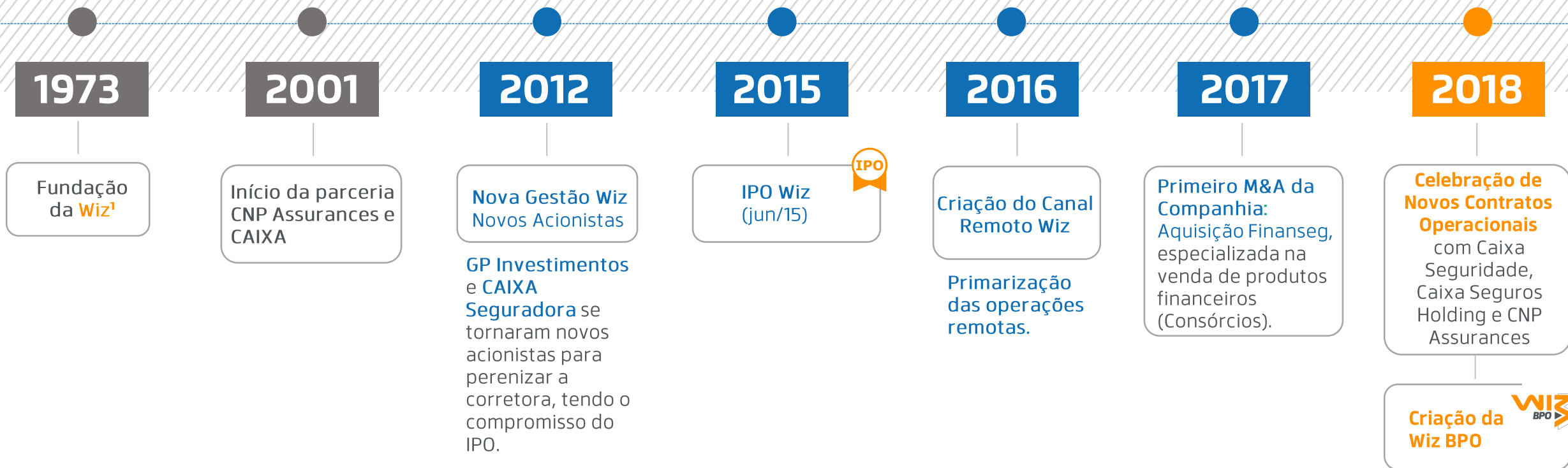


APRESENTAÇÃO
CORPORATIVA
2019
WIZ

AGENDA

- ▶ Sobre a Wiz
- ▶ Nossas Operações e Modelo de Negócios
- ▶ Performance 2018



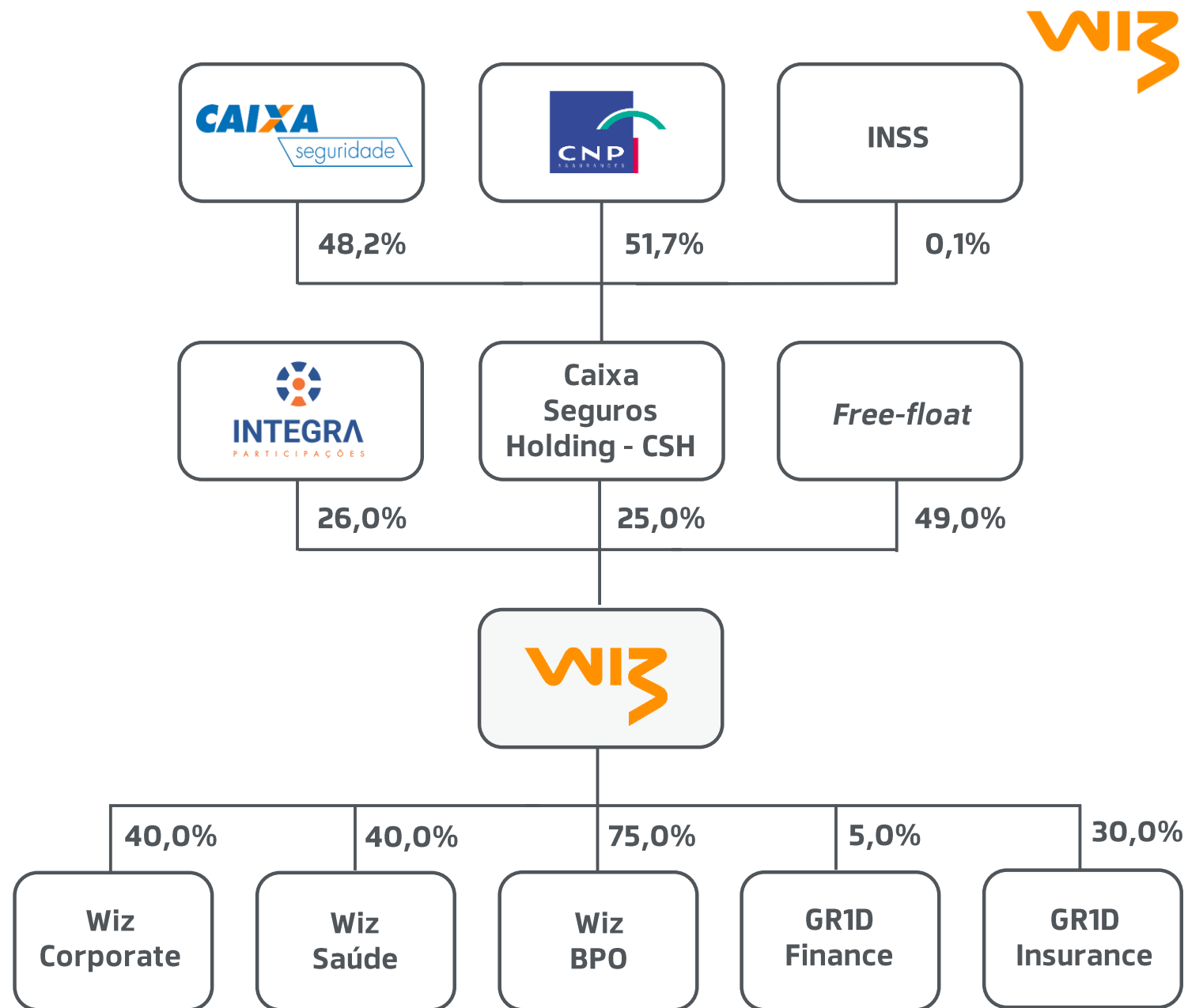
Nota: Wiz fundada como "FENAE Corretora" e depois "Par Corretora"

Timeline

A Wiz tem um histórico financeiro e operacional de sucesso, suportado por parcerias estratégicas



Nossa estrutura acionária



Wiz atua na gestão de canais de distribuição de produtos financeiros e seguros



Wiz

- Blindagem da estrutura corporativa
- Escalabilidade para novos negócios
- Estrutura focada em M&A

Heads de canais

- Maior autonomia
- Responsabilização direta pelos resultados
- Foco em eficiência operacional e entrega de resultados financeiros

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

	Produtos	Clientes	% na Receita ^{1,2,3}	% Estoque ⁴
Presencial	Bancassurance Vida Habitacional Prestamista Patrimoniais			
	Tradicionais Auto Substitutos Previdência Capitalização Consórcio			
Remota	Vida Patrimoniais Auto			
Parceiros	Consórcio Quebra de Garantia Prestamista	 		
Corporate	Garantia RCPM Rural Vida Engenharia (...)	 		
BPO	Pós-Venda Vida Previdência Capitalização Consórcio Habitacional Prestamista Outros Alocação Profissionais Gestão Documentos	 		

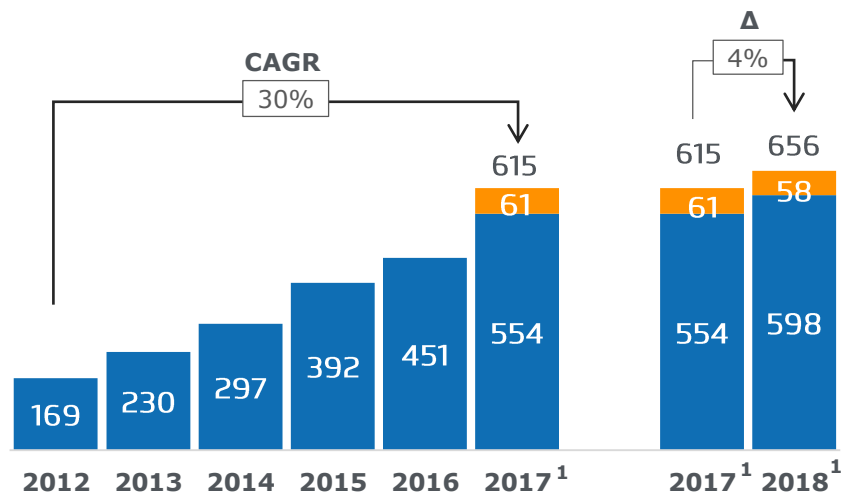
Notas: (1) Receita Bruta ajustada pró-forma; (2) Não considera no totalizador o produto Saúde que teve sua operação descontinuada em 2017; (3) Receita da Operação BPO considera apenas o produto Consórcio. Os demais produtos iniciarão como vertical de receita no 4T18. (4) % de receita bruta do bloco proveniente dos estoques de receita - informação 2018; (5) Considera resultado FY18.

DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

Evolução Receita Bruta Consolidada **Pró-Forma**

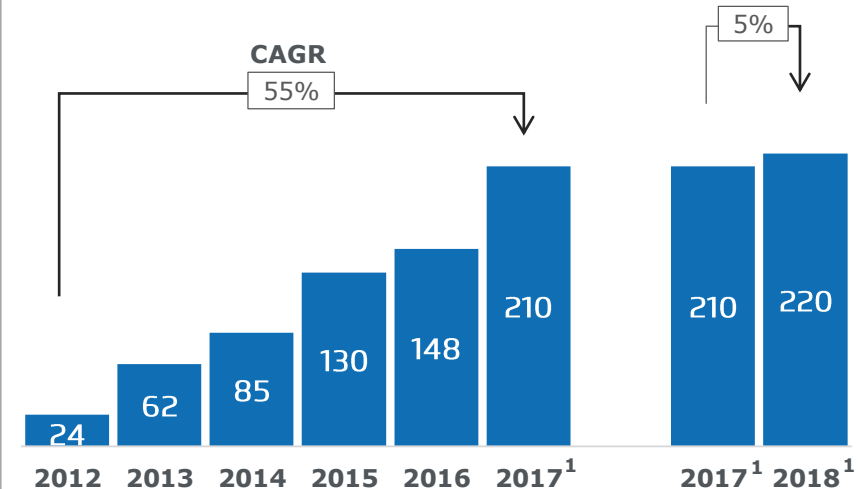
R\$ MM

■ Demais Operações ■ Operação Parceiros



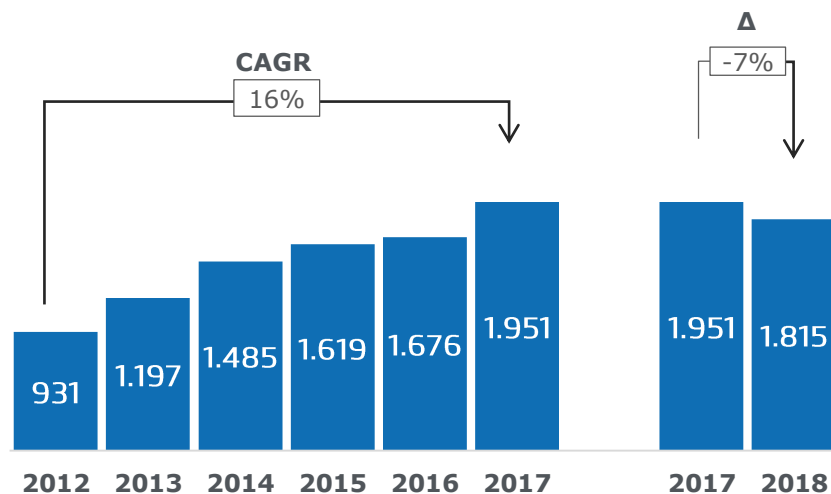
Evolução Lucro Líquido **Pró-Forma**

R\$ MM



Evolução Headcount Total

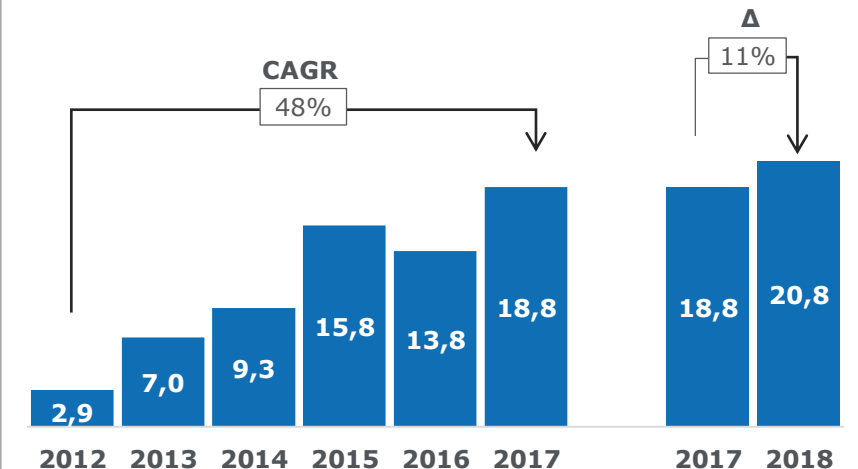
Qtd



Evolução Investimento em tecnologia²

R\$ MM

Total 88 MM



Nota: ¹ Receita Bruta e Lucro Líquido ajustados pró-forma ² Capex e Opex

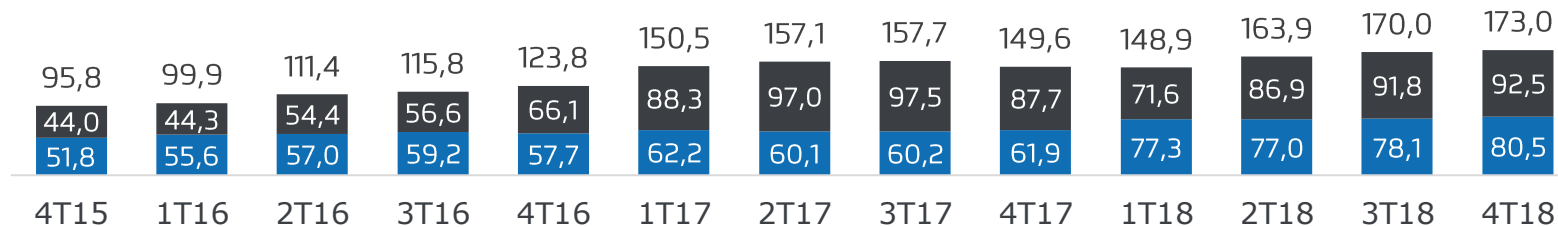
Modelo de gestão Wiz: eficiência operacional e entrega contínua de resultados

Receita Bruta Consolidada Pró-Forma

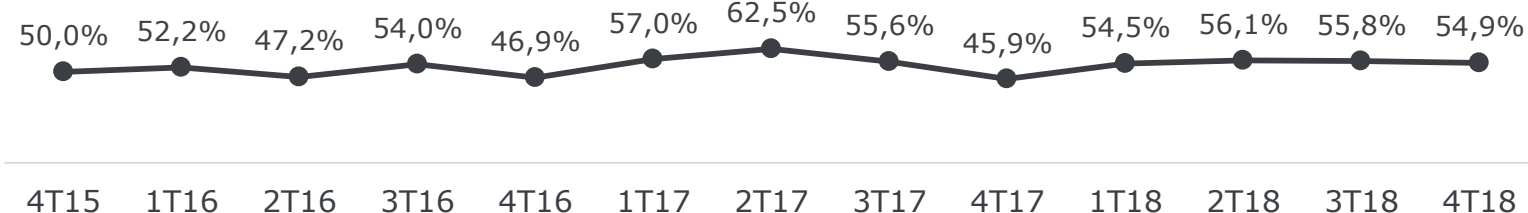
Em R\$ MM

Receita Estoque

Receita Venda Nova e Outros¹

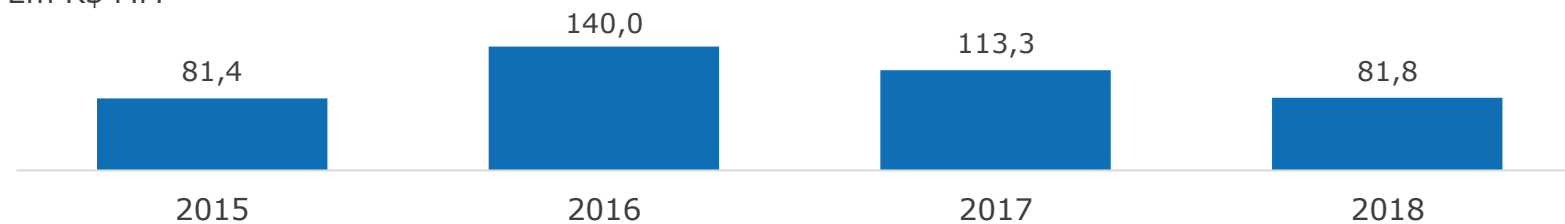


Margem EBITDA Consolidada Ajustada



Pagamento de Dividendos²

Em R\$ MM



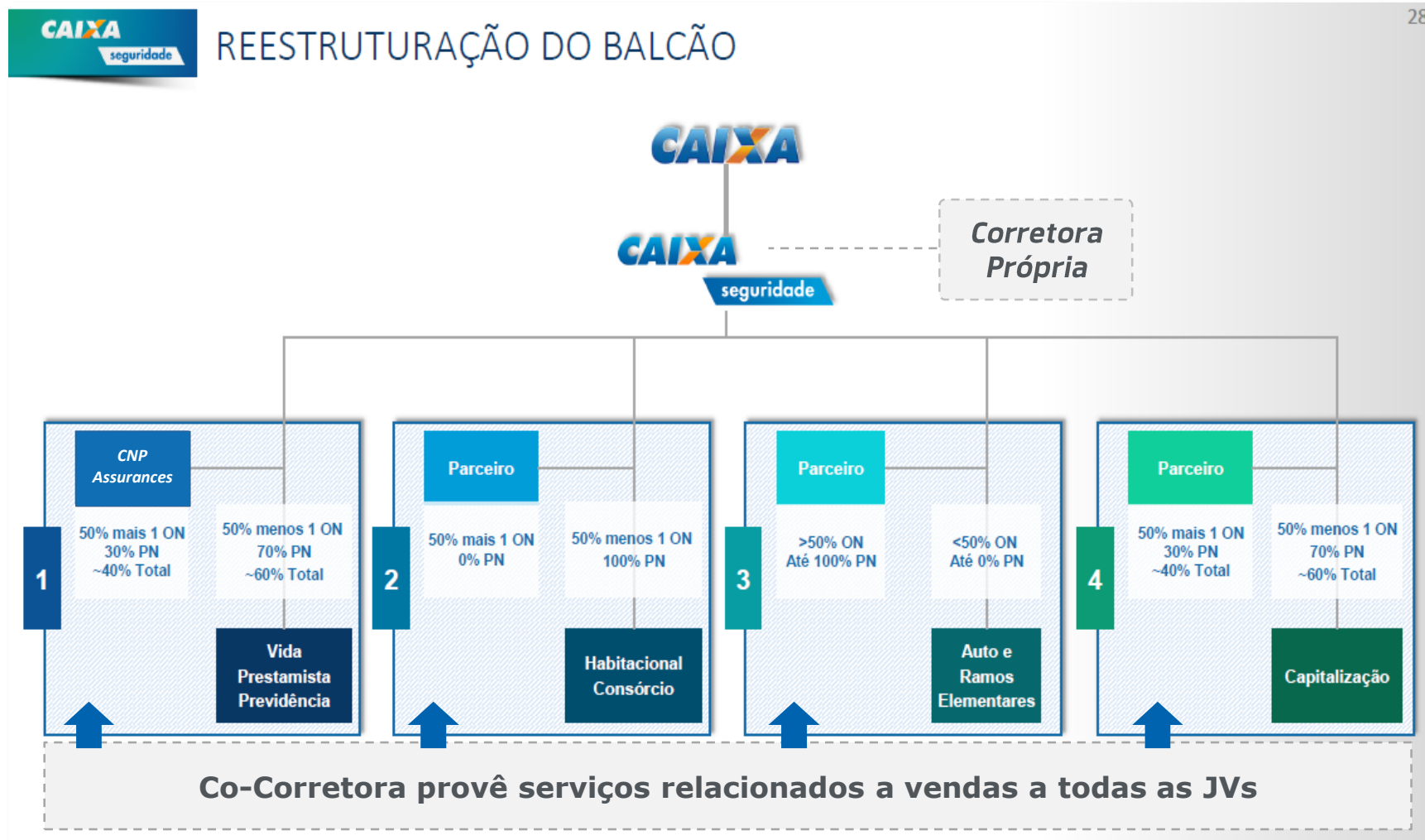
Nota: (1) Considera receita de vendas novas realizadas no período e receita de "outros produtos" que, por sua menor relevância, não são apresentados de forma detalhada em "estoque" e "venda nova". (2) No 2S17 houve mudança na política de pagamento de dividendos da Companhia, passando a realizar distribuição anual. Dividendos distribuídos em 2018 referentes ao resultado do segundo semestre de 2017.



NOVA ESTRUTURA OPERACIONAL CAIXA SEGURIDADE



Reestruturação do Ambiente de Seguros Balcão CAIXA desenhada pela Caixa Seguridade¹



28

Comentários

- ▶ Caixa Seguridade em processo de reestruturação do seu Balcão, com a segmentação das parceiras Seguradoras.
- ▶ Migração de somente uma parceira (CSH), com o portfólio completo de produtos, para a criação de 4 novas JVs, divididas por ramos, de acordo com a figura ao lado
- ▶ Criação de corretora própria, subsidiária integral da Caixa Seguridade, sem atuação operacional
- ▶ Estrutura prevê atuação de uma co-corretora, para prover serviços operacionais relacionados a vendas para todas as JVs, excetuando-se Habitacional a partir de fev/21
- ▶ Wiz como parceira operacional de corretagem até no mínimo fev/21. Após essa data, co-corretor será escolhido através de processo competitivo público (BID).

AGENDA

- ▶ Sobre a Wiz
- ▶ Nossas Operações e Modelo de Negócios
- ▶ Performance 2018



CANAIS E OPERAÇÕES

PRESENCIAL

REMOTA

PARCEIROS

CORPORATE

BPO

Rede Comercial presencial especializada no suporte e na venda direta de produtos financeiros e de seguros alavanca resultados



ATUAÇÃO DO ASVEN

- Venda produtos não bancaseguros
- Ações de penetração na carteira **MAILINGS WIZ**
- Apoio, conformidade e promoção produtos bancaseguros
- Ponto focal orientação seguros
- Relacionamento estruturado com Gerente Geral
- Interface com Gerentes de Relacionamento



AMBIENTE DE ATUAÇÃO

PERFIL AGÊNCIA COM ASVEN

1.400 consignados/ano
1.500 contas abertas/ano
45 mil clientes/agência

AMBIENTE TECNOLÓGICO

WizOn
Intranet Wiz
CRM Wiz – Portal ASVEN
Wizity – Universidade Corporativa

Rede Comercial Wiz



ATUAÇÃO NACIONAL

1.100 ASVENS
alocados em agências CAIXA de todas as regiões do país

Presença em **390 municípios** brasileiros



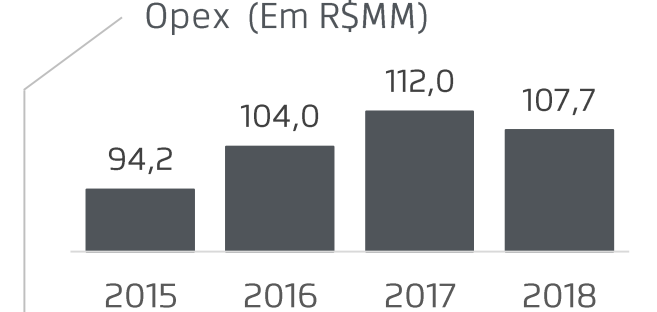
PESSOAS

⚡ **Estratégia de Remuneração:**
modelo meritocrático de acordo com ranking de performance

⚡ **Turnover** de **21,7%** ao ano na rede comercial

\$ INVESTIMENTOS

Opex (Em R\$MM)



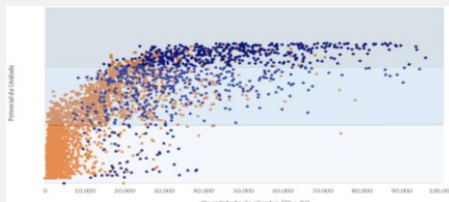
Gente, Tecnologia e Gestão: as bases para nossos resultados



Rede Presencial Wiz

atuante nas agências bancárias com modelo de atuação consolidado e responsivo a novas iniciativas estratégicas.

INTELIGÊNCIA DE ALOCAÇÃO



- Agências sem ASVEN
- Agências com ASVEN

Modelo de Alocação

Alocação por potencial de negócio



Aproveitamento ideal do recurso pessoas com aporte de tecnologia

RECRUTAMENTO

Eficiência e redução de custos com processo de recrutamento digital



- ▶ Divulgação em mídias sociais
- ▶ Entrevistas on-line
- ▶ Todo processo pode ser acompanhado e gerido em aplicativos móveis.

DESENVOLVIMENTO

Treinamentos remotos e on-line, para maior alcance e agilidade no treinamento do time.

- 3 *conhecimento da empresa e produtos*
- 3 *missões específicas para colocar em prática o aprendizado*
- 3 *atualização em temas sobre produtos, técnicas de venda e competências*
- 3 *Desenvolvimento de lideranças*

MODELO DE GESTÃO COMERCIAL



Combinação de pessoas, processos e tecnologia garante a atuação presencial alinhada com os desafios estratégicos

- ▶ **Planejamento de atividades**
- ▶ **Gestão da performance**
- ▶ **Relacionamento de valor com a Caixa**

O modelo bancasseguros: transações bancárias como ponto de partida para a estratégia de venda

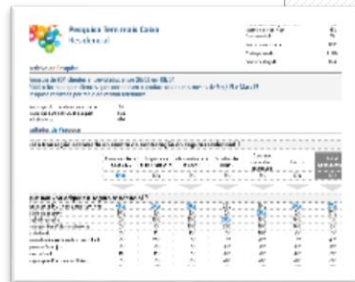


MOBILIZAÇÃO PARA OFERTA DE PRODUTOS BANCASSEGUROS

Construção de um método de vendas através de pesquisas com clientes e vendedores

PESQUISA COM CLIENTES

Entendimento sobre os **hábitos de consumo** dos produtos de seguro CAIXA

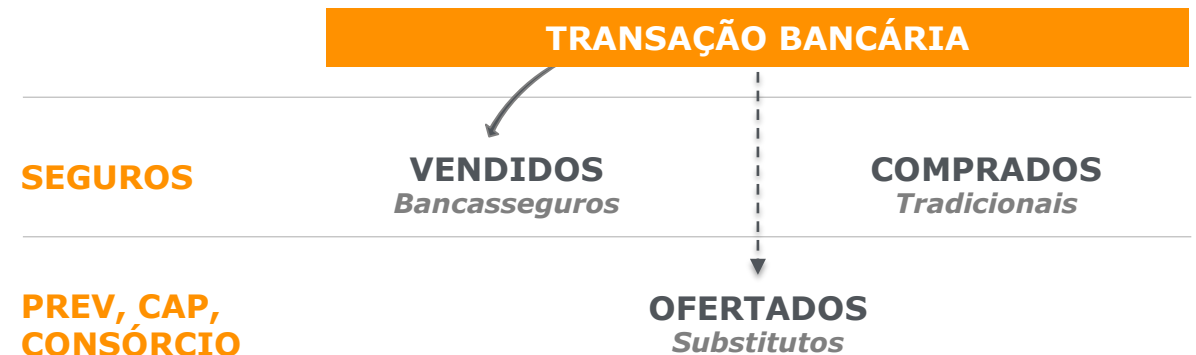


PESQUISA COM VENDEDORES

Entendimento sobre as **formas de venda**, abordagem e fluxo de atendimento dos clientes



Transações bancárias como ponto de partida e segmentação de modelos de oferta



Oferta massificada e apoiada em transações bancárias



CAIXA é um dos maiores bancos no Brasil e vem aumentando seu foco em seguros...



Operação de seguro possui um grande potencial de crescimento...

Ranking Indicadores Bancários (Set/2018)¹

	Base de Clientes	Depósitos	Carteira de Crédito	Ativos
CAIXA	1º	1º	1º	3º
	3º	2º	2º	1º
	2º	4º	4º	4º
Itaú	4º	3º	3º	2º
	5º	5º	5º	5º

Sobre a CAIXA (3T18)³

✓ +3.300 agências

✓ + 91MM clientes

✓ + 102MM de contas

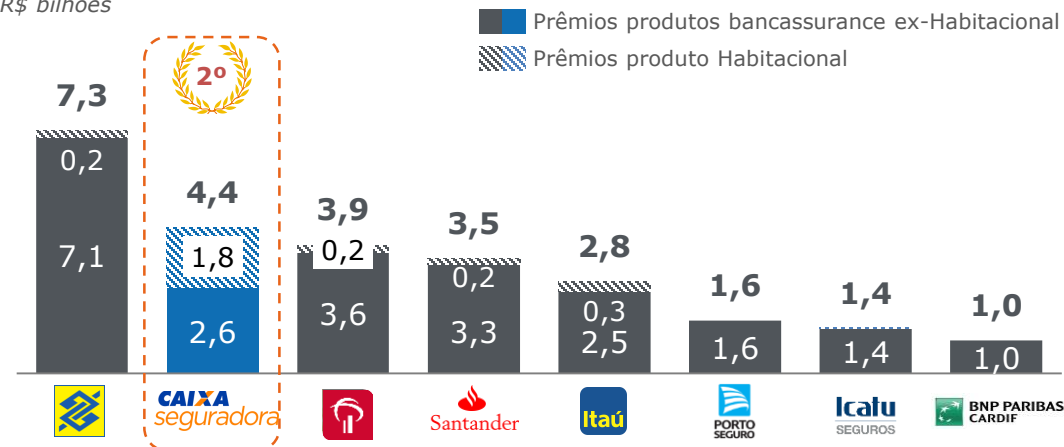
✓ + 8.700 Correspondentes Caixa Aqui

✓ +13.000 loterias



Prêmio no Mercado de Seguros Bancassurance² (9M18)

R\$ bilhões



O Balcão de Seguros que mais cresce do Brasil⁴

	Premium	CAGR 2010-2012	CAGR 2012-2018
CAIXA		18,6%	24,3%
		22,4%	16,5%
		21,5%	4,4%
		22,1%	16,3%
Itaú		11,9%	7,6%



CANAIS E OPERAÇÕES

PRESENCIAL

REMOTA

PARCEIROS

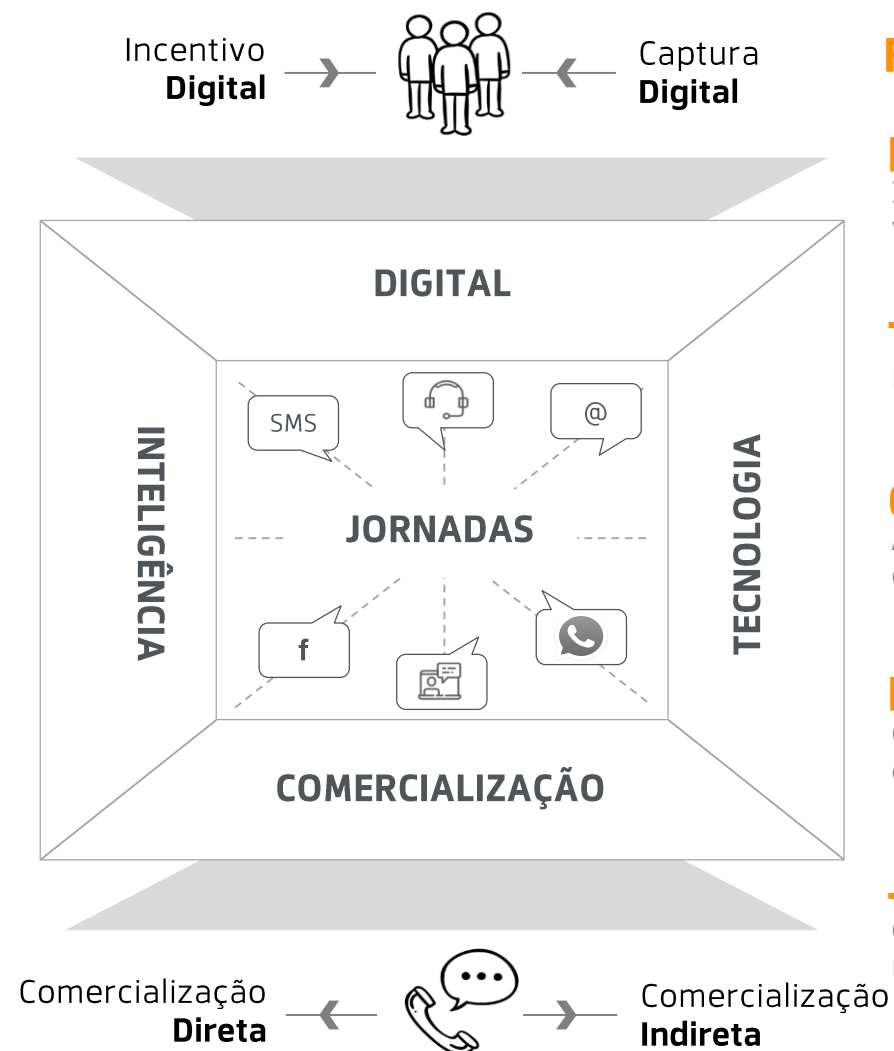
CORPORATE

BPO

Plataforma Remota Wiz complementa os demais canais ao explorar oportunidades derivadas das operações de maneira remota e digital



Framework de Gestão do Canal Remoto



Foco de atuação:

DIGITAL

Incentivar e capturar LEADS para venda e renovação.

TECNOLOGIA

Prover multimeios de baixo custo.

COMERCIALIZAÇÃO

Aumentar conversão e escala comercial.

INTELIGÊNCIA

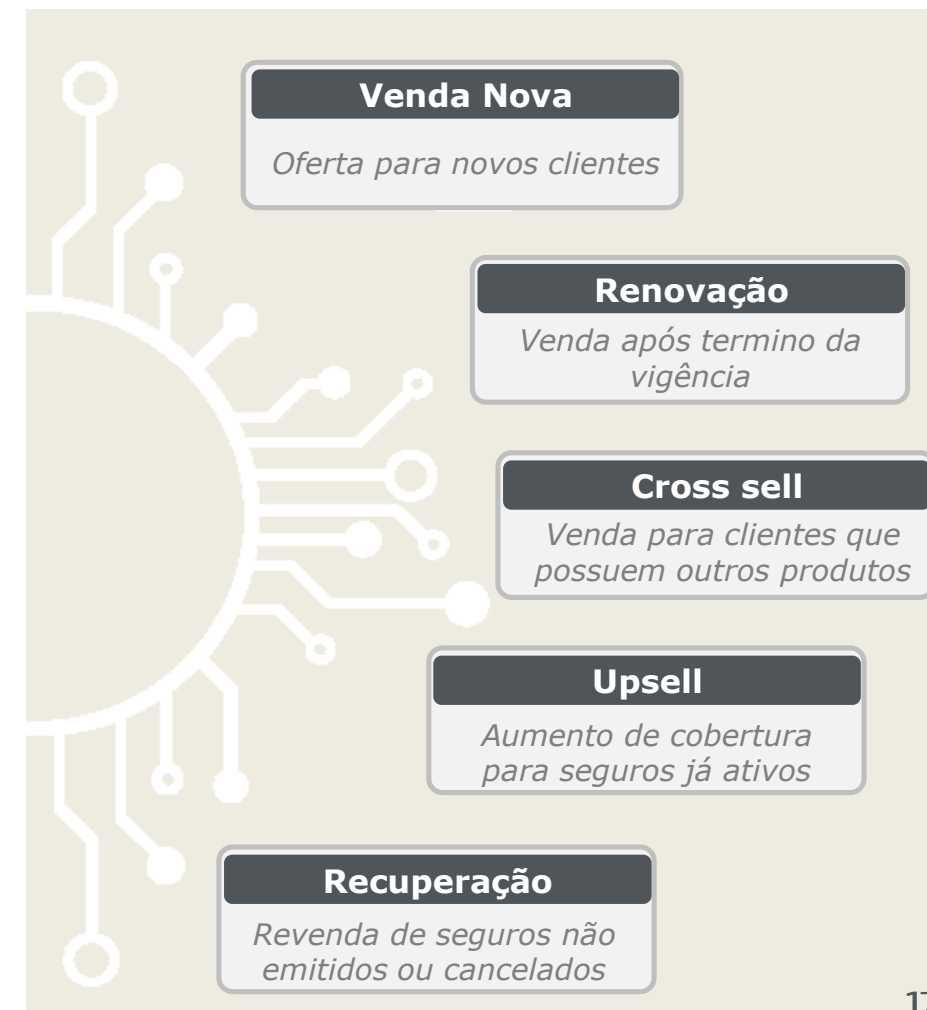
Gerir resultados potencializando o canal.

JORNADAS

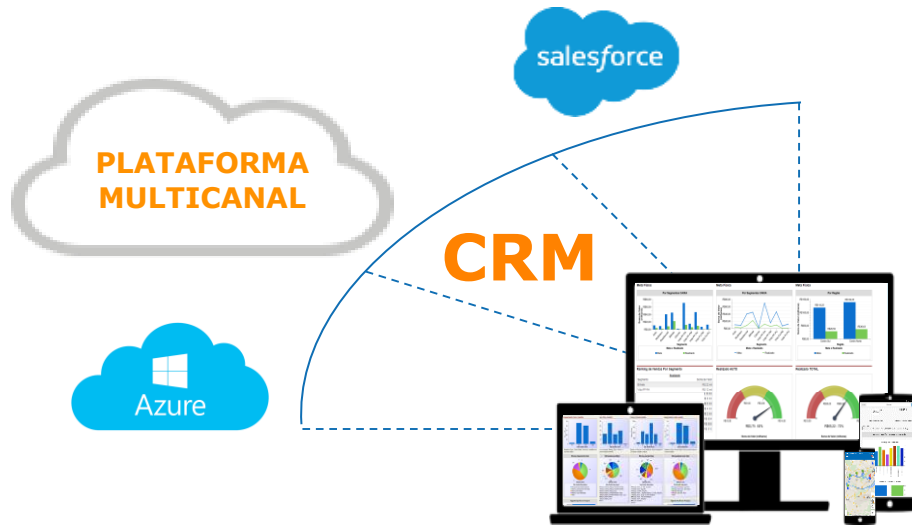
Garantir cadeia de vendas e renovação.

Canal Remoto

Aproveitamento de oportunidades de venda não concretizadas nos demais canais da Wiz



Central Wiz se apoia na qualificação de sua equipe e nos investimentos em tecnologia, diferentemente das empresas convencionais de call center



WIZZER
PRO

Dinâmica de **Gamificação** busca desenvolver e estimular competências da equipe comercial em três dimensões.

Dimensões
Exploradas pelo
Wizzer PRO

Engajamento



Resultado



Sustentabilidade &
Bem Estar



Interação remota com clientes para seguros que demandam multicanalidade



Operação com acesso *real time* às informações e interações dos clientes para aproveitamento de oportunidades



Soluções tecnológicas devem permitir escalabilidade e prontidão para novas operações



CANAIS E OPERAÇÕES

PRESENCIAL

REMOTA

PARCEIROS

CORPORATE

BPO

O Setor de Consórcios

Informações do mercado de Consórcios no Brasil



No Brasil **há mais de 50 anos**



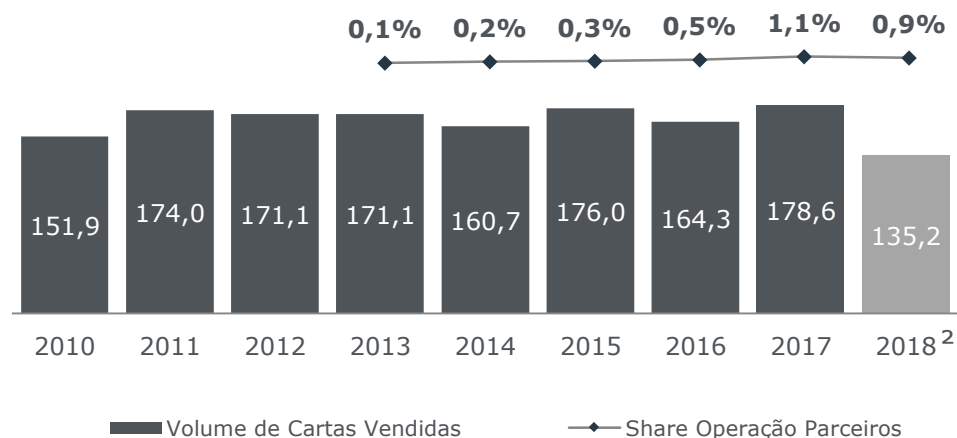
+ 7,0 milhões de participantes ativos



diversas modalidades

A Operação Parceiros possui um grande potencial de crescimento

Evolução das Vendas de Cotas de Consórcios – Brasil¹ (em R\$ bilhões)



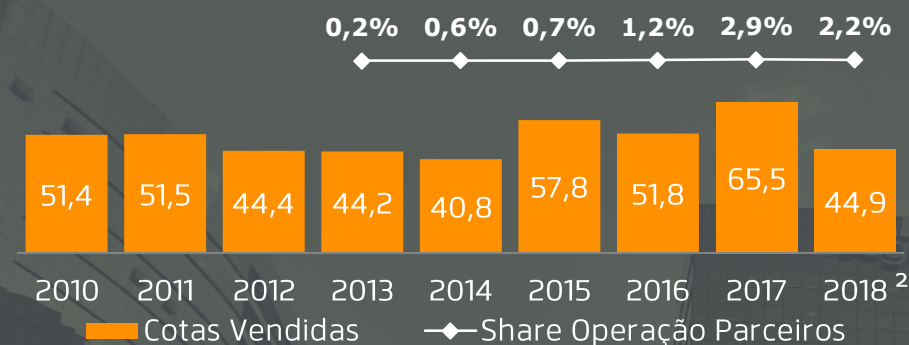
Nota: (1) Números estimados com base na quantidade de cartas vendidas divulgadas pela ABAC e tíquete médio do setor, Considera apenas as modalidades de Automóveis Leves, Motos e Imóveis; (2) Números do 9M18.

Principais modalidades de Consórcio



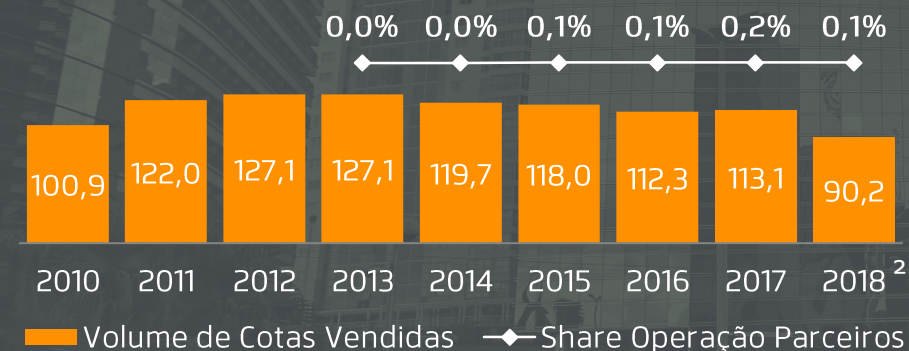
Consórcio de Imóveis

Vendas de Cotas de Consórcios Imobiliário* (em R\$ bilhões)



Consórcio de Automóveis Leves e Motos

Vendas de Cotas de Consórcios* (em R\$ bilhões)



Operação Parceiros focada na venda de Consórcio Imobiliário e Auto fora das agências CAIXA



Modelo Operacional

Formato B2B2C – Prospecção e ativação para venda ao cliente final

Área comercial Wiz



Conformidade e fomento à venda do produto de consórcio da Caixa Consórcios fora do ambiente CAIXA.

- Prospecção parceiros especializados
- Ativação para a venda dos produtos Caixa Consórcios (Auto e Imobiliário)
- Treinamento e capacitação de parceiros

PRODUTOS COMERCIALIZADOS

CONSÓRCIOS



IMOBILIÁRIO

80% Volume de vendas do canal
Em média

230

Mil Reais

Tíquete Médio da Carta

105

meses

Prazo médio



AUTOMÓVEIS

50

Mil Reais

Tíquete Médio da Carta

45

meses

Prazo médio

SEGUROS

Seguros desenvolvidos a fim de garantir proteção aos clientes dos riscos originados e inerentes às transações do produto de Consórcio.



QUEBRA DE GARANTIA

Utilizado para assegurar o grupo de consorciados em caso de inadimplência



\$ PRESTAMISTA

Garante a quitação da dívida do segurado em caso de morte ou invalidez

Operação Parceiros focada na venda de Consórcio Imobiliário e Auto fora das agências CAIXA



Rede de parceiros já representa mais da metade do resultado da venda de Consórcios da Caixa Seguradora



182 *Parceiros na base*

201_{MM} *Em valor de carta vendido mensalmente¹*

58% *Dos clientes permanecem no consórcio após 12 meses*

50% *Do total de vendas da Caixa Seguradora²*



CANAIS E OPERAÇÕES

PRESENCIAL

REMOTA

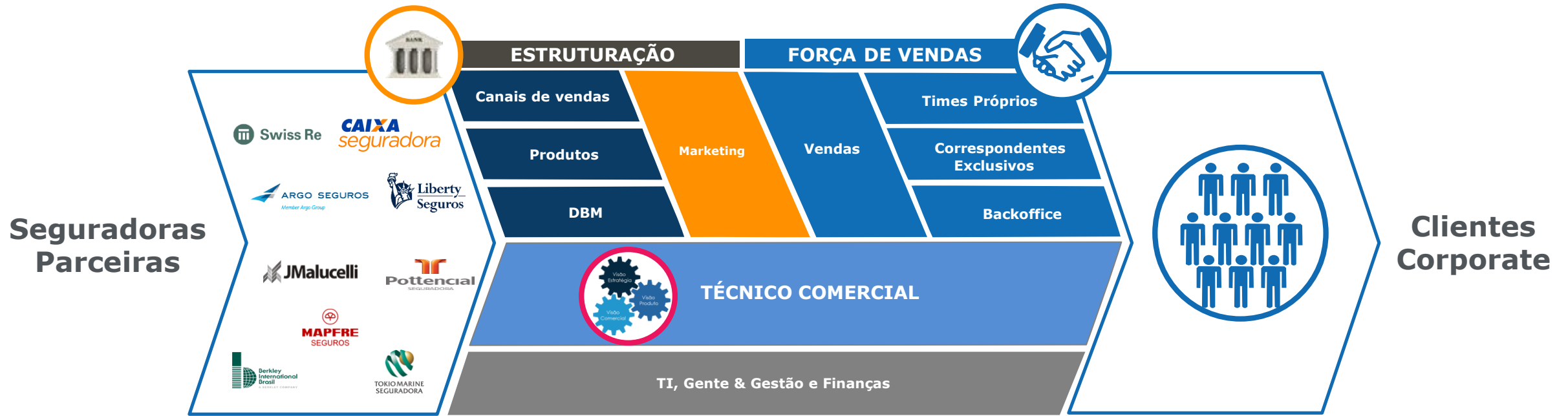
PARCEIROS

CORPORATE

BPO



Atuação como unidade especializada com foco no público PJ oferecendo seguros personalizados fora das agências CAIXA



ESTRUTURAÇÃO

- Desenho e análise de produtos
- Estruturação e acompanhamento dos canais de venda
- Inteligência Comercial



TÉCNICO COMERCIAL

- Suporte no desenho de produtos
- Célula técnica e Consultoria em Riscos
- Consultoria técnica ao Banco e grandes clientes



FORÇA DE VENDAS

- Constituída por consultores especializados
- Atuação nacional
- Pré e pós venda suportado pelo Backoffice

Mais de 150 pessoas com atuação em escala nacional



Wiz Corporate conta com uma equipe com **+ de 150 funcionários**

Presença em **todo o território** nacional

Mais de 166 mil apólices de RCPM emitidas em 2018

R\$ 409 milhões de prêmio emitido em 2018



CANAIS E OPERAÇÕES

PRESENCIAL

REMOTA

PARCEIROS







CORPORATE

BPO

Com a assinatura dos novos contratos com CSH/CNP em ago/18, a Wiz aumentou sua atuação em operações de pós venda e criou a Wiz BPO



Mapa de Operações de Backoffice Wiz, por produto

<div><div>1</div><div></div><div>Habitacional¹</div></div> <div><ul style="list-style-type: none">▪ Atendimento a sinistros▪ Regulação de sinistros</div> <div><div>Com o novo contrato de serviços assinado com a CNP/CSH, operações de pós venda dos produtos Habitacional e Prestamista passam a ser remuneradas diretamente (vide anexo apresentação)</div></div>	
<div><div>2</div><div></div><div>Prestamista¹</div></div> <div><ul style="list-style-type: none">▪ Atendimento a sinistros▪ Regulação de sinistros</div> <div></div>	
<div><div>3</div><div></div><div>Consórcio²</div></div> <div><ul style="list-style-type: none">▪ Entrega do bem - Consórcio Auto e Imobiliário▪ Cobrança pós entrega do bem▪ Regulação Seguro Quebra de Garantia</div> <div><div>Operação de Consórcio teve sua vigência prorrogada por 10 anos com a assinatura dos contratos com CSH/CNP em ago/18;</div></div>	<div></div>
<div><div>4</div><div></div><div>Vida³</div></div> <div><ul style="list-style-type: none">▪ Atendimento e Regulação de Sinistro▪ Aceitação e emissão/cancelamento de apólices▪ Manutenção e endosso</div> <div><div>Operações recém absorvidas pela Wiz, aumentando o portfólio de serviços de pós vendas prestado à Caixa Seguros Holding</div></div>	
<div><div>5</div><div></div><div>Previdência³</div></div> <div><ul style="list-style-type: none">▪ Atendimento e Regulação de Sinistro▪ Aceitação e emissão/cancelamento de apólices▪ Manutenção, endosso e portabilidade</div> <div><div>Serviços eram anteriormente prestados pela Comp Line Informática Ltda</div></div>	

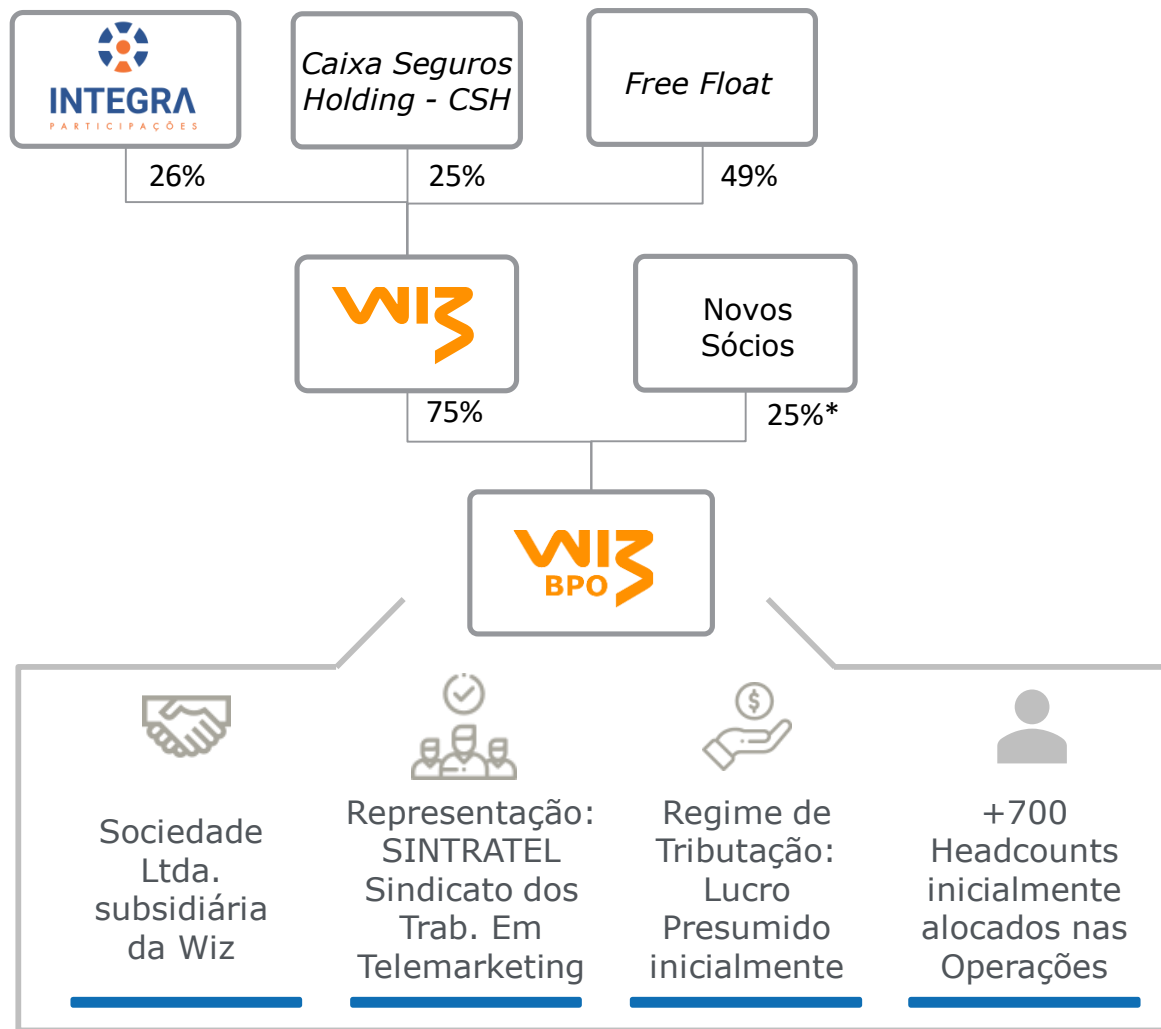
Nota: (1) atividades já operadas anteriormente pela Wiz; (2) Operação passou a ser operada pela Wiz após aquisição da Finanseg; (3) Novas operações, oriundas da renegociação dos contratos com CSH/CNP em ago/18

28

Wiz assina Contrato de Associação com Novos Sócios em dez/18, expandindo atuação no pós-venda de seguros e produtos financeiros



ESTRUTURA SOCIETÁRIA



*Share inicial dos novos sócios na Wiz BPO. Pode reduzir até o valor de 15% conforme mecanismo de ajuste na participação (Regra de Share).

PRINCIPAIS ASPECTOS DA GOVERNANÇA

Compromissos de não-competição e não-solicitação em relação à Wiz BPO por parte da Comp Line e pelos Sócios Comp Line

Diretoria composta por dois diretores indicados pela Wiz, não se caracterizando um órgão colegiado.

Novos sócios indicarão uma pessoa para cargo de gerência

Troca de opções de compra e Venda entre as partes, para a totalidade e não menos que a totalidade das quotas de sua respectiva titularidade após 36 (trinta e seis) meses contados de 01 de janeiro de 2019 dentro de certos parâmetros previamente acertados

Lock Up: Os quotistas se comprometem a não alienar as quotas de sua titularidade pelo prazo de 36 meses.

Soluções e Produtos



Customer Experience

CRM
OmniChannel
Jornadas Personalizadas
Foco na experiência
Atenção ao NPS
Valores da Marca



Automação de Processos

Automações
Integrações
Simplificação de Processos
Agilidade



Atendimento especializado

Atendimento Humanizado
Backoffice Especializado
Conhecimento do negócio
Regulamentação



Gestão de documentos

Indexação, Digitalização e microfilmagem
Tipificação
Protocolo
Custodia de documentos
Tratamento de Acervo



Terceirização de mão de obra

Alocação de profissionais especializados



Nossos números

750 colaboradores

+6k seguros regulados/mês

97k atendimentos realizados (2018)

44% atendimentos digitais

91% satisfação com atendimento

AGENDA

- ▶ Sobre a Wiz
- ▶ Nossas Operações e Modelo de Negócios
- ▶ Performance 2018

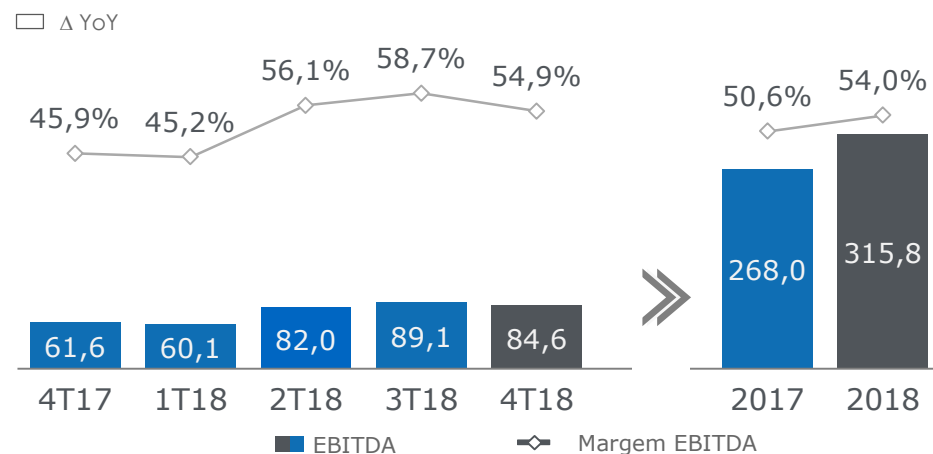
Sumário de Resultados



Principais indicadores financeiros, consolidado contábil

Indicador (R\$ MM)	4T18	4T17	ΔYoY	2018	2017	ΔYoY
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 Rec/Desp	(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.

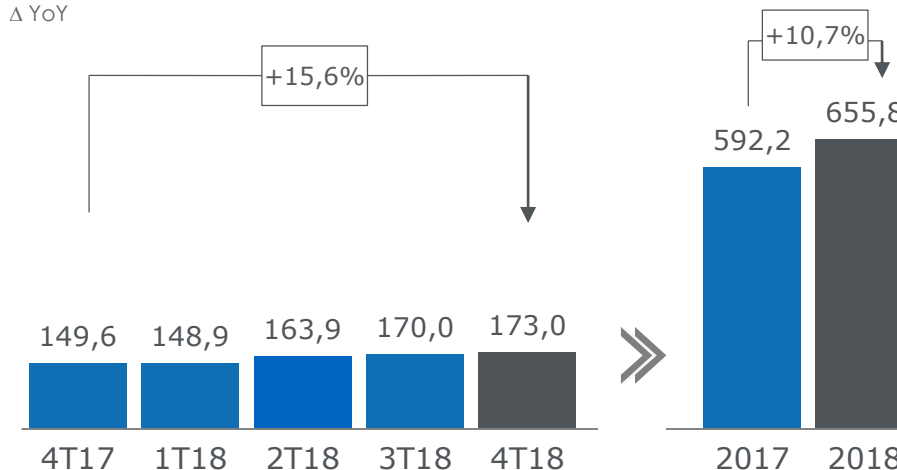
EBITDA e Margem EBITDA, consolidado contábil | R\$ milhões; %



Receita Bruta, consolidada contábil

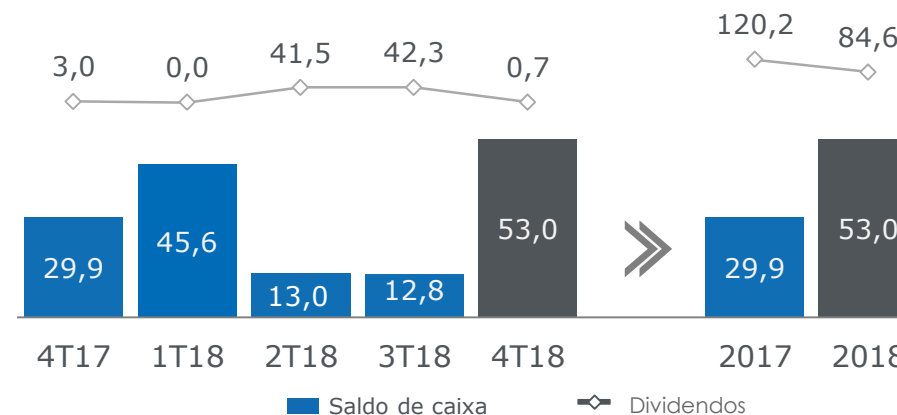
R\$ milhões

□ Δ YoY



Caixa e Dividendos

R\$ milhões



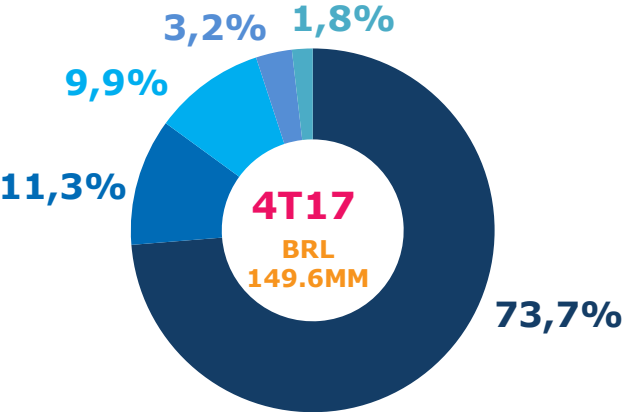
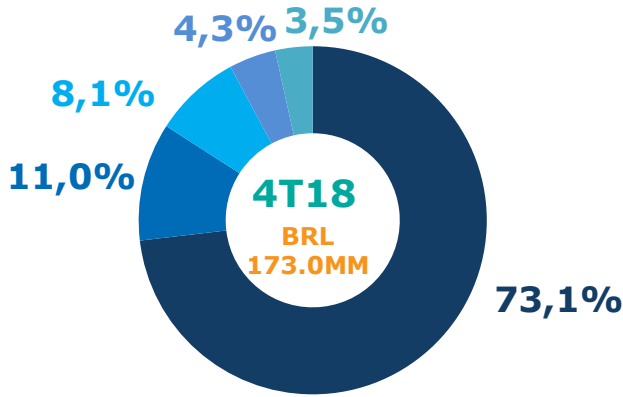
Performance por Produto

Receita Bruta por produto | R\$ milhões

Produtos (R\$ MM)	4T18	4T17	ΔYoY	2018	2017	ΔYoY
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%
Seguro Quebra de Garantia	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%

Breakdown da Receita 4T18

- Bancassurance
- Tradicionais
- Outros
- BPO
- Parceiros



Notas: (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.

Breakdown de Custos e Despesas



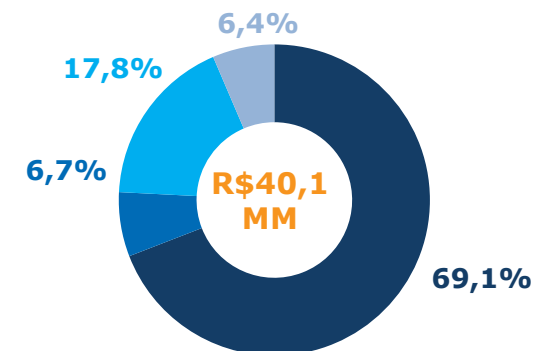
Custos e Despesas

| R\$ milhões

Indicador (R\$ MM)	4T18	4T17	ΔYoY	2018	2017	ΔYoY
Balcão	(27,7)	(31,1)	-10,8%	(107,7)	(112,0)	-3,8%
Canais Remotos	(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	(65,9)	(71,0)	-7,2%	(255,7)	(236,7)	8,0%
Outras Rec/Despesas	(3,6)	(1,6)	122,2%	(13,5)	(25,0)	-46,2%

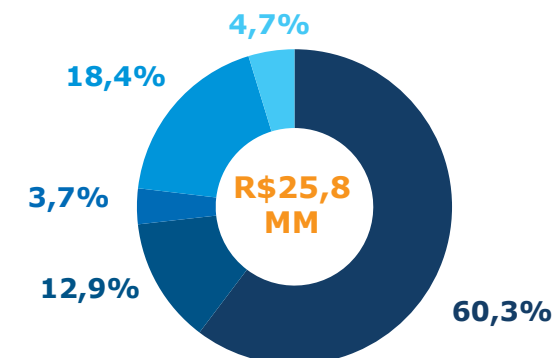
Breakdown dos Custos no 4T18

■ Balcão
 ■ Canais Remotos
 ■ BPO
 ■ Parceiros



Breakdown das Desp. Gerais e Adm. no 4T18

■ Pessoal
 ■ Tecnologia e Telecom
 ■ Ocupação
 ■ Serviços de terceiros
 ■ Outros





Obrigado!

Relações com Investidores

Website: www.ri.wizzolucoes.com.br

E-mail: ri@wizzolucoes.com.br

Telefone: +55 (11) 3080-0100




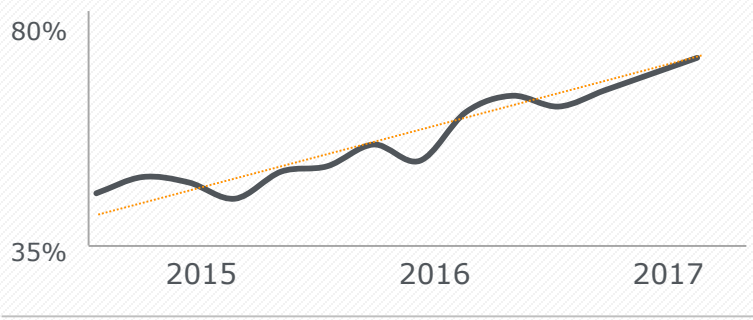
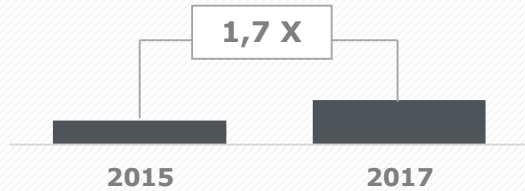



ANEXOS

PROGRAMA TEM MAIS CAIXA



O produto certo no momento exato.



Transação	Seguro	Penetração														
Demanda original do cliente ao buscar o canal.	Oferta qualificada do produto mais aderente ao momento: necessidade, relacionamento, conveniência.	Gestão comercial mais assertiva: metas, alocação e métricas apoiadas no potencial de geração de negócios de cada ponto de venda.														
 Abertura de Conta	<div>1ª oferta</div> Vida PF PM <div>2ª oferta</div> Prev. PM	<div>Penetração em transações financeiras ¹</div>  <table border="1"><caption>Penetração em transações financeiras (dados estimados)</caption><thead><tr><th>Ano</th><th>Penetração (%)</th></tr></thead><tbody><tr><td>2015</td><td>~40</td></tr><tr><td>2016</td><td>~65</td></tr><tr><td>2017</td><td>~75</td></tr></tbody></table> <div><table border="1"><thead><tr><th>Ano</th><th>Penetração (%)</th></tr></thead><tbody><tr><td>2015</td><td>~40</td></tr><tr><td>2017</td><td>~70</td></tr></tbody></table></div>	Ano	Penetração (%)	2015	~40	2016	~65	2017	~75	Ano	Penetração (%)	2015	~40	2017	~70
Ano	Penetração (%)															
2015	~40															
2016	~65															
2017	~75															
Ano	Penetração (%)															
2015	~40															
2017	~70															
 Empréstimo Consignado	PrestamistaCapitalização															
 Fin. Habitacional	Lar+ / RDVida PU															
 Capital de Giro	PrestamistaMR															

Fonte: InfoTMC

¹ Consideradas bases de todas transações financeiras e todos produtos de seguros recebidos entre jan/15 e nov/17.

Fonte: InfoTMC | ¹ Consideradas bases de todas transações financeiras e todos produtos de seguros recebidos entre jan/15 e nov/17

Oferta Qualificada contribuiu para forte crescimento dos níveis de penetração de todos os produtos



O produto certo no momento exato.

Transação

Seguro

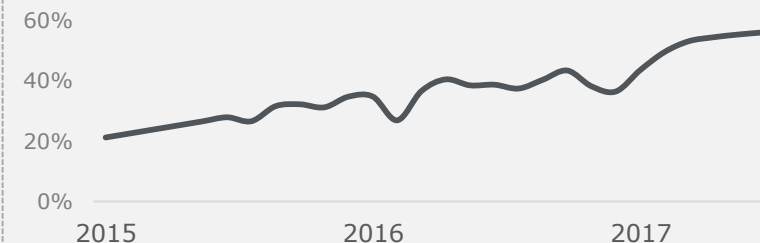
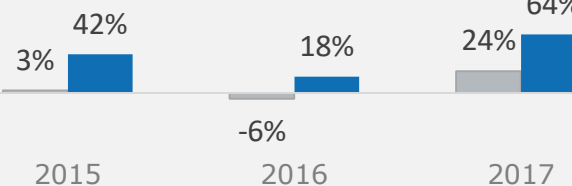
Penetração

Empréstimo Consignado

Prestamista

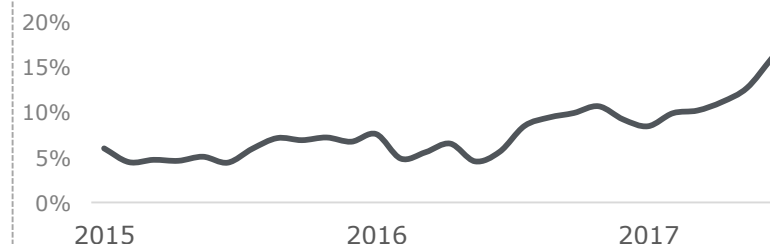
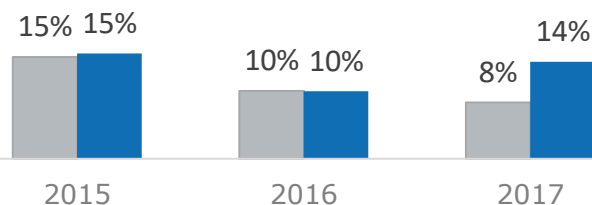
Prêmio Susep

■ Caixa ■ Mercado



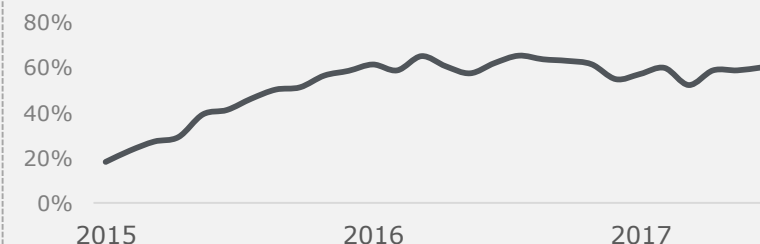
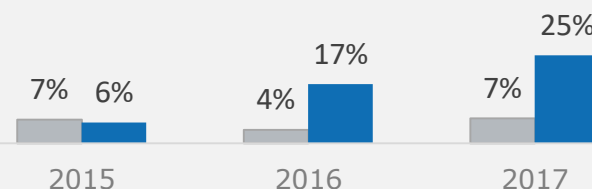
Abertura de Conta

Vida






Fin. Habitacional

Residencial





WIZ CELEBRA NOVOS CONTRATOS OPERACIONAIS NO ÂMBITO DAS REESTRUTURAÇÕES NO AMBIENTE DE SEGUROS DA CAIXA

OPERAÇÃO	PARTES	NOVOS CONTRATOS
Rede CAIXA		<ul style="list-style-type: none">Wiz atua como corretora exclusiva no Balcão CAIXA até no mínimo fev/21Após fev/21, co-corretor será escolhido por processo competitivo públicoGarantia do comissionamento do estoque das apólices vendidas até fev/21
Operação Parceiros		<ul style="list-style-type: none">Prazo de vigência de 10 anos para todos os contratos da operaçãoMajoração de comissionamento sobre indicação de negócios e da alíquota do seguro prestamista
Operação Pós-Venda		<ul style="list-style-type: none">Estabelece escopo de atuação e remuneração para serviços de backofficePrazo de 10 anos (com possível renovação) para os produtos de vida, prestamista e previdência. Ampliação do escopo do contrato caso a CNP seja selecionada como parceira de seguridade para JV2 (habitacional e consórcio)

Liberação da Wiz para atuar fora do ambiente CAIXA com outras seguradoras e outros "balcões"

CORRETAGEM/CO-CORRETAGEM Wiz

i. Condições

- Comissionamento vigente até fev/2021, exceto quando indicado
- (*) Alíquotas vigentes no acordo operacional para as principais linhas do segmento. As alíquotas efetivas sofrem variações no tempo de acordo com o mix de produtos de cada segmento
- Redução do comissionamento do Habitacional a partir de jan/19 devido à suspensão da comissão relacionada ao projeto de ativação do Habitacional no CCA

ii. Comissionamento

Segmento	Alíquota(*) (¹)	Base de Cálculo	Part. Receita²
Vida	12%	% da parcela recebida	32%
Prestamista	9,64%	% do prêmio faturado total	25%
Habitacional - Comissão	2018: 6% 2019-21: 4%	% da parcela recebida	20%
Habitacional - Agenciamento	2018: 200% 2019-21: 0%	% da primeira parcela recebida	7%
Residencial	15%	% da parcela recebida	6%
MR Empresarial	10,5%	% da parcela recebida	3%
Auto³	4,2%-7%	% da parcela recebida	4%

Nota: : (1) As alíquotas efetivas médias são: Vida – 10,8%; Habitacional – 5,6%; Prestamista – 9,1%; Residencial – 10,7%; MR Empresarial – 10,3%; Auto – 4,1%. Alíquotas efetivas calculadas com base na comissão dos últimos 12 meses pelo prêmio SUSEP no período.

(2) Participação na receita bruta total da Controladora (Wiz sem subsidiárias). Considera média dos últimos doze meses.

(3) Variação no intervalo depende do tipo do produto vendido, de acordo com o relacionamento do cliente com a CAIXA.

OPERAÇÃO PARCEIROS (FINANSEG)

i. Condições

- (1) Comissionamento aplicado apenas aos seguros vendidos a partir da assinatura do contrato. Parcelas dos seguros vendidos anteriormente a essa data, comissionam a Wiz em 30%
- (2) Comissionamento relacionado à indicação passa de 1% a 1,45% a partir da data de assinatura até o final de 2018, reduzindo-se para 1,25% a partir de jan/2019 .
- (3) Percentual success fee é condicionado ao:
 - % de atingimento de metas de vendas acordada entre as partes
 - % de permanência mínima até o 13º mês da carteira vendida

ii. Comissionamento

Produto	Comissionamento	Base de Cálculo
Seguro Quebra de Garantia (SQG)	25%	% sobre PMTs
Seguro Prestamista ⁽¹⁾	35%	% sobre PMTs
Backoffice	-	Remuneração definida por atividade prestada
Consórcio (Indicação) ⁽²⁾	Safras até 2018: 1,45%	Valor da carta de consórcio pago em 4x
	Safras a partir de 2019: 1,25%	
Success Fee – Plataforma ^(3,4)	Safras a partir de 2019: 0% - 1,75%	Valor da carta de consórcio pago em 4x

(4) A tarifa anteriormente vigente para success fee – Plataforma, no valor de até 0,65%, será suspensa para as safras vendidas entre a data de assinatura do contrato e 31/dez/2018

INDICADORES DE REMUNERAÇÃO



BACKOFFICE

i. Condições

- O pagamento da remuneração será devido a partir da data de início da operação por segmento, após a assinatura dos contratos
- Decorridos 12 meses de prestação dos serviços, os respectivos valores serão atualizados anualmente de acordo com a variação do IPCA
- Após 24 meses de prestação dos serviços, os valores unitários praticados no comissionamento sofrerão anualmente redução de 4%
- (1) O comissionamento pós fev/21 mudará apenas para os contratos vendidos a partir de então
- (2) Após a definição da JV2, a manutenção da prestação dos serviços para as novas safras do habitacional está condicionada ao fato de a CNP vencer este processo competitivo
- (3) Caso a CNP não seja vencedora no processo competitivo da JV2, o valor para safras pós fev/21 passará de R\$0,458 para R\$0,509, para todos os contratos Habitacionais remanescentes ativos na base

ii. Comissionamento

Produto	Comissionamento	Valores Referência
Vida	qtd contratos X R\$0,458/mês	Qtd de contratos ativos em dez/18: 3,57 MM
Previdência	qtd contratos X R\$0,458/mês	Qtd de contratos ativos em dez/18: 1,57 MM
Prestamista ⁽¹⁾	Safras até fev/21: qtd contratos X R\$0,125/mês Safras a partir de mar/21: qtd contratos X R\$0,458/mês	Qtd de contratos ativos em dez/18: 4,07 MM
Habitacional ^(1,2,3)	Safras até fev/21: qtd contratos X R\$0,125/mês Safras a partir de mar/21: qtd contratos X R\$0,458/mês	Qtd de contratos ativos em dez/18: 3,50 MM

Avanços nas iniciativas de Governança & Compliance: um dos pilares do nosso negócio



Nossa Estrutura de Governança



Avanços em Governança Corporativa

