ser acessados nos documentos disponibilizados no site de RI da Companhia e na CVM.

- **Nova vertical de atuação – a Wiz BPO:** Após a celebração dos contratos operacionais citados acima, iniciamos ao longo desse trimestre a estruturação de uma nova vertical de atuação na Companhia: a Wiz BPO. Em reunião realizada em 17 de outubro de 2018, o Conselho de Administração da Companhia aprovou a criação da Wiz BPO, a nova subsidiária integral da Wiz que concentrará as operações de backoffice para os produtos hoje já operados – Consórcios e seguros Prestamista e Habitacional - e para os novos produtos celebrados em contrato com a CSH/CNP – Previdência e Vida, além dos produtos a serem comercializados pelas eventuais novas sociedades a serem constituídas entre a Caixa Seguridade e CNP. Manteremos o mercado tempestivamente informado das evoluções na estruturação dessa operação.

- **Eficiência Operacional:** No terceiro trimestre de 2018, alcançamos importante resultado na margem operacional da Companhia, impulsionado pelo contínuo esforço no controle do nível de custos e despesas operacionais da Wiz. No período, nossas despesas gerais e administrativas foram de R$24,8 milhões, um desempenho 10% abaixo da média dos últimos trimestres. Esse resultado, aliado ao diligente controle dos custos e ao crescimento da Receita Bruta, nos permitiu alcançar uma margem operacional de 58,7% na visão contábil. Reforçamos que esse desempenho é reflexo da constante busca da Companhia na otimização da rentabilidade de suas operações e do foco na ampliação da margem operacional de forma sustentável.

2. Sumário de Resultados

Resultado Contábil Consolidado (R$ milhões)	3T18	3T17	Δ%	9M18	9M17	Δ%
Receita Bruta	170,0	157,7	7,8%	482,8	442,5	9,1%
Receita Líquida	**151,6**	**141,3**	**7,3%**	**430,8**	**395,4**	**9,0%**
Custos e Despesas	(64,6)	(61,6)	4,9%	(189,8)	(165,7)	14,6%
Outras Receitas/Despesas	2,1	(1,1)	-287,5%	(9,8)	(23,4)	-58,0%
EBITDA	**89,1**	**78,6**	**13,3%**	**231,2**	**206,4**	**12,0%**
Margem EBITDA	58,7%	55,6%	3,1p.p.	53,7%	52,2%	1,5p.p.
Lucro Líquido	**54,2**	**51,0**	**6,3%**	**134,8**	**131,3**	**2,7%**
Margem Líquida	35,8%	36,1%	-0,3p.p.	31,3%	33,2%	-1,9p.p.

No 3T18, nossa **Receita Bruta Contábil** apresentou crescimento de 7,8% em relação ao mesmo período de 2017. Esse resultado decorre principalmente (i) do crescimento do produto Prestamista, com adição de R$4,0 milhões no mesmo período comparativo, (ii) do resultado dos produtos Patrimoniais, que apresentaram crescimento de R$4,3 milhões na receita bruta no período, em relação a 2017 e (iii) do resultado da Operação Parceiros (Finanseg), adquirida em junho de 2017, com adição de R$2,0 milhões no resultado do 3T18 em relação ao 3T17.

Receita Bruta

+7,8%

3T18: R$ 170,0 MM

3T17: R$ 157,7 MM

O **EBITDA Contábil** apresentou crescimento de 13,3% no 3T18, quando comparado ao 3T17, influenciado (i) pela maior receita bruta no período, (ii) pelo controle no nível de custos e despesas no trimestre e (iii) por um efeito positivo ocorrido na linha de "Outras receitas/despesas" devido ao recebimento de parte dos valores previstos no distrato do contrato operacional da Wiz Saúde com a Caixa Seguradora, que será melhor detalhado ao longo desse release.

EBITDA

+13,3%

3T18: R$ 89,1 MM

3T17: R$ 78,6 MM

O **Lucro Líquido Contábil** no 3T18 apresentou crescimento de 6,3%, em relação ao 3T17. Esse resultado decorre dos efeitos que impactaram o EBITDA, mencionados acima, sendo parcialmente compensado (i) pelo aumento nas despesas de Amortização/Depreciação, devido à contabilização da amortização dos ativos intangíveis da Finanseg, (ii) da menor receita financeira, decorrente do menor saldo de caixa e (iii) do reconhecimento de despesa financeira referente ao Ajuste a Valor Presente do custo de aquisição da Finanseg. A seguir, divulgamos tabela com ajustes no resultado do período.

Lucro Líquido

+6,3%

3T18: R$ 54,2 MM

3T17: R$ 51,0 MM

EBITDA ajustado pró-forma (R$ MM)	3T18	3T17	Δ%	9M18	9M17	Δ%
EBITDA Contábil	89,1	78,6	13,3%	231,2	206,4	12,0%
Despesas Aquisição Finanseg	-	-	-	-	3,6	-
Ajustes PILP	-	-	-	11,4	18,4	-
Cessação de Cargo Executivo	-	-	-	0,9	-	-
Distrato Operação Wiz Saúde	(4,5)	-	-	(4,5)	-	-
Consolidação Finanseg	-	-	-	-	15,1	-
EBITDA ajustado pró-forma	84,5	78,6	7,5%	239,0	243,4	-1,8%
Margem EBITDA Ajustada pró-forma	55,8%	55,6%	0,2p.p.	55,5%	58,4%	-2,9p.p.

No 3T18 tivemos um efeito não recorrente no EBITDA devido ao 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". Esse recebimento é parte 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. Na visão acumulada de 2018, além desse efeito, eliminamos o valor de PILP pago no ano (R$11,4 milhões, pagos no 1T18) e a despesa não recorrente pela cessação de cargo executivo da Companhia (R$0,9 milhão, também pago no 1T18). 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.

Lucro Líquido ajustado pró-forma (R$ MM)	3T18	3T17	Δ%	9M18	9M17	Δ%
Lucro Líquido Contábil	54,2	51,0	6,3%	134,8	131,3	2,7%
Despesas Aquisição Finanseg	-	-	-	-	3,6	-
Ajustes PILP	-	-	-	10,7	17,3	-
Cessação de Cargo Executivo	-	-	-	0,6	-	-
Distrato Operação Wiz Saúde	(3,5)	-	-	(3,5)	-	-
Consolidação Finanseg	-	-	-	-	12,5	-
AVP Aquisição Finanseg	3,0	2,9	-	8,8	2,9	-
Amortização Intangíveis Finanseg	3,7	-	-	11,2	-	-
Lucro Líquido ajustado pró-forma	57,4	53,9	6,5%	162,7	167,5	-2,8%
Margem Líquida ajustada pró-forma	37,9%	38,1%	-0,3p.p.	37,8%	40,2%	-2,4p.p.

Nos ajustes no Lucro Líquido do 3T18, 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. Ao longo do tempo essas parcelas são corrigidas apenas para efeito contábil, sem impacto no caixa da Companhia. Além disso, na linha de "Amortização Intangíveis Finanseg" ajustamos a despesa com amortização dos intangíveis reconhecidos com a aquisição da Finanseg.

3. Receita Bruta

Indicador (R$ milhões)	3T18	3T17	Δ%	9M18	9M17	Δ%
Vida	40,5	39,5	2,7%	119,5	118,2	1,1%
Habitacional	34,2	35,9	-4,7%	97,5	102,6	-5,0%
Prestamista	37,7	33,7	11,7%	103,5	99,6	4,0%
Patrimoniais	14,8	10,5	41,2%	38,1	31,4	21,3%
Bancassurance	**127,2**	**119,6**	**6,4%**	**358,6**	**351,8**	**1,9%**
Auto	4,2	4,5	-6,8%	13,1	14,1	-7,1%
Riscos Especiais	12,6	12,1	4,1%	36,8	36,9	-0,4%
Saúde	0,6	0,3	71,0%	1,0	2,7	-64,7%
Tradicionais	**17,4**	**17,0**	**2,5%**	**50,9**	**53,8**	**-5,5%**
Consórcio	4,8	5,4	-10,6%	14,6	7,4	97,8%
Quebra de Garantia	4,4	4,2	4,1%	12,8	5,7	125,1%
Prestamista Consórcio	2,7	2,7	-1,2%	7,2	3,6	98,8%
Serviços de Backoffice[1]	2,9	2,8	3,5%	7,6	3,6	114,0%
Plataforma	2,6	0,0	n.a.	8,8	0,0	n.a.
Outros[1]	0,2	0,4	-55,4%	0,6	0,6	0,2%
Operação Parceiros	**17,5**	**15,5**	**12,9%**	**51,5**	**20,8**	**147,6%**
Previdência	4,1	3,8	8,9%	12,5	10,6	17,5%
Demais Produtos	3,7	1,9	98,4%	9,2	5,4	70,2%
Outros Produtos	**7,8**	**5,7**	**38,4%**	**21,7**	**16,1**	**35,3%**
Receita Bruta	**170,0**	**157,7**	**7,8%**	**482,8**	**442,5**	**9,1%**

[1]Até o 3T17, os números de "Serviços de Backoffice" e "Outros" eram apresentados consolidados como "Outros", sendo reclassificados entre essas linhas no 4T17. Não houve modificação no totalizador.

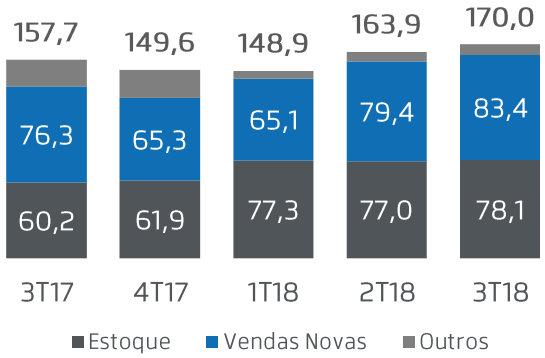
O crescimento de Receita Bruta apresentado no 3T18 decorre principalmente (i) dos resultados de Vida, Prestamista e Patrimoniais, no bloco dos produtos de Bancassurance, com crescimento de 2,7%, 11,7% e 41,2%, respectivamente, em relação ao terceiro trimestre de 2017, e (ii) do resultado da Operação Parceiros, com crescimento de 12,9% em relação ao 3T17. 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 3T18, 48,4% 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 68,8% do nosso estoque de receitas no 3T18 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 63,3% do total de receitas do canal no 3T18, 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]	3T17	4T17	1T18	2T18	3T18	% Receita total[1]	3T18 x 3T17
Vida	24,5	25,0	25,6	26,9	28,2	69,6%	15,1%
Habitacional	23,7	24,4	25,2	25,3	25,6	74,7%	8,1%
Residencial	2,4	2,7	3,1	3,5	3,9	36,1%	61,5%
MR Empresarial	2,2	1,7	2,2	2,2	2,2	56,1%	-0,5%
Auto	3,7	3,6	3,7	3,6	3,5	82,4%	-5,0%
Riscos Especiais	3,5	4,3	5,2	4,4	3,7	29,2%	6,7%
Operação Parceiros	n.a.	n.a.	12,1	11,2	11,1	63,3%	n.a.
Receita Estoque[3]	**60,2**	**61,9**	**77,3**	**77,0**	**78,1**	**48,4%**	**29,7%**

[1]A receita da Operação Parceiros é apresentada integralmente em "Outros" do 2T17 ao 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 3T17 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.

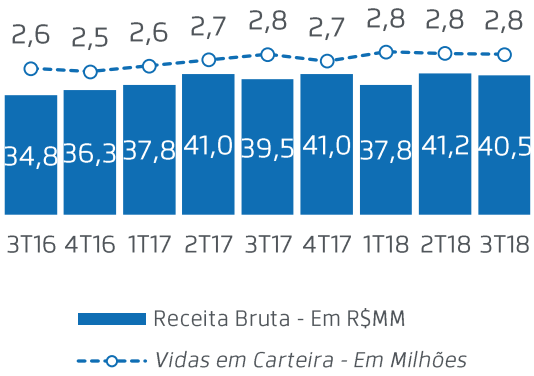
3.2 PRODUTOS DE BANCASSURANCE

Os produtos de Bancassurance atingiram Receita Bruta de R$127,2 milhões no 3T18, 6,4% superior ao apresentado no mesmo período de 2017. Esse resultado está majoritariamente relacionado ao crescimento dos produtos Prestamista e Residencial, porém compensado pela queda na originação de contratos habitacionais, em relação ao 3T17, impactando vendas novas dos seguros Habitacional e Vida.

3.2.1 Vida

Nossa Receita Bruta atingiu R$40,5 milhões no 3T18, com um crescimento de 2,7% quando comparada ao 3T17.

Carteira de Vidas



O resultado do 3T18 foi influenciado pela redução de vendas novas do período, 17,7% inferior ao realizado no 3T17. Essa performance foi impactada pela redução na quantidade de contratos habitacionais do trimestre, com queda de 20,2% frente ao 3T17. Essa é a principal transação para a oferta qualificada dos produtos de Vida na modalidade Pagamento Único, que possuem maior ticket médio do ramo. A queda nas vendas novas foi inteiramente compensada pelo crescimento de 15,1% nas receitas de estoque do 3T18, quando comparadas ao 3T17.

O portfólio de produtos de Vida da Caixa Seguradora proporciona ganhos significativos com vendas novas, além de promover o crescimento do estoque de receitas da Companhia: (i) os produtos de pagamento mensal geram estoque e proporcionam um aumento sustentável da carteira no longo prazo; e (ii) os ganhos obtidos com as vendas novas adquirem maior relevância sempre que vendidos com ticket mais alto em uma única parcela.

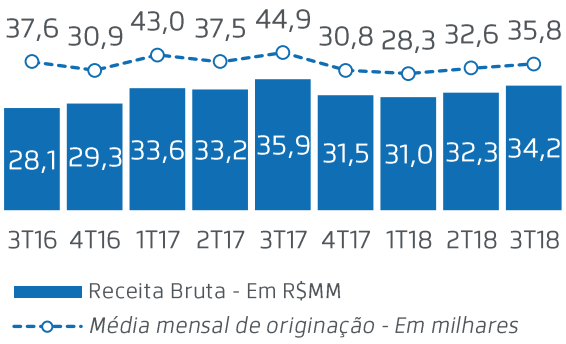
Indicador	3T18	3T17	Δ%	9M18	9M17	Δ%
Vidas em carteira[1] (MM)	2,8	2,8	0,0%	2,8	2,8	0,0%
Receita Bruta (R$MM)	40,5	39,5	2,7%	119,5	118,2	1,1%

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

3.2.2 Habitacional

A receita do produto apresentou queda de 4,7% no 3T18, quando comparada ao 3T17. Embora seja perceptível o avanço na originação de novos contratos nesse trimestre em relação aos últimos três trimestres divulgados, houve uma queda de 20,2% em relação ao 3T17, quando consideradas as três linhas de crédito imobiliário (SBPE, FGTS e MCMV). Essa redução, causada majoritariamente pelas linhas de crédito SBPE e FGTS, impactou a receita de agenciamento do período, que incide sobre a geração de novas vendas, com resultado trimestral 29,2% inferior à performance do 3T17. Porém, salientamos a tendência de crescimento no número de contratos concedidos em todas as linhas de crédito no exercício de 2018.

Originação de Novos Contratos



Já a receita de corretagem, que incide sobre o estoque de contratos vigentes de seguro Habitacional, apresentou crescimento de 7,6% no trimestre, quando comparada ao 3T17, – e compensou em parte a queda na geração de novas receitas do produto. Esse aumento foi influenciado majoritariamente pelo efeito de acúmulo de carteira nas modalidades SBPE, FGTS e MCMV.

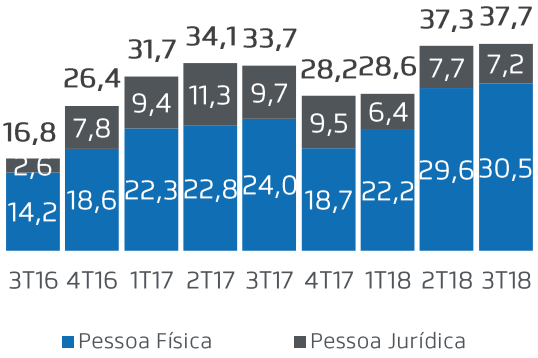
O quadro abaixo demonstra a composição da receita por modalidade de comissão e concessão média por tipo de crédito:

Indicador	3T18	3T17	Δ%	9M18	9M17	Δ%
SBPE e FGTS (mil)	9,4	18,1	-47,7%	7,3	16,2	-55,0%
MCMV (mil)	26,4	26,8	-1,6%	24,9	25,6	-2,6%
Contratos Originados/mês (mil)	35,8	44,9	-20,2%	32,2	41,8	-22,9%
Corretagem (R$MM)	25,7	23,9	7,6%	76,5	69,2	10,5%
Agenciamento (R$MM)	8,5	12,0	-29,2%	21,0	33,4	-37,2%
Receita Bruta (R$MM)	34,2	35,9	-4,7%	97,5	102,6	-5,0%

3.2.3 Prestamista

A Receita Bruta do produto Prestamista apresentou crescimento de 11,7% no 3T18, em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo pelo segundo trimestre consecutivo o melhor resultado da série histórica do produto. O principal destaque do 3T18 foi o Prestamista para Pessoas Físicas, que atingiu R$30,5 milhões em faturamento – 26,8% acima do realizado no 3T17. O produto para Pessoa Jurídica, no 3T18, apresentou queda de 25,6% em relação ao 3T17.

Receita Bruta - Em R$ MM



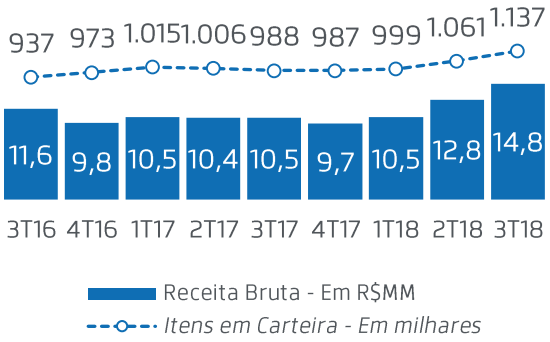
O quadro a seguir demonstra a composição da receita por tipo de produto:

Indicador	3T18	3T17	Δ%	9M18	9M17	Δ%
Prestamista PF (R$MM)	30,5	24,0	26,8%	82,2	69,2	18,9%
Prestamista PJ (R$MM)	7,2	9,7	-25,6%	21,3	30,4	-29,9%
Receita Bruta (R$MM)	37,7	33,7	11,7%	103,5	99,6	4,0%

3.2.4 Patrimoniais

No 3T18, a Receita Bruta dos produtos Patrimoniais apresentou expressivo crescimento de 41,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. O seguro Residencial foi o principal responsável por esse desempenho, com alta de 51,1% na mesma comparação, resultado (i) do incremento de vendas novas do produto no balcão CAIXA, impulsionado pelo esforço comercial da rede de ASVENs, (ii) pelo crescimento da taxa de renovação do produto no 3T18 e (iii) pelo aumento do ticket médio, com a maior participação do produto plurianual nas vendas do período.

Carteira de Itens



O seguro Multirrisco Empresarial também apresentou um bom resultado no trimestre, atingindo receita bruta de R$3,9 milhões, um crescimento de 19,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse desempenho foi influenciado pelo crescimento de 59,6% nas vendas novas do produto no período.

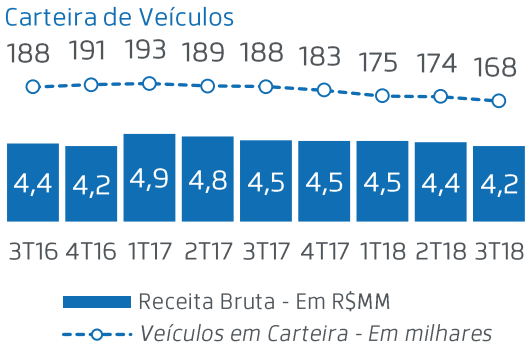
Indicador	3T18	3T17	Δ%	9M18	9M17	Δ%
Residencial (mil)	1.014	875	15,9%	1.014	875	15,9%
MR Empresarial (mil)	123	113	9,3%	123	113	9,3%
Itens em carteira (mil)	1.137	988	15,1%	1.137	988	15,1%
Residencial (R$MM)	10,9	7,2	51,1%	26,9	20,3	32,6%
MR Empresarial (R$MM)	3,9	3,3	19,2%	11,2	11,1	0,7%
Receita Bruta (R$MM)	14,8	10,5	41,2%	38,1	31,4	21,3%

3.3 PRODUTOS TRADICIONAIS DE SEGUROS

Os produtos Tradicionais de Seguros atingiram Receita Bruta de R$17,4 milhões no 3T18. O destaque desse bloco de produtos foi a linha de Riscos Especiais, que registrou aumento de R$0,5 milhão, ou 4,1%, em sua receita em relação ao 3T17. O produto Saúde, como mencionado em trimestres anteriores, está em processo de reavaliação pela Caixa Seguradora e registrou, no 3T18, um crescimento de R$0,2 milhão, ou 71,0%, em relação ao 3T17, devido, especialmente ao reconhecimento de R$0,4 milhão em receitas retroativas. Abaixo detalhamos os produtos Auto e Riscos Especiais.

3.3.1 Auto

O produto Auto atingiu receita de R$4,2 milhões no 3T18, uma queda de 6,8% quando comparada ao apresentado no mesmo período de 2017. A carteira de itens atingiu 168,1 mil itens no fechamento do trimestre, uma queda de 10,6% em relação ao apresentado no 3T17.



Indicador	3T18	3T17	Δ%	9M18	9M17	Δ%
Itens em carteira (mil)	168,1	188,0	-10,6%	168,1	188,0	-10,6%
Receita Bruta (R$MM)	4,2	4,5	-6,8%	13,1	14,1	-7,1%

3.3.2 Riscos Especiais

Os produtos do segmento de Riscos Especiais apresentaram crescimento de 4,1% no 3T18, quando comparados ao 3T17.

Esse resultado foi impulsionado, majoritariamente, pelo bloco de produtos Garantia, que apresentou no 3T18 um desempenho 16,9% superior ao mesmo período de 2017, motivado, principalmente, pelo incremento nas vendas do produto Seguro Garantia Término de Obra (SGTO), devido à liberação de crédito para retomada da construção de empreendimentos Minha Casa Minha Vida, bem como pelo Seguro Garantia Judicial, destinado a médias e grandes empresas na substituição da fiança judicial.

No mesmo período comparativo, o principal impacto no resultado se deu na linha de Outros Produtos, com queda de 22,9%, explicada majoritariamente pelo baixo desempenho na comercialização dos produtos Vida em Grupo e Risco de Engenharia.

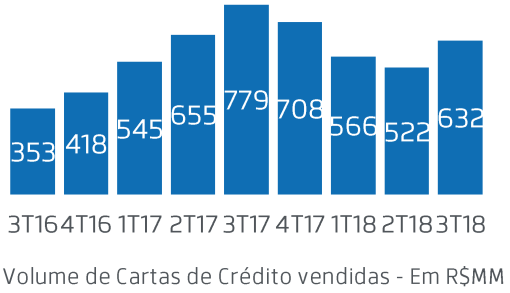
Destacamos que as vendas dos produtos de Riscos Especiais são realizadas pela nossa empresa controlada com estrutura comercial que atende ao canal B2B – com diversas seguradoras no seu portfólio. O quadro a seguir demonstra a composição da receita por bloco de produtos:

Indicador (R$ milhões)	3T18	3T17	Δ%	9M18	9M17	Δ%
Garantia	7,9	6,8	16,9%	20,4	18,5	10,1%
Rural	0,6	0,7	-19,9%	2,5	4,0	-37,6%
RCPM	2,1	2,0	5,0%	6,0	6,0	-0,1%
Outros	2,0	2,6	-22,9%	8,0	8,5	-6,3%
Receita Bruta	12,6	12,1	4,1%	36,8	36,9	-0,4%

3.4 OPERAÇÃO PARCEIROS

No 3T18, a Receita Bruta da Operação Parceiros atingiu R$17,5 milhões, representando 10,3% da Receita Bruta total da Companhia.

Cartas vendidas²



Nesse trimestre, observamos uma retomada no volume de cartas de crédito vendidas, atingindo o montante de R$631,6 milhões, um resultado 16,0% superior à média do primeiro semestre de 2018. Esse desempenho é efeito, especialmente, da retomada na oferta de cartas de Consórcio no período. Apesar dessa recuperação, ocorrida em uma velocidade inferior ao esperado, apresentamos queda de 18,9% no volume de cartas de crédito no comparativo com o 3T17, período com melhor desempenho histórico da Operação Parceiros na performance de vendas.

O menor nível de cartas vendidas nesse trimestre, aliado ao efeito do parcelamento no recebimento da comissão, impactaram diretamente o desempenho da sub-linha "Receita Consórcio" no 3T18, que apresentou uma redução de 10,6% na Receita Bruta em relação ao 3T17. A queda nessa sub-linha foi majoritariamente compensada pela Receita Plataforma, que passamos a receber a partir 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, que contribuiu com R$2,6 milhões na Receita Bruta do período.

Operação Parceiros (R$ MM)	3T18	3T17	Δ%	9M18	9M17	Δ%
Receita Consórcio[1]	4,8	5,4	-10,6%	14,6	7,4	97,8%
Receita Quebra de Garantia	4,4	4,2	4,1%	12,8	5,7	125,1%
Receita Prestamista Consórcio	2,7	2,7	-1,2%	7,2	3,6	98,8%
Receita Backoffice[1]	2,9	2,8	3,5%	7,6	3,6	114,0%
Receita Plataforma	2,6	0,0	n.a.	8,8	0,0	n.a.
Receita Outros[1]	0,2	0,4	-55,4%	0,6	0,6	0,2%
Receita Bruta Contábil[1]	**17,5**	**15,5**	**12,9%**	**51,5**	**20,8**	**147,6%**
Receita Bruta Pró-forma	*17,5*	*15,5*	*12,9%*	*51,5*	*43,6*	*18,1%*
Volume de Cartas Vendidas[2]	631,6	778,7	-18,9%	1.720,3	1.978,8	-13,1%

[1]: até o 3T17, os números de "Serviços de Backoffice" e "Outros" eram apresentados consolidados como "Outros", sendo reclassificados entre essas linhas no 4T17. Não houve modificação no totalizador.
[2]: dados históricos coletados do material dos nossos assessores financeiros para essa transação

3.5 OUTROS PRODUTOS

A Receita Bruta de Outros Produtos cresceu 38,4% no período, quando comparada ao 3T17. Previdência apresentou crescimento de 8,9% no comparativo em relação ao mesmo período de 2017, pelo maior foco no produto na rede de agências CAIXA.

Indicador (R$ milhões)	3T18	3T17	Δ%	9M18	9M17	Δ%
Previdência	4,1	3,8	8,9%	12,5	10,6	17,5%
Demais Produtos	3,7	1,9	98,4%	9,2	5,4	70,2%
Receita Bruta	**7,8**	**5,7**	**38,4%**	**21,7**	**16,1**	**35,3%**

4. Custos, Despesas e Outros

Indicador (R$ milhões)	3T18	3T17	Δ%	9M18	9M17	Δ%
Balcão	(28,2)	(29,0)	-2,8%	(80,0)	(80,9)	-1,2%
Multimeios[1]	(3,2)	(3,3)	-2,9%	(9,5)	(10,1)	-5,8%
Backoffice	(5,5)	(4,1)	33,4%	(14,8)	(9,4)	56,9%
Operação Parceiros	(2,9)	(1,3)	130,1%	(7,9)	(1,5)	425,3%
Custos	**(39,8)**	**(37,7)**	**5,6%**	**(112,2)**	**(101,9)**	**10,1%**
Despesas Gerais e Adm.	**(24,8)**	**(23,9)**	**3,7%**	**(77,6)**	**(63,7)**	**21,8%**
Custos e Despesas[2]	**(64,6)**	**(61,6)**	**4,9%**	**(189,8)**	**(165,7)**	**14,6%**
Outras Receitas/Despesas	**2,1**	**(1,1)**	**-287,5%**	**(9,8)**	**(23,4)**	**-58,0%**

[1] Nova denominação para o Canal Remoto.
[2] Totalizador das linhas "Custos" e "Despesas Gerais e Administrativas".

No 3T18, nossos Custos e Despesas apresentaram um resultado 4,9% (ou R$3,0 milhões) superior ao mesmo período do ano anterior, um desempenho decorrente do crescimento nos custos com Backoffice e Operação Parceiros, além do aumento nas despesas Gerais e Administrativas, tendo sido parcialmente compensado pela redução nos custos com o Balcão e Operação Multimeios. Na linha de Outras Receitas/Despesas observamos um resultado positivo no 3T18 devido à ocorrência de uma receita não recorrente no período, conforme detalharemos nas seções a seguir.

4.1 CUSTOS

No 3T18 nossos custos apresentaram um aumento de 5,6% quando comparados ao mesmo período do ano anterior. Esse crescimento foi impulsionado, principalmente, pelo aumento dos custos relacionados ao *headcount* atribuído à Operação Parceiros e das operações do Backoffice, devido ao incremento nas atividades dessas operações ao longo do trimestre.

O quadro a seguir demonstra a composição dos nossos custos:

Indicador (R$ milhões)	3T18	3T17	Δ%	9M18	9M17	Δ%
Pessoal	(26,1)	(26,6)	-1,9%	(73,9)	(75,7)	-2,3%
Viagens e Reembolsos	(0,6)	(0,8)	-19,2%	(1,9)	(2,1)	-8,0%
Outros	(1,4)	(1,5)	-10,2%	(4,2)	(3,2)	31,1%
Balcão	**(28,2)**	**(29,0)**	**-2,8%**	**(80,0)**	**(80,9)**	**-1,2%**
Pessoal	(2,2)	(2,0)	13,2%	(6,4)	(5,8)	10,1%
Outros[2]	(1,0)	(1,4)	-25,5%	(3,0)	(4,2)	-27,8%
Multimeios[1]	**(3,2)**	**(3,3)**	**-2,9%**	**(9,5)**	**(10,1)**	**-5,8%**
Pessoal	(4,8)	(3,4)	43,1%	(12,9)	(7,4)	73,5%
Outros	(0,7)	(0,8)	-9,6%	(2,0)	(2,0)	-3,5%
Backoffice	**(5,5)**	**(4,1)**	**33,4%**	**(14,8)**	**(9,4)**	**56,9%**
Pessoal	(1,9)	(0,5)	273,5%	(4,9)	(0,6)	663,7%
Outros	(1,1)	(0,8)	38,4%	(3,1)	(0,9)	251,1%
Operação Parceiros	**(2,9)**	**(1,3)**	**130,1%**	**(7,9)**	**(1,5)**	**425,3%**
Custos	**(39,8)**	**(37,7)**	**5,6%**	**(112,2)**	**(101,9)**	**10,1%**

[1] Nova denominação para o Canal Remoto.
[2] Originalmente os números do 3T17 e 9M17 eram, respectivamente (em milhões), Call Center – R$0,3 e R$1,0; Outros – R$1,1 e R$3,3, tendo sido consolidados em "Outros" no 3T18. Não houve modificação no totalizador.

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

- Balcão: a diminuição de R$0,8 milhão (ou 2,8%) nos custos do 3T18, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, foi influenciado, principalmente: (i) pela redução na provisão com participação nos lucros no 3T18, quando comparado ao 3T17, devido à adequação da contabilização dessa provisão à visão por canais da Companhia, impactando a linha de Pessoal, (ii) pela diminuição nos gastos de viagens com passagens aéreas e estadias, contabilizadas na linha Viagens e Reembolsos e (iii) pela economia com aluguéis e condomínios em nossas regionais devido a renegociação de contratos refletidos na linha Outros.

- Multimeios: a redução de R$0,1 milhão (ou 2,9%) no 3T18, 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, parcialmente compensada pelo crescimento nos custos de pessoal devido a rescisões ocorridas no final do trimestre.

- Backoffice: o crescimento de R$1,3 milhão (ou 33,4%) no 3T18, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, foi impactado, principalmente, por (i) aumento de *headcounts* direcionados a atividades de pós-venda dos produtos Habitacional e Prestamista e (ii) aumento de *headcounts* direcionados a atividades de gestão estratégica do canal, anteriormente alocadas na equipe administrativa.

- 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$1,6 milhão no 3T18, 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 3T18, nossas Despesas Gerais e Administrativas foram de R$24,8 milhões, o que representa um crescimento de R$0,9 milhão (ou 3,7%) no 3T18 quando comparado ao mesmo período do ano anterior. Apesar desse crescimento, o patamar de despesas apresentado nesse trimestre foi 9,9% abaixo da média dos três últimos trimestres, efeito do foco da Companhia no controle do nível das despesas. Esses e os demais efeitos serão detalhados a seguir.

Indicador (R$ milhões)	3T18	3T17	Δ%	9M18	9M17	Δ%
Pessoal	(16,3)	(16,1)	1,5%	(49,1)	(39,2)	25,3%
Serviços de Terceiros	(0,9)	(1,7)	-45,9%	(4,0)	(4,2)	-5,2%
Ocupação	(1,4)	(0,8)	64,9%	(4,3)	(3,1)	41,1%
Tecnologia e Telecom	(3,5)	(2,4)	47,2%	(12,3)	(6,5)	88,9%
Outros	(2,7)	(2,9)	-9,4%	(7,8)	(10,7)	-26,9%
Despesas Gerais e Adm.	**(24,8)**	**(23,9)**	**3,7%**	**(77,6)**	**(63,7)**	**21,8%**
Outras receitas/despesas	**2,1**	**(1,1)**	**-287,5%**	**(9,8)**	**(23,4)**	**-58,0%**

Segue abaixo um resumo das principais variações no período:

- Pessoal: o aumento de R$0,2 milhão (ou 1,5%) no 3T18 no pacote de pessoal, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, decorre, principalmente de: (i) dissídio coletivo concedido em janeiro de 2018, o que impacta salários e encargos, além do reajuste de benefícios e (ii) despesas relacionadas a rescisões contratuais de funcionários. Essas despesas são parcialmente compensadas pela redução de 15,3% no Headcount administrativo em relação ao mesmo período no ano anterior.

- Ocupação: o aumento de R$0,6 milhão (ou 64,9%) no 3T18 em Infra e Ocupação, quando comparado ao mesmo período de 2017, decorre, essencialmente, de aumento nos gastos com aluguel e condomínio na matriz da Companhia, além de realocação de espaços de trabalho de Custos para Despesas.

- Tecnologia e Telecom: o crescimento de R$1,1 milhão (ou 47,2%) no 3T18, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, decorre, especialmente, do aumento nos gastos com licenças de softwares e com infraestrutura tecnológica.

- Serviços de Terceiros: a redução de R$0,8 milhão (ou 45,9%) no 3T18, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, é decorrente da redução nos gastos com fornecedores contratados para o desenvolvimento e fortalecimento na nova marca Wiz, lançada no 2T17, e da internalização de atividades relacionadas a comunicação e marketing.

- Outros: a redução de R$0,2 milhão (ou 9,4%) no 3T18, quando comparado ao mesmo período do ano anterior, decorre, especialmente, da redução nos gastos com viagens e reembolsos das equipes de apoio, bem como dos menores gastos com honorários advocatícios e contingências trabalhistas.

4.3 OUTRAS RECEITAS/DESPESAS

Conforme apresentado no quadro da seção anterior, o resultado positivo de R$2,1 milhões na linha de Outras Receitas/Despesas do 3T18 é devido ao reconhecimento de uma receita não recorrente no período, no valor de R$4,5 milhões (ajustado a valores líquidos de PIS/COFINS). Esse recebimento é parte 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.

4.4 INDICADORES DE DESPESAS

O gasto com pessoal representa o principal componente dos nossos Custos e Despesas, representando, no 3T18, 75,5% deste total.

No 3T18, reduzimos 66 funcionários do quadro da Companhia, ou 3,5% no *headcount* total, quando comparado ao mesmo período do ano passado. Esse resultado reflete o esforço para readequação do gasto com pessoal administrativo e multimeios, sendo parcialmente compensado pela expansão da Operação Parceiros e da operação de Backoffice.

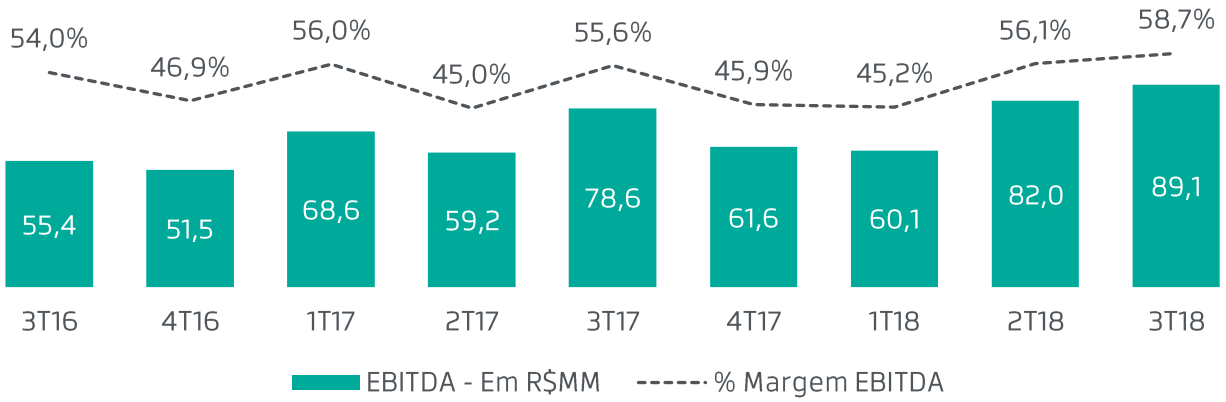
Qtd. de funcionários	3T18[1]	3T17[1]	Δ%	9M18[2]	9M17[2]	Δ%
Balcão	1.216	1.233	-1,4%	1.198	1.246	-3,9%
Multimeios[4]	99	144	-31,3%	116	131	-11,7%
Backoffice	220	202	8,9%	219	165	33,0%
Comercial Parceiros[3]	39	15	160,0%	40	13	205,1%
Administrativo	255	301	-15,3%	275	253	9,0%
Headcount total	**1.829**	**1.895**	**-3,5%**	**1.848**	**1.808**	**2,2%**

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

5. EBITDA e Lucro Líquido

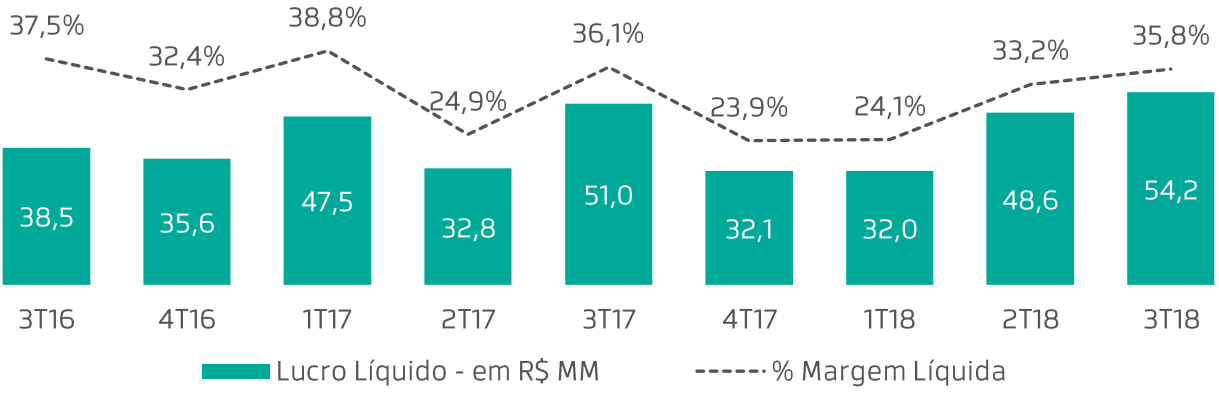
5.1 EBITDA

Encerramos o 3T18 com um EBITDA contábil de R$89,1 milhões, um resultado 13,3% (ou R$10,5 milhões) acima do mesmo período do ano anterior. Esse resultado foi devido, especialmente, à expansão da receita da Companhia, bem como manutenção no nível de custos e despesas no 3T18 em relação ao 3T17, conforme detalhado nas seções anteriores deste release. A Margem EBITDA no 3T18 foi de 58,7%, um crescimento de 3,1p.p. no comparativo ao 3T17.



5.2 LUCRO LÍQUIDO

Nesse trimestre, nosso Lucro Líquido contábil aumentou R$3,2 milhões, ou 6,3% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado é decorrente (i) dos efeitos mencionados no EBITDA; (ii) do aumento da linha Depreciação/Amortização e (iii) do menor resultado financeiro devido a fatores que serão melhor detalhados a seguir. Nossa margem líquida apresentou um decréscimo de 0,3p.p. no comparativo dos trimestres devido a efeitos observados abaixo do EBITDA.



Segue abaixo um resumo das principais variações no período:

Indicador (R$ milhões)	3T18	3T17	Δ%	9M18	9M17	Δ%
EBITDA	89,1	78,6	13,3%	231,2	206,4	12,0%
Depreciação e Amortização	(7,8)	(2,2)	248,2%	(23,5)	(7,2)	227,6%
Resultado financeiro	(2,6)	(1,5)	76,2%	(7,7)	5,6	-236,1%
IR e CSLL	(24,4)	(23,9)	2,4%	(65,2)	(73,6)	-11,3%
Lucro Líquido, contábil	54,2	51,0	6,3%	134,8	131,3	2,7%
Margem Líquida	35,8%	36,1%	-0,3p.p.	31,3%	33,2%	-1,9p.p.

Seguem abaixo os destaques do período:

- Depreciação e Amortização: no 3T18 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. Com isso, nossas despesas de depreciação e amortização apresentaram crescimento de R$5,6 milhões (ou 248,2%) em comparação ao mesmo período do ano anterior.

- Resultado financeiro: no 3T18 nosso resultado financeiro apresentou redução de R$1,1 milhão, uma queda de 76,2% em relação ao mesmo período do ano anterior. Esse resultado foi decorrente: (i) da maior despesa financeira no período, impactada pelo reconhecimento de despesa referente ao Ajuste a Valor Presente do custo de aquisição da Finanseg, no valor de R$3,0 milhões e (ii) do saldo de caixa inferior ao ano anterior, decorrente do pagamento das parcelas da aquisição da Finanseg, e pagamento de dividendos no trimestre, além da queda na taxa SELIC, resultando em uma menor receita financeira no período.

- IR e CSLL: no 3T18 nossos gastos com IR/CSLL apresentaram um aumento de R$0,5 milhão (ou 2,4%) devido, principalmente, a base de aplicação da alíquota ter sido superior no comparativo. A alíquota efetiva fechou em linha com períodos de normalidade da operação da Companhia.

6. Fluxo de Caixa

Encerramos o 3T18 com saldo de caixa de R$12,8 milhões. Nosso fluxo de caixa representa, basicamente, o nosso lucro líquido de R$54,2 milhões apurado no 3T18, descontado pelos efeitos em investimentos e pelo pagamento de dividendos no período.

Indicador (R$ milhões)	3T18	2T18	1T18	4T17	3T17
Lucro líquido	**54,2**	**48,6**	**32,0**	**32,1**	**51,0**
Depreciação e amortização	7,8	8,2	7,5	14,0	2,2
Capital de giro	(3,2)	(5,1)	(23,1)	(7,0)	9,3
Capex	(0,7)	(1,4)	(3,6)	(5,7)	(9,3)
Geração de caixa operacional	**58,1**	**50,3**	**12,8**	**33,3**	**53,3**
Investimentos	(16,0)	(41,3)	2,9	(44,6)	(0,7)
Dividendos	(42,3)	(41,5)	-	(3,0)	(47,1)
Outros	-	-	-	0,0	0,0
Fluxo de caixa	**(0,2)**	**(32,5)**	**15,7**	**(14,3)**	**5,6**
Saldo inicial	**13,0**	**45,6**	**29,9**	**44,2**	**38,6**
Fluxo de caixa	(0,2)	(32,5)	15,7	(14,3)	5,6
Saldo final	**12,8**	**13,0**	**45,6**	**29,9**	**44,2**

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

- Investimentos: o fluxo em Investimentos é decorrente do desembolso de R$19,0 milhões para pagamento do complemento da terceira parcela relativa à aquisição da Finanseg. Esse desembolso foi parcialmente compensado pelo efeito positivo no fluxo de caixa da Companhia, no valor de R$3,0 milhões, referente ao Ajuste a Valor Presente do *earnout* registrado na aquisição da Finanseg.

- Dividendos: no trimestre, o desembolso de R$42,3 milhões em dividendos é referente ao pagamento dos dividendos remanescentes provenientes do lucro líquido do exercício de 2017, no valor de R$40,9 milhões, conforme aprovado em Assembleia Geral realizada em 19 de abril de 2018. Além disso, houve o desembolso de R$1,4 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	354.221	339.416	430.836	395.439
Custo dos serviços prestados	(88.300)	(80.666)	(112.218)	(101.944)
Lucro bruto	**265.921**	**258.750**	**318.618**	**293.495**
Despesas administrativas	(69.383)	(56.288)	(77.583)	(63.717)
Depreciação e amortização	(5.341)	(6.462)	(23.499)	(7.174)
Outras receitas (despesas)	(12.144)	(20.190)	(9.808)	(23.378)
Participação nos lucros de controladas	13.360	13.819	-	-
Lucro operacional antes do resultado financeiro	**192.413**	**189.629**	**207.728**	**199.226**
Receitas financeiras	1.516	8.450	1.949	9.397
Despesas financeiras	(9.435)	(3.382)	(9.604)	(3.773)
Resultado financeiro, líquido	**(7.919)**	**5.068**	**(7.655)**	**5.624**
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	**184.494**	**194.697**	**200.073**	**204.850**
Imposto de renda e contribuição social correntes	(64.014)	(69.843)	(73.905)	(76.492)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	8.673	2.807	8.673	2.930
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO	**129.153**	**127.661**	**134.841**	**131.288**
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	**0,8076743**	**0,7983439**	**0,8432460**	**0,8210258**
Atribuível a:				
Acionistas da Companhia			129.153	127.661
Participação dos não controladores			5.688	3.627
LUCRO LÍQUIDO DO PERÍODO			**134.841**	**131.288**

7.2 BALANÇO PATRIMONIAL

	Controladora		Consolidado	
ATIVO	30/09/2018	31/12/2017	30/09/2018	31/12/2017
Circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	2.201	4.845	7.056	6.380
Aplicações financeiras	5.167	13.139	5.772	23.476
Contas a receber	39.918	26.502	47.224	29.625
Impostos a compensar	1.561	1.707	3.549	3.801
Outros ativos	17.735	16.304	21.854	16.647
Total do circulante	**66.582**	**62.497**	**85.455**	**79.929**
Não circulante				
Imposto de renda e contribuição social diferidos	20.568	14.682	20.568	14.682
Outros ativos	24.793	14.239	24.854	14.492
Investimentos	450.136	11.963	-	-
Imobilizado	12.127	13.152	14.052	15.351
Intangível	20.355	473.474	471.341	487.736
Total do não circulante	**527.979**	527.510	**530.815**	**532.261**
TOTAL DO ATIVO	**594.561**	**590.007**	**616.270**	**612.190**
PASSIVO				
Circulante				
Contas a pagar	1.791	12.322	2.693	12.902
Obrigações sociais	23.327	25.770	28.804	32.232
Obrigações tributárias	19.175	7.992	24.336	11.966
Dividendos a pagar	-		-	
Intermediação de pagamentos	38.105	30.826	38.120	30.833
Aquisições	45.719	54.338	46.810	58.216
Passivos contingentes	-	-	-	-
Parcelamento de tributos	-	-	-	-
Empréstimos	-	-	-	-
Outros Passivos	14	-	5	-
Total do circulante	**128.131**	**131.248**	**140.768**	**146.149**
Não circulante				
Aquisições	248.284	293.912	248.284	294.849
Passivos contingentes	8.731	2.563	8.936	2.958
Parcelamento de tributos	-	-	-	-
Débitos com partes relacionadas	-	103	-	896
Outros passivos	152	244	152	244
Total do não circulante	**257.167**	**296.822**	**257.372**	**298.947**
Total do passivo	**385.298**	**428.070**	**398.140**	**445.096**
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	-	81.827	-	81.827
Lucros acumulados	129.153	-	129.153	-
Atribuído aos acionistas controladores	**209.263**	**161.937**	**209.263**	**161.937**
Participação dos acionistas não controladores	-	-	8.867	5.157
Total do patrimônio líquido	**209.263**	**161.937**	**218.130**	**167.094**
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LIQUIDO	**594.561**	**590.007**	**616.270**	**612.190**

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.

Backoffice: área da Wiz responsável por suportar o Grupo Caixa Seguradora em atividades de retaguarda, como, por exemplo, regulação de sinistro para linhas de produtos específicas e acompanhamento de cotas e contemplação de Consórcio. 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 Casa do Ator, 927/3º andar
Vila Olímpia - São Paulo/SP

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

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