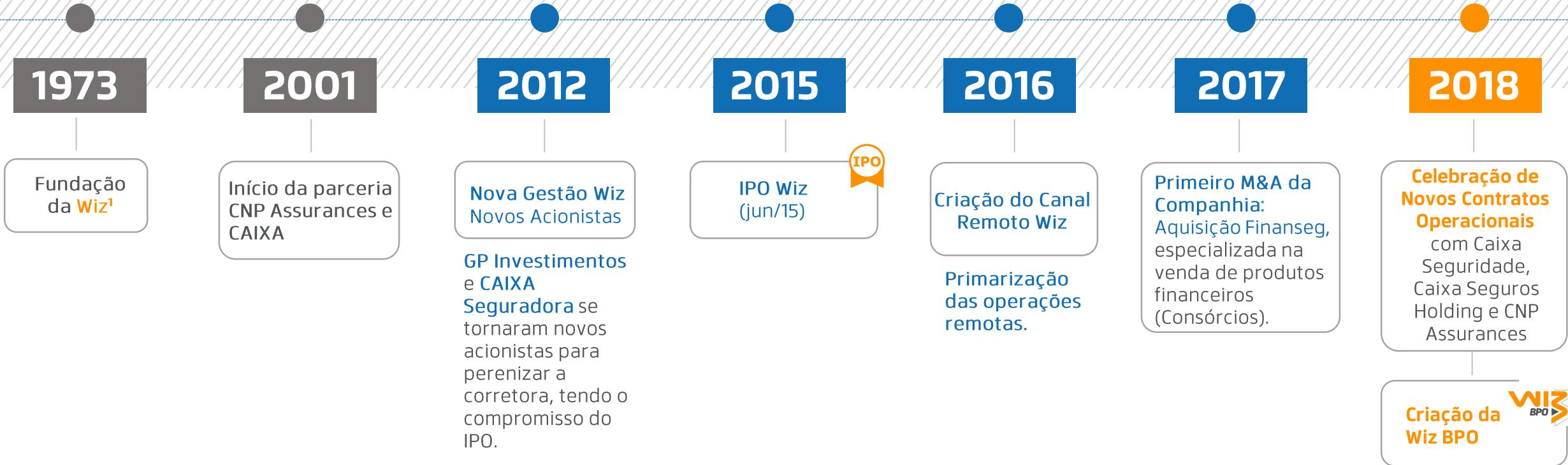




APRESENTAÇÃO  
CORPORATIVA  
**2019**  
**WIZ**

# AGENDA

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



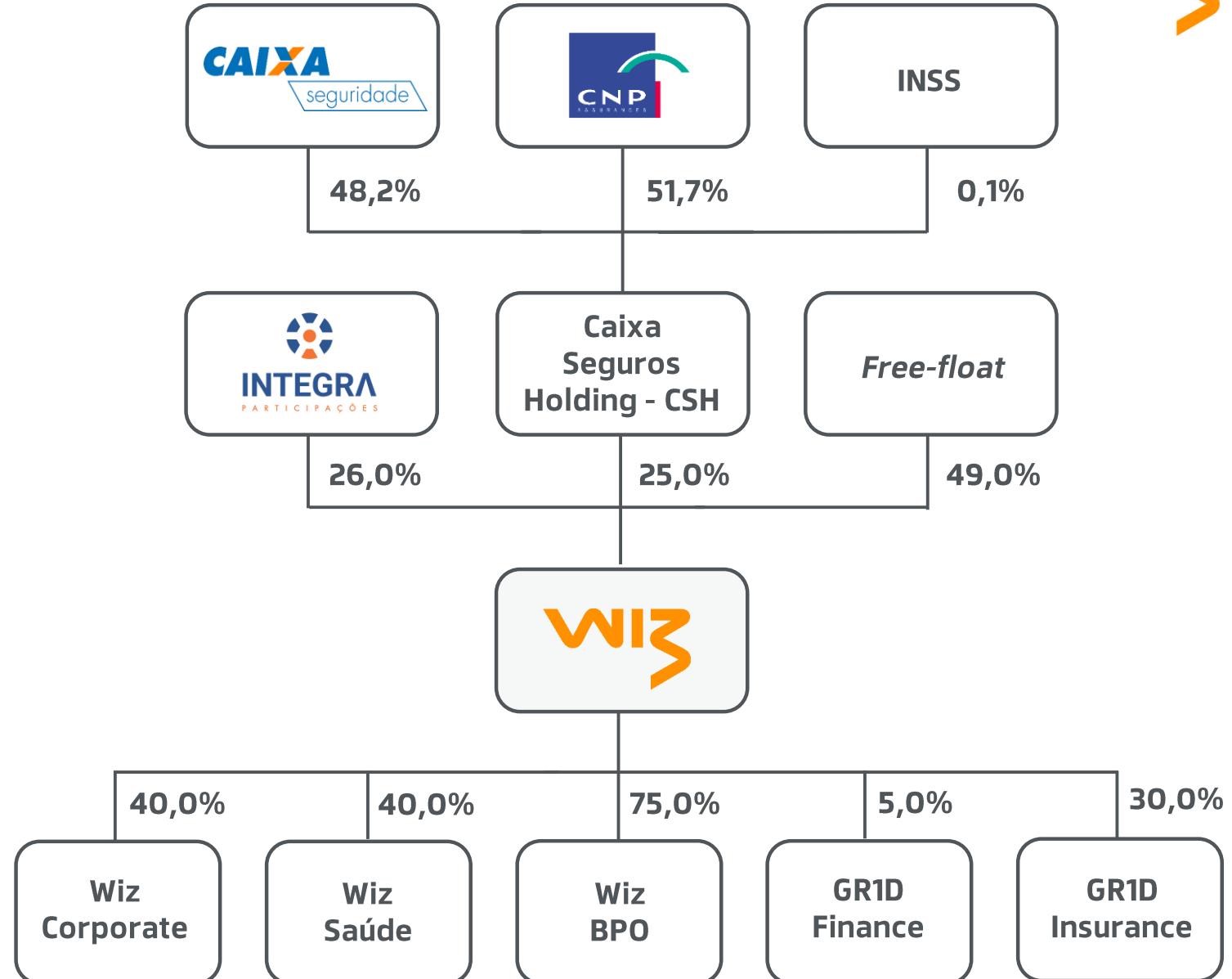
## Timeline

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

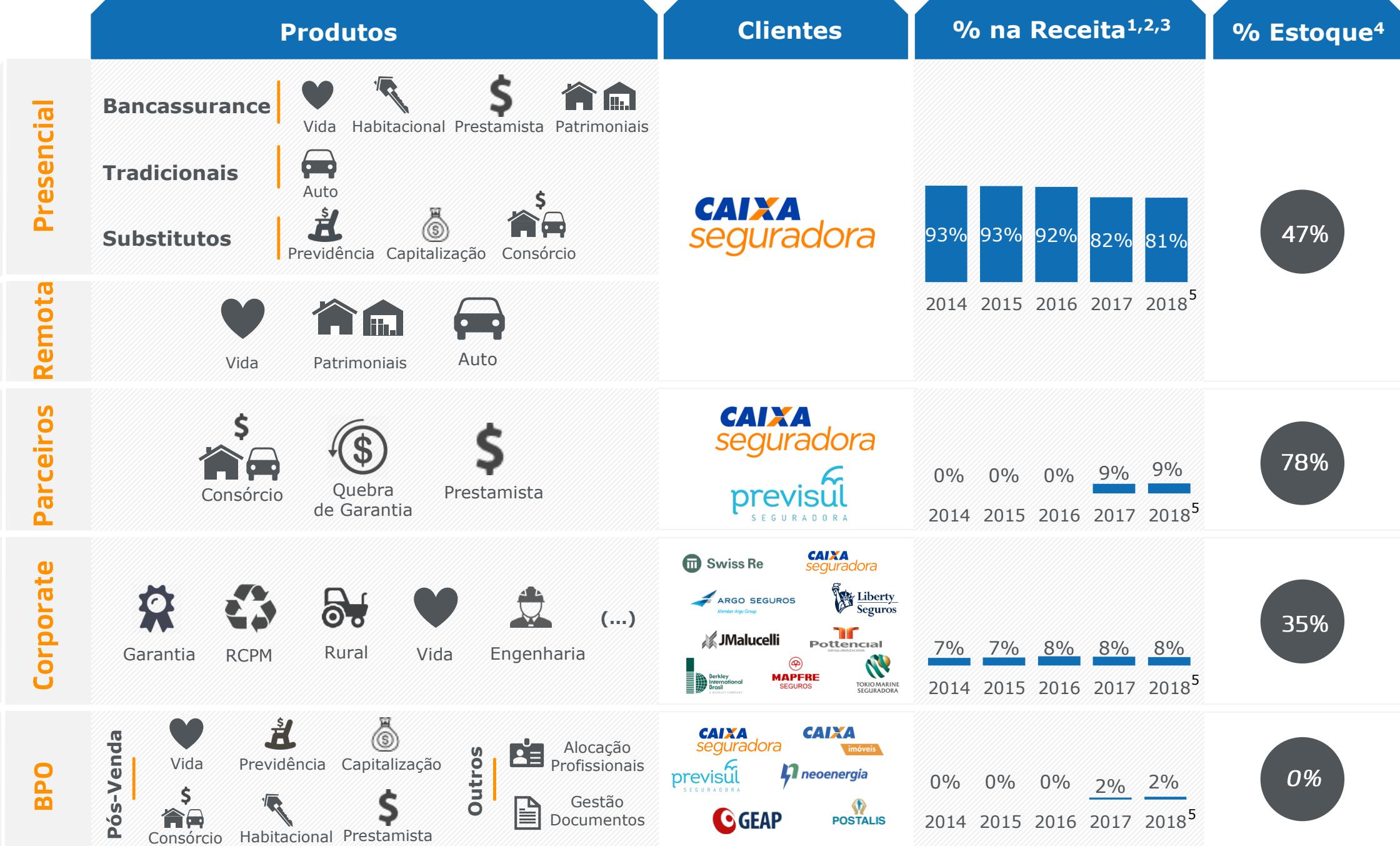
- Blindagem da estrutura corporativa
- Escalabilidade para novos negócios
- Estrutura focada em M&A

## 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*

# NOSSAS OPERAÇÕES

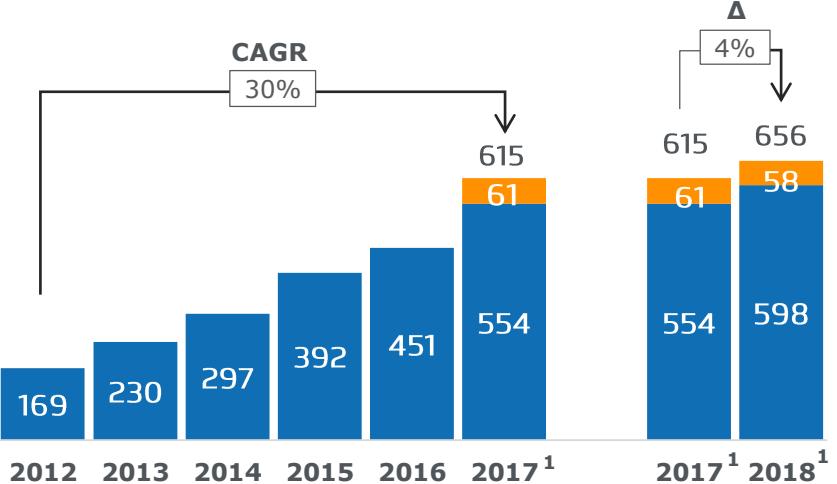


Notas: (1) Receita Bruta ajustada pró-forma; (2) Não considera no totalizador o produto Saúde que teve sua operação descontinuada em 2017; (3) Receita da Operação BPO considera apenas o produto Consórcio. Os demais produtos iniciarão como vertical de receita no 4T18. (4) % de receita bruta do bloco proveniente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

# DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

## Evolução Receita Bruta Consolidada Pró-Forma

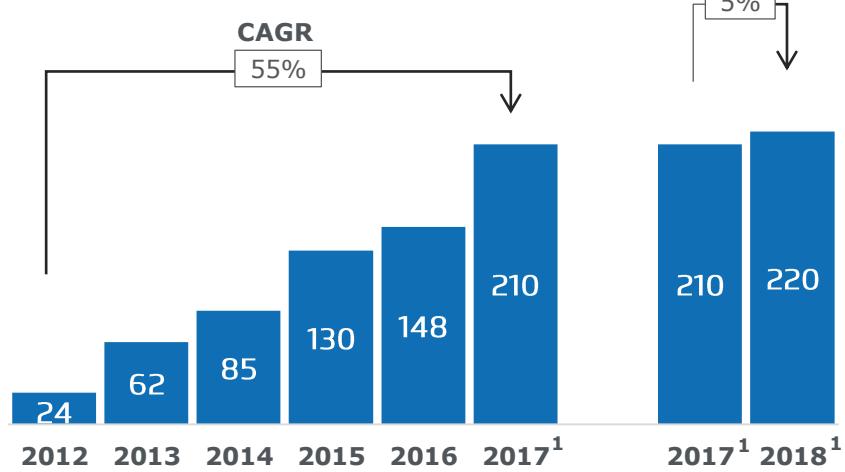
R\$ MM      ■ Demais Operações      ■ Operação Parceiros



## Evolução Lucro Líquido Pró-Forma

R\$ MM

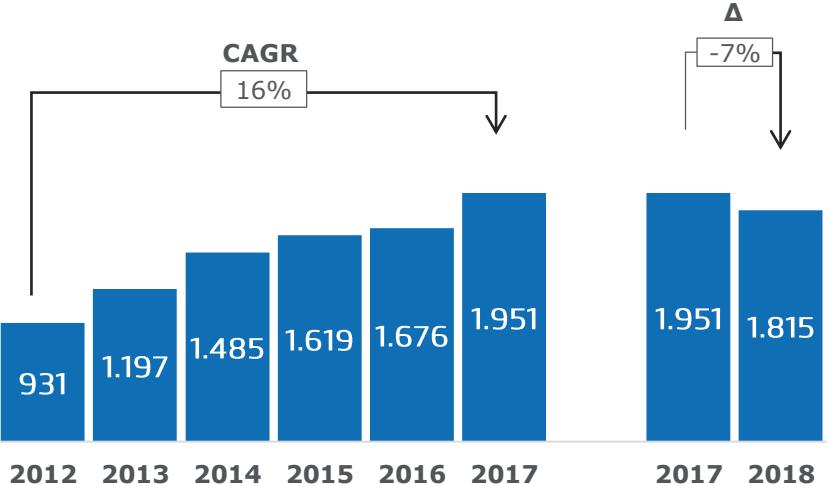
**CAGR 55%**



## Evolução Headcount Total

Qtd

**CAGR 16%**

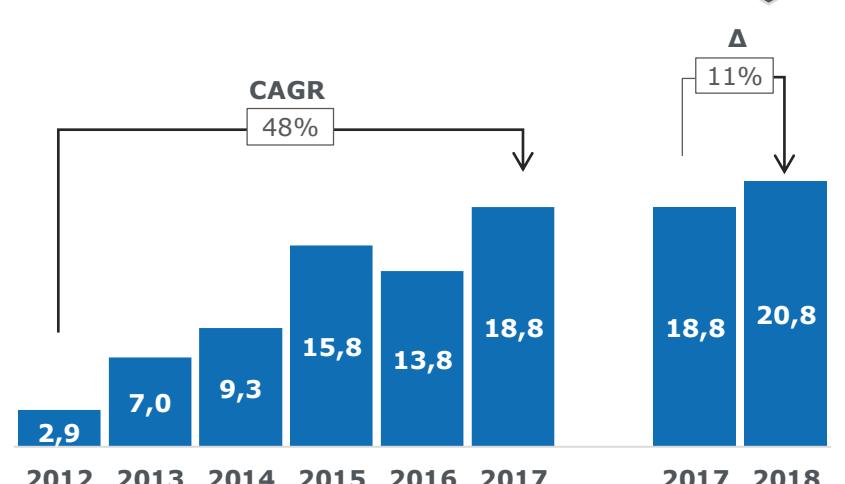


## Evolução Investimento em tecnologia<sup>2</sup>

R\$ MM

Total 88 MM

**CAGR 48%**



Nota: <sup>1</sup> Receita Bruta e Lucro Líquido ajustados pró-forma    <sup>2</sup> Capex e Opex

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

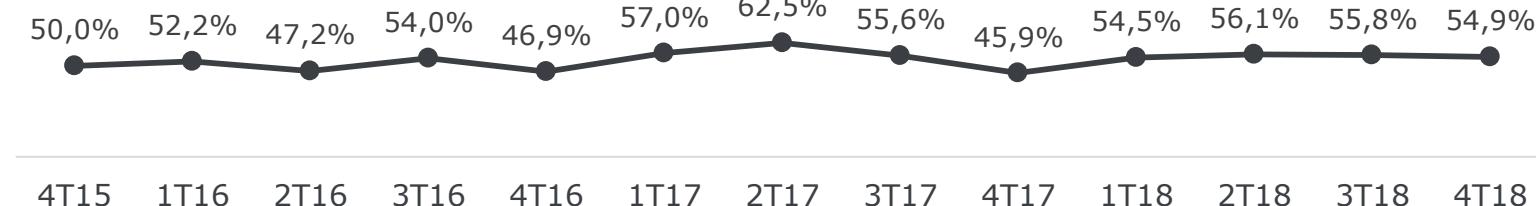


## Receita Bruta Consolidada Pró-Forma

Em R\$ MM    █ Receita Estoque    █ Receita Venda Nova e Outros<sup>1</sup>

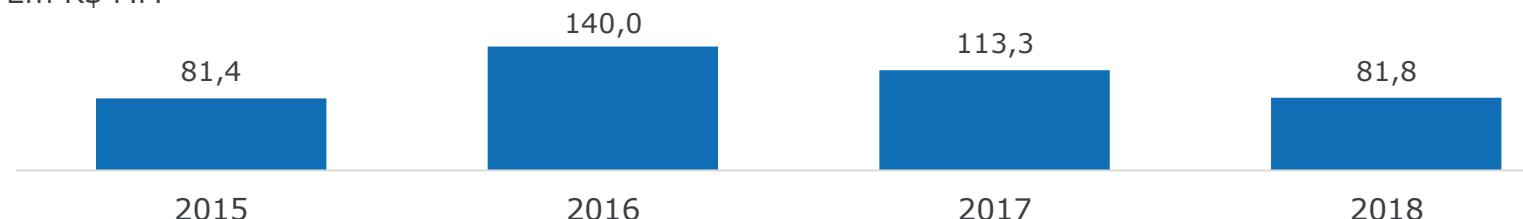


## Margem EBITDA Consolidada Ajustada



## Pagamento de Dividendos<sup>2</sup>

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 anualmente. Dividendos distribuídos em 2018 referentes ao resultado do segundo semestre de 2017.

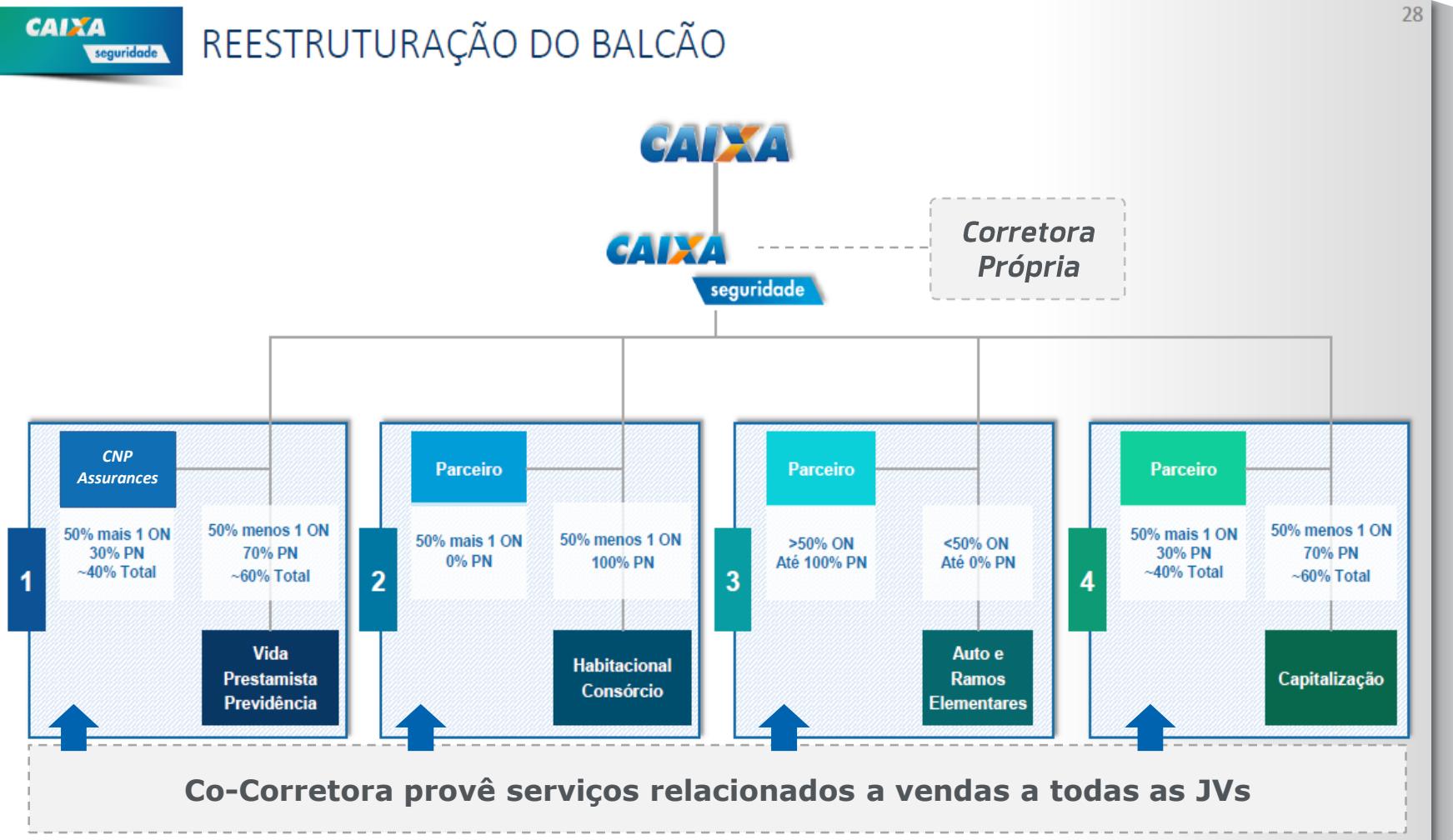
# NOVA ESTRUTURA OPERACIONAL CAIXA SEGURIDADE

## Reestruturação do Ambiente de Seguros Balcão CAIXA desenhada pela Caixa Seguridade<sup>1</sup>



### REESTRUTURAÇÃO DO BALCÃO

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 bancasseguros
- Ações de penetração na carteira **MAILINGS WIZ**
- Apoio, conformidade e promoção produtos bancasseguros
- 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

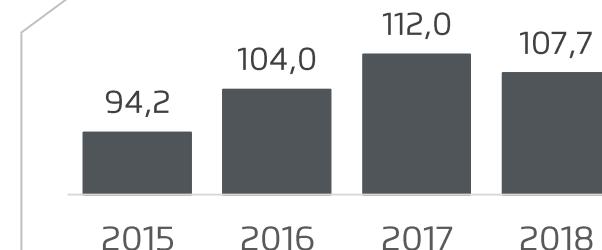
Presença em **390 municípios** brasileiros

### PESSOAS

- 3 Estratégia de Remuneração: modelo meritocrático de acordo com ranking de performance
- 3 *Turnover* de **21,7%** ao ano na rede comercial

### INVESTIMENTOS

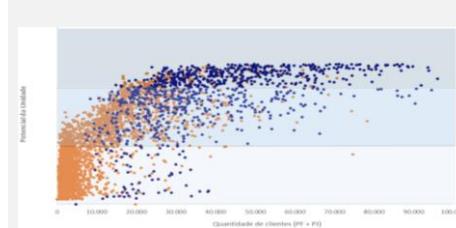
Opex (Em R\$MM)



## Rede Presencial Wiz

atuante nas agências bancárias com modelo de atuação consolidado e responsável 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

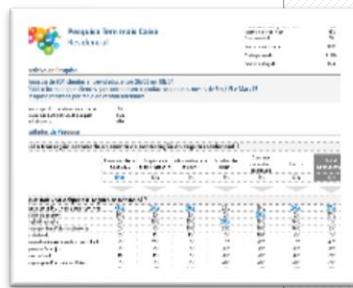
# O modelo bancasseguros: transações bancárias como ponto de partida para a estratégia de venda

## 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

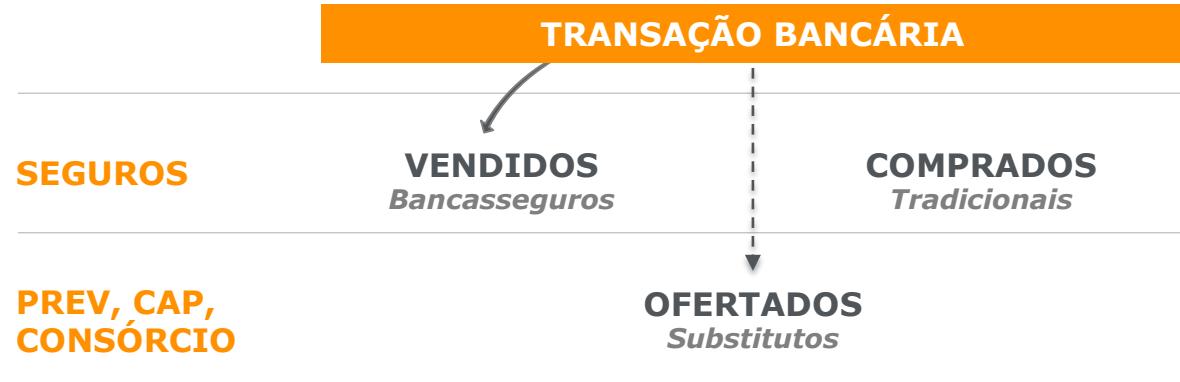


### PESQUISA COM VENDEDORES

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)<sup>1</sup>

	Base de Clientes	Depósitos	Carteira de Crédito	Ativos
<b>CAIXA</b>				
	3º	2º	2º	1º
	2º	4º	4º	4º
	4º	3º	3º	2º
	5º	5º	5º	5º

## Sobre a CAIXA (3T18)<sup>3</sup>

+3.300 agências

+ 91MM clientes

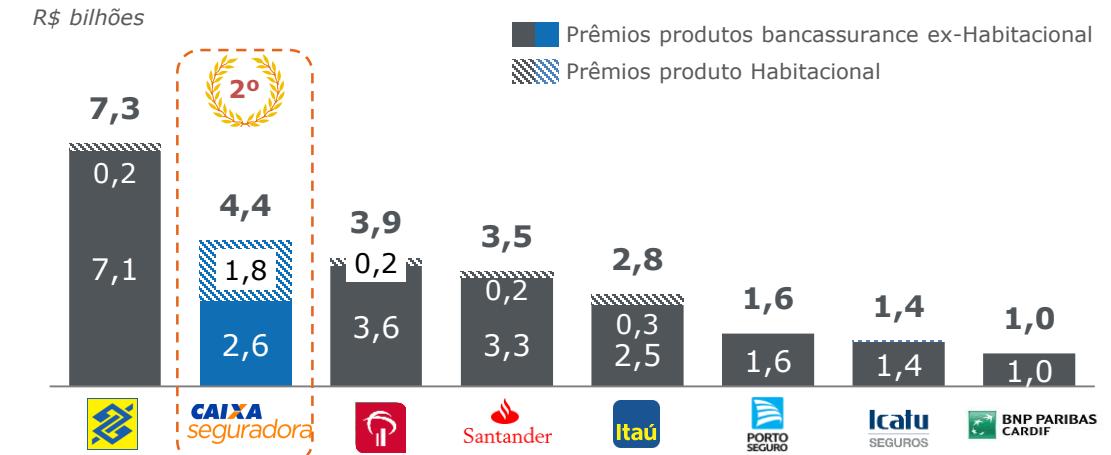
+ 102MM de contas

+ 8.700 Correspondentes Caixa Aqui

+13.000 loterias



## Prêmio no Mercado de Seguros Bancassurance<sup>2</sup> (9M18)



## O Balcão de Seguros que mais cresce do Brasil<sup>4</sup>

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

**Fontes:** (1) BACEN; (2) dados SUSEP – Produtos considerados Bancassurance: Vida, AP, Prestamista, Residencial, MR Empresarial, Habitacional e Rural; (3) Fonte relatório análise de desempenho CAIXA 3T18;

(4) Números estimados para 2018 com base no resultado acumulado jan-set de 2018.



# CANAIS E OPERAÇÕES

PRESENCIAL

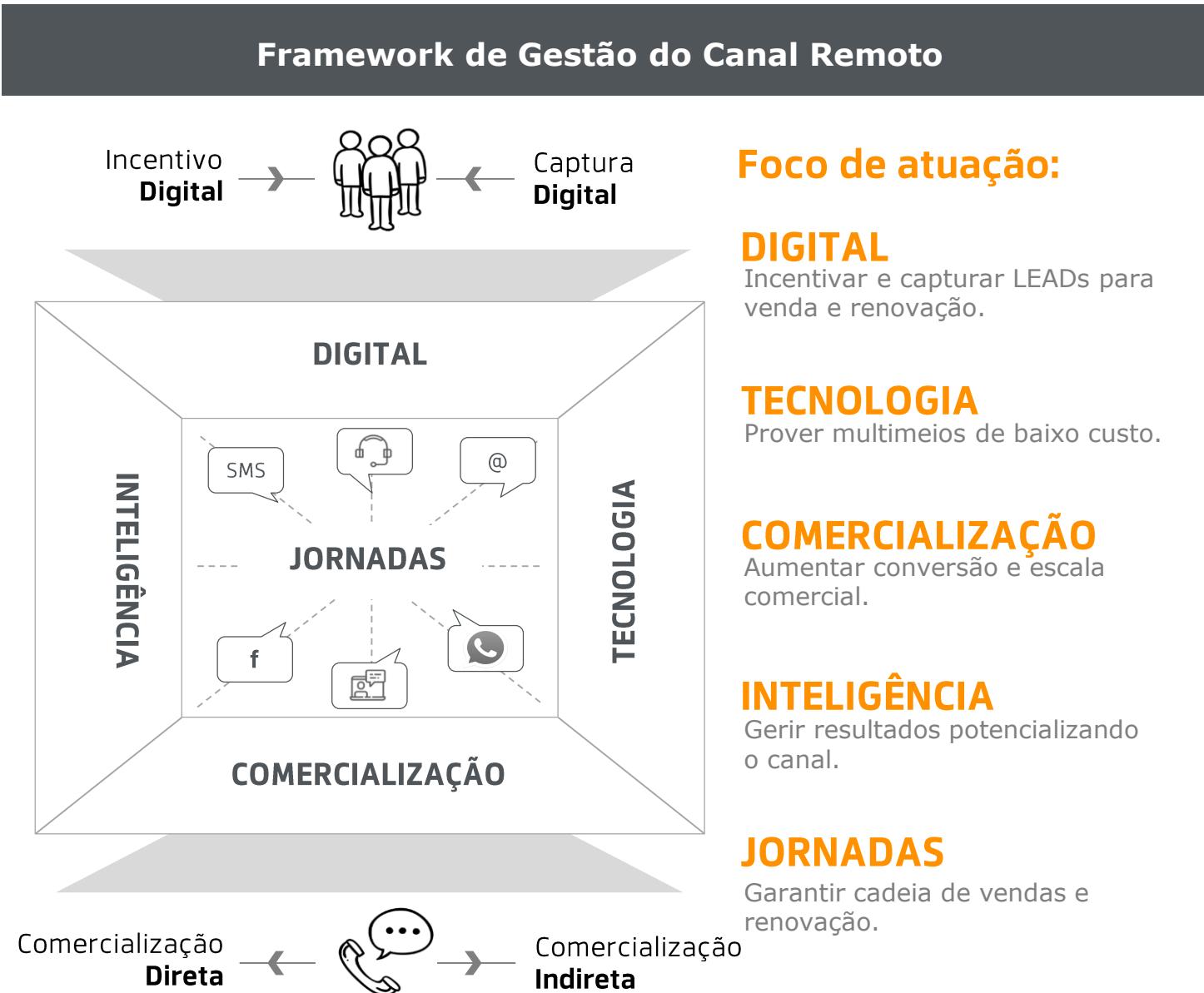
**REMOTA**

PARCEIROS

CORPORATE

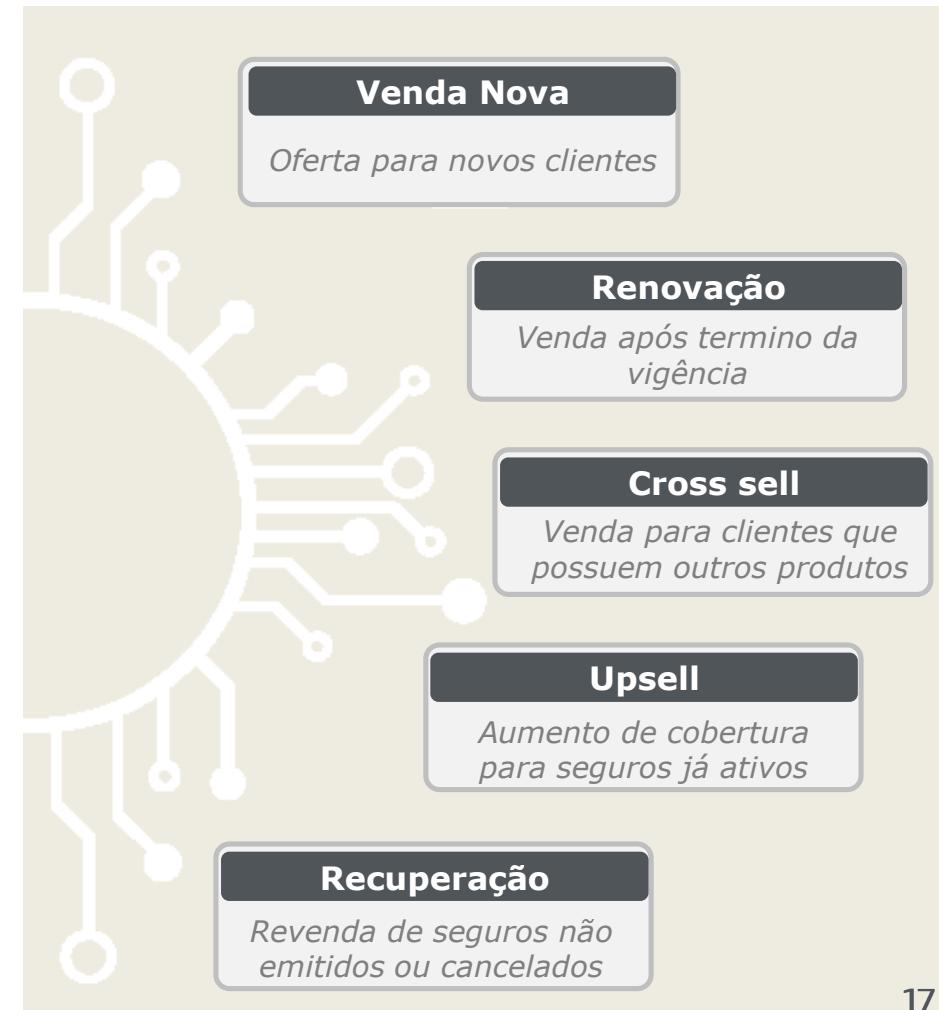
BPO

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

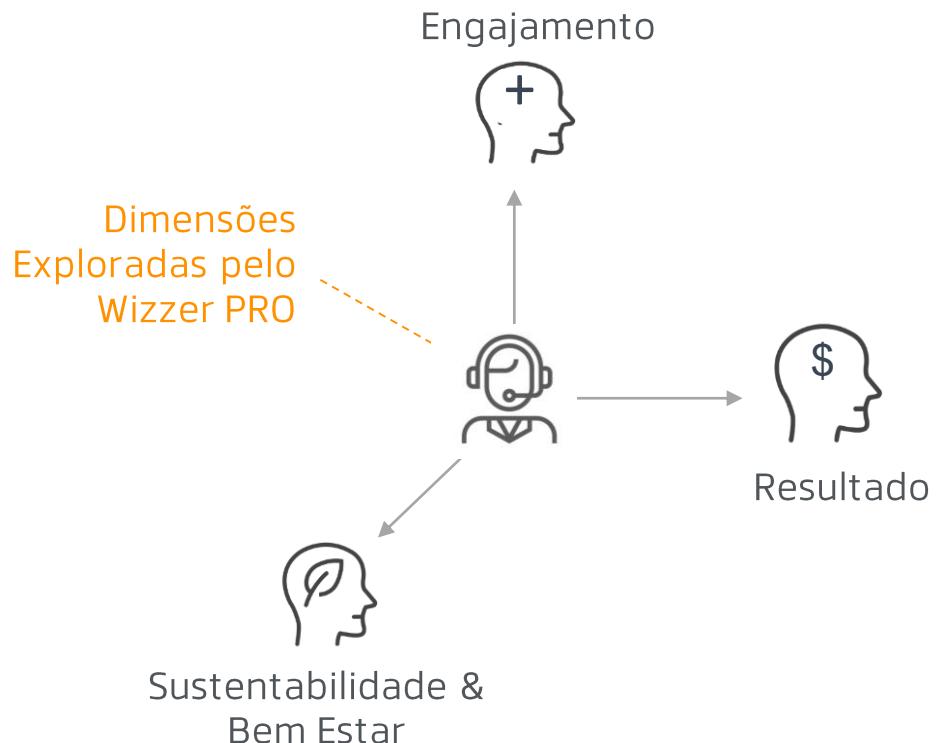


## Canal Remoto

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





# 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



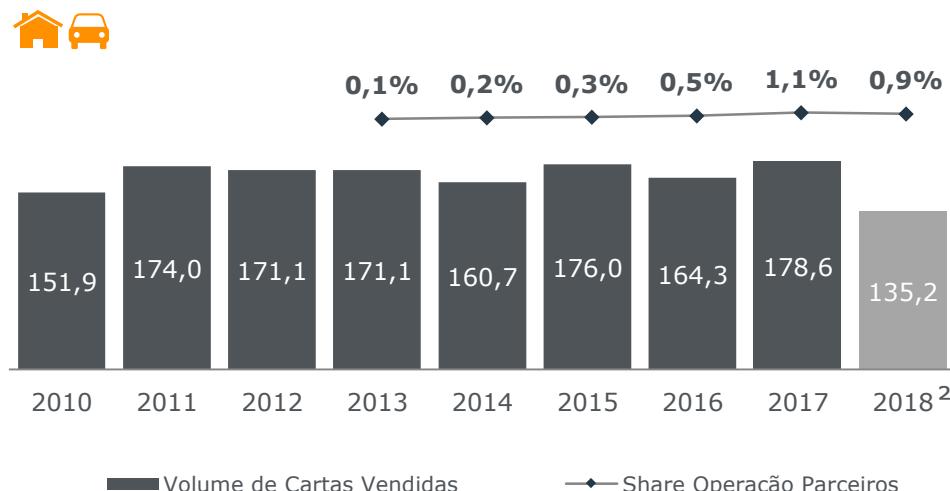
+ 7,0 milhões de  
participantes ativos



diversas  
modalidades

**A Operação Parceiros possui um  
grande potencial de crescimento**

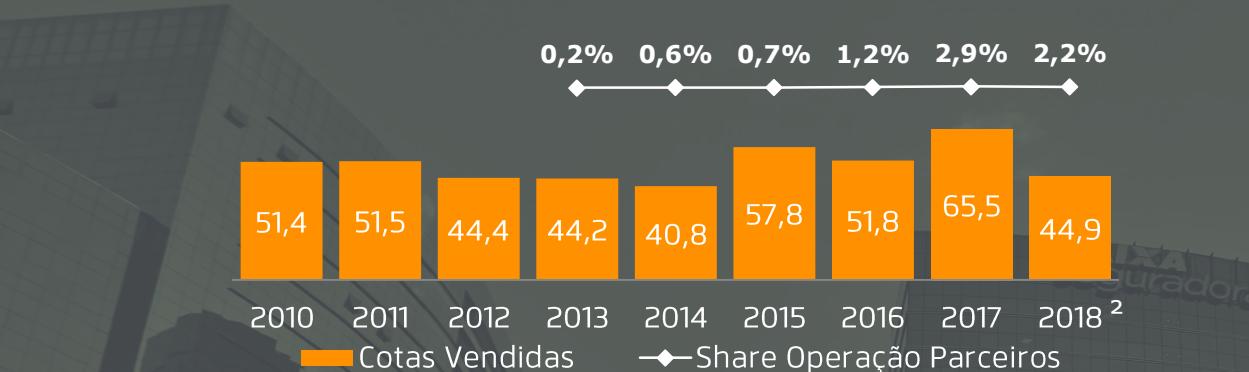
## Evolução das Vendas de Cotas de Consórcios – Brasil<sup>1</sup> (em R\$ bilhões)



## Principais modalidades de Consórcio

### Consórcio de Imóveis e Motos

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



### Consórcio de Automóveis Leves e Motos

#### Vendas de Cotas de Consórcios\* (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.

# 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  
Tiquete Médio da Carta

**105** meses  
Prazo médio

#### AUTOMÓVEIS

**50** Mil Reais  
Tiquete 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

**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 mensalmente<sup>1</sup>

**58%**

Dos clientes permanecem  
no consórcio após 12 meses

**50%**

Do total de vendas  
da Caixa Seguradora<sup>2</sup>



# CANAIS E OPERAÇÕES

PRESENCIAL

REMOTA

PARCEIROS

**CORPORATE**

BPO



Corretora de seguros com foco no segmento de produtos PJ



## Responsabilidade Civil (RC)

RCMP  
RC D&O  
Para altos executivos  
RC E&O  
Para prestadores de Serviço



Geral  
Aeronáutico  
Marítimo



Rural  
Agrícola  
Seguro pecuário



## Garantia

Garantia geral  
Garantia judicial  
Garantia Término de Obra



Risco Engenharia  
MR Empresarial  
Frota

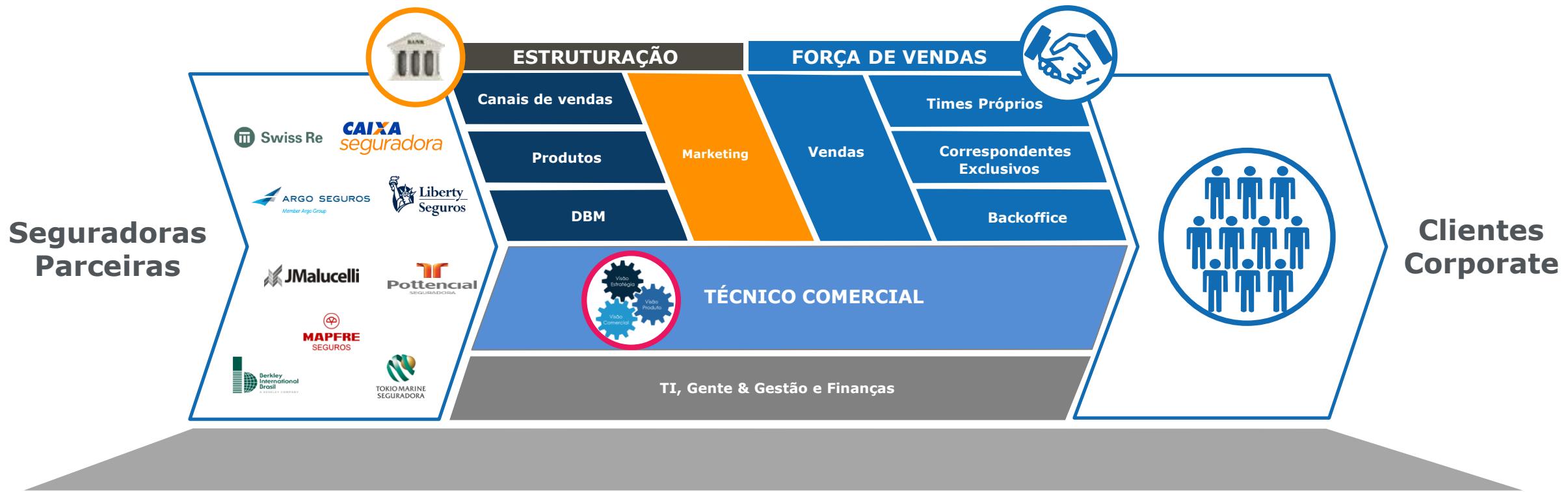


## Vida

Vida em grupo

Equipe de especialistas para suporte à atuação comercial de todos os produtos

# 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

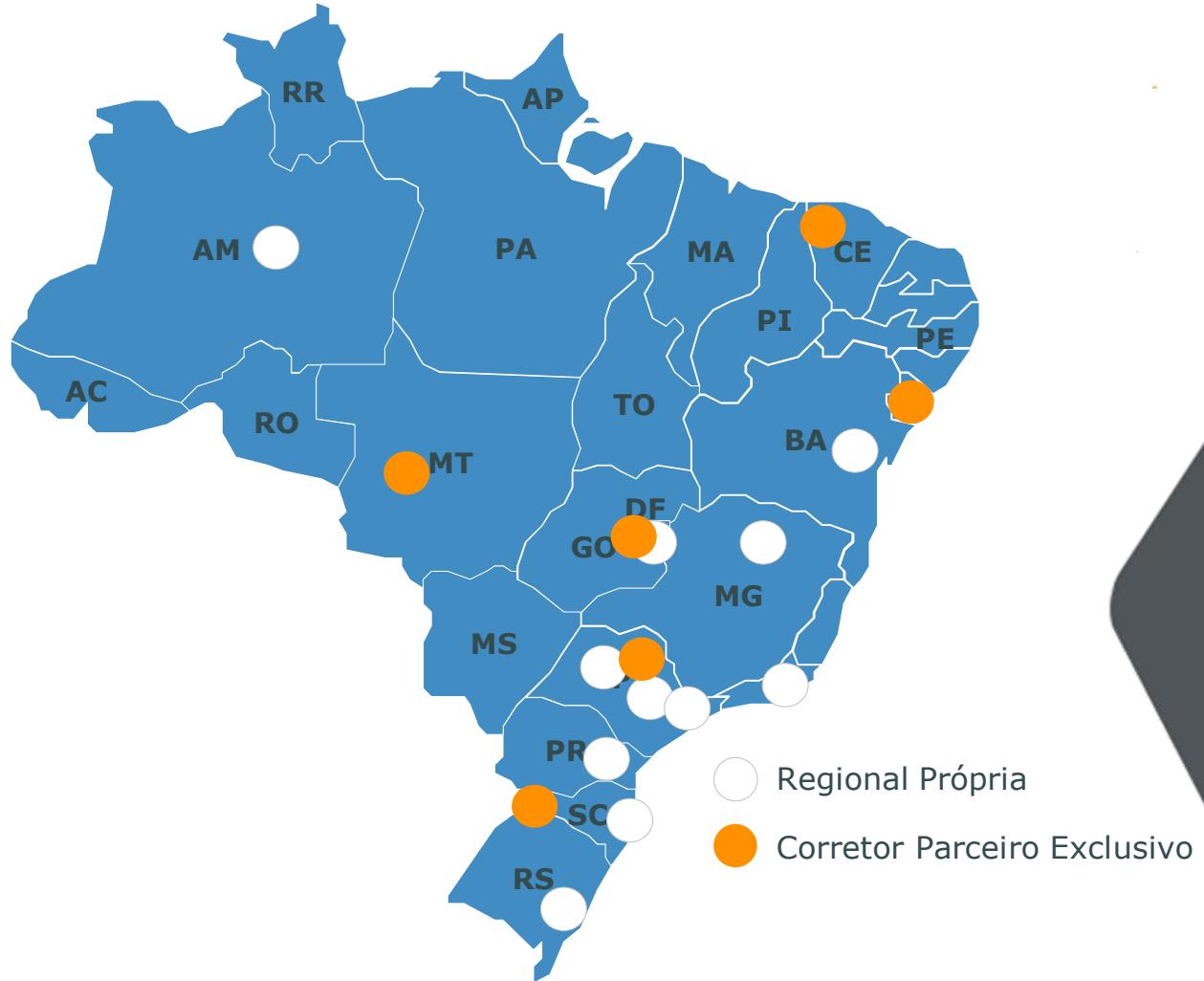
- Suporte no desenho de produtos
- Célula técnica e Consultoria em Riscos
- Consultoria técnica ao Banco e grandes clientes



## 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



1



**Habitacional<sup>1</sup>**

- Atendimento a sinistros
- Regulação de sinistros



2



**Prestamista<sup>1</sup>**

- Atendimento a sinistros
- Regulação de sinistros



3



**Consórcio<sup>2</sup>**

- Entrega do bem - Consórcio Auto e Imobiliário
- Cobrança pós entrega do bem
- Regulação Seguro Quebra de Garantia



4



**Vida<sup>3</sup>**

- Atendimento e Regulação de Sinistro
- Aceitação e emissão/cancelamento de apólices
- Manutenção e endosso



5



**Previdência<sup>3</sup>**

- Atendimento e Regulação de Sinistro
- Aceitação e emissão/cancelamento de apólices
- Manutenção, endosso e portabilidade

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)

Operação de Consórcio teve sua vigência prorrogada por 10 anos com a assinatura dos contratos com CSH/CNP em ago/18;

Operações recém absorvidas pela Wiz, aumentando o portfólio de serviços de pós vendas prestado à Caixa Seguros Holding

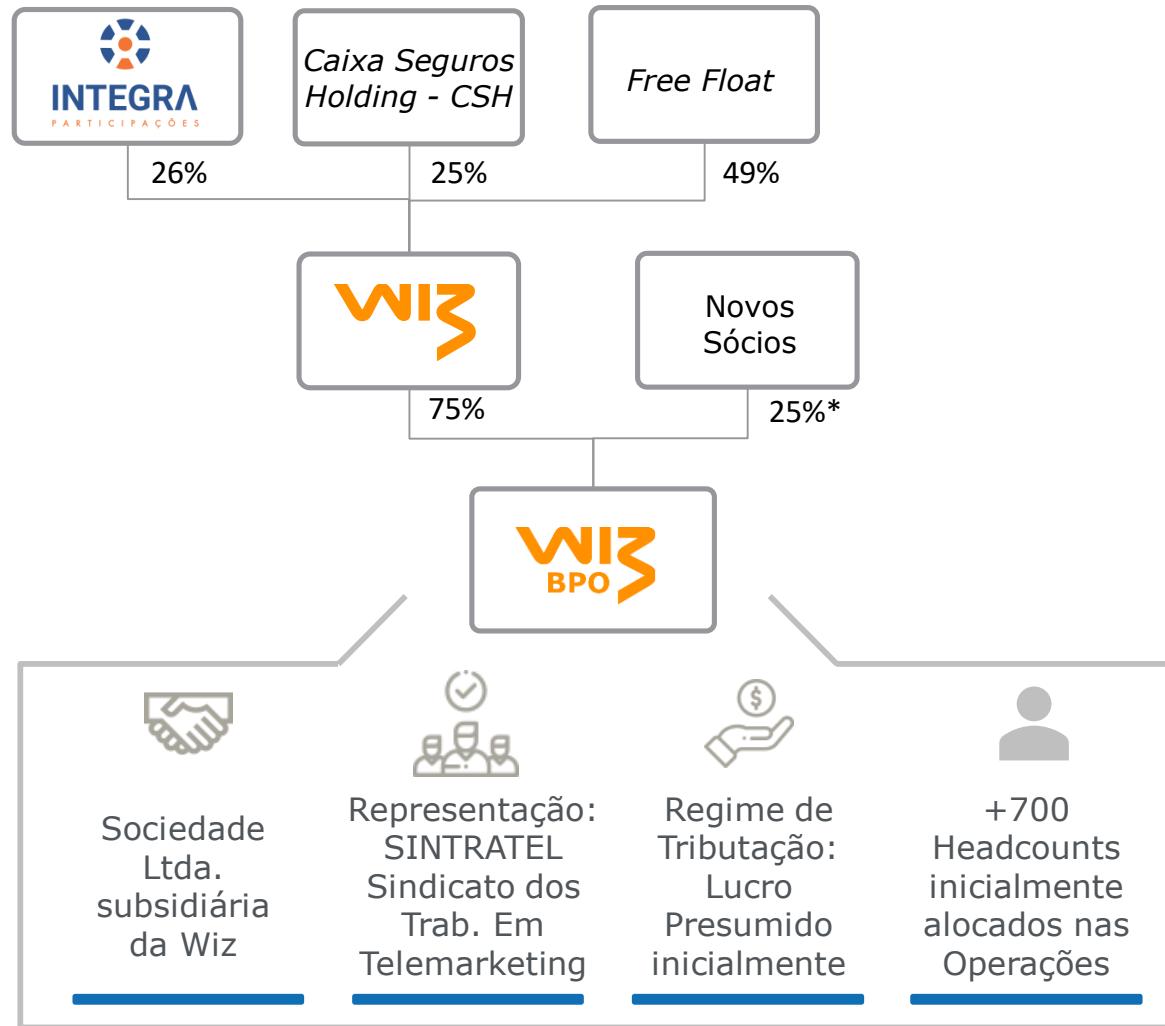
**Serviços eram anteriormente prestados pela Comp Line Informática Ltda**



# 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



# AGENDA

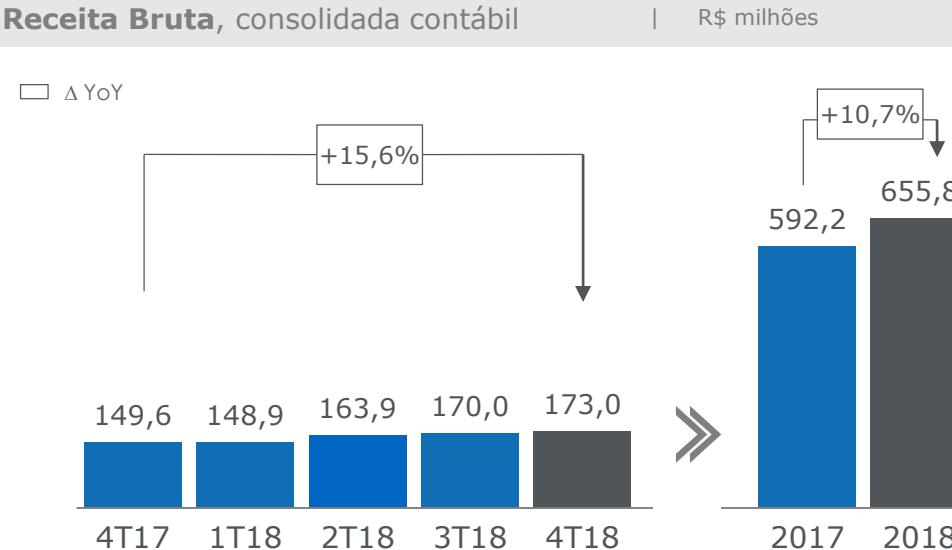
- ▶ Sobre a Wiz
- ▶ Nossas Operações e Modelo de Negócios
- ▶ Performance 2018

# Sumário de Resultados

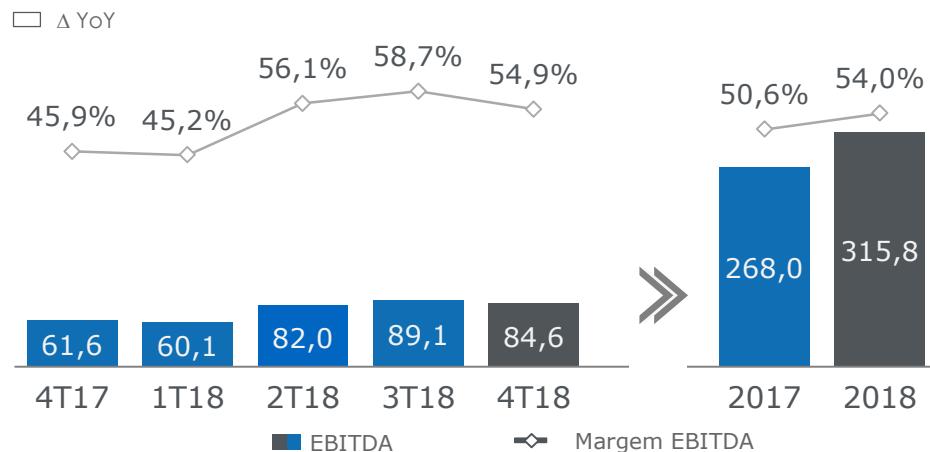
## Principais indicadores financeiros, consolidado contábil

Indicador (R\$ MM)	4T18	4T17	Δ YoY	2018	2017	Δ YoY
Receita Bruta	173,0	149,6	15,6%	655,8	592,2	10,7%
<b>Receita Líquida</b>	<b>154,2</b>	<b>134,3</b>	<b>14,8%</b>	<b>585,0</b>	<b>529,7</b>	<b>10,4%</b>
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%
<b>EBITDA</b>	<b>84,6</b>	<b>61,6</b>	<b>37,3%</b>	<b>315,8</b>	<b>268,0</b>	<b>17,8%</b>
Margem EBITDA	54,9%	45,9%	9,0p.p.	54,0%	50,6%	3,4p.p.
<b>Lucro Líquido</b>	<b>49,6</b>	<b>32,1</b>	<b>54,5%</b>	<b>184,4</b>	<b>163,4</b>	<b>12,9%</b>
Margem Líquida	32,1%	23,9%	8,3p.p.	31,5%	30,8%	0,7p.p.

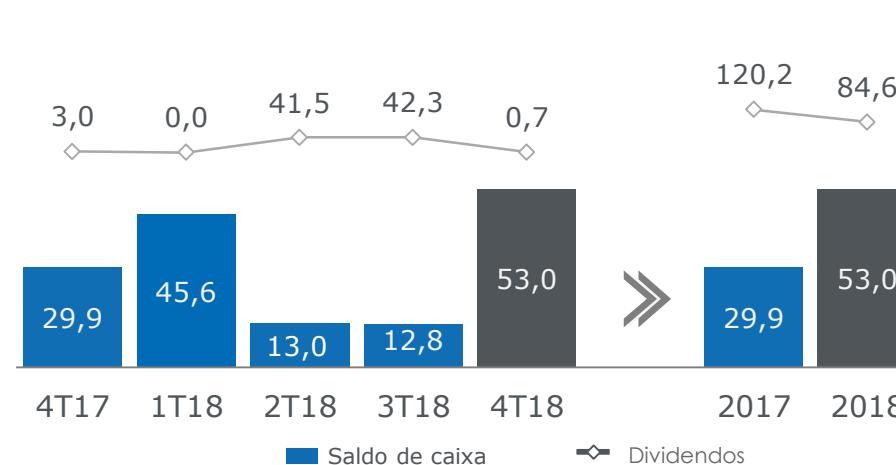
## Receita Bruta, consolidada contábil



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



## Caixa e Dividendos



Nota: (1) Valores do 4T17 referentes a dividendos pagos a não controladores. Segunda parcela dos dividendos complementares de 2017 serão pagos em setembro/18.

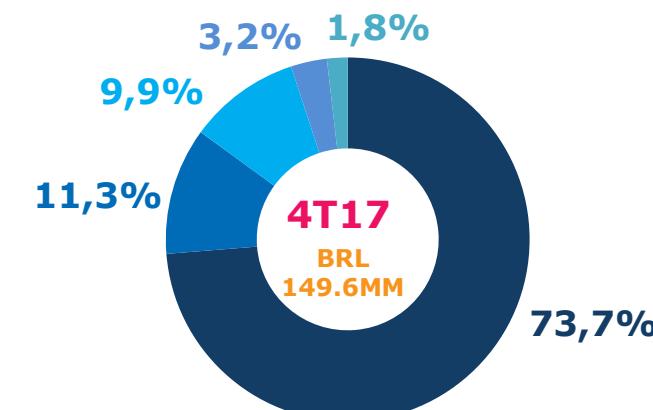
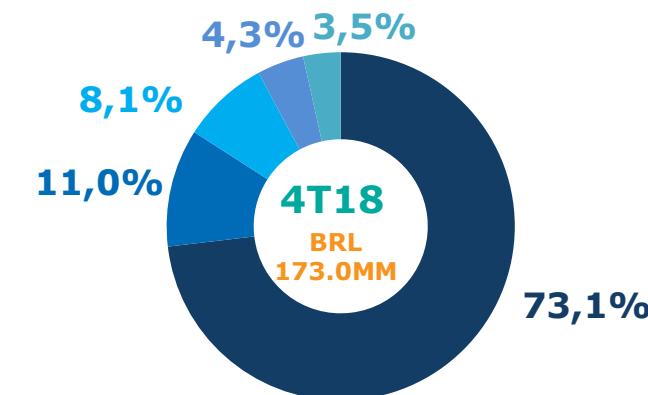
## Performance por Produto

## 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%
<b>Bancassurance</b>	<b>126,5</b>	<b>110,3</b>	<b>14,7%</b>	<b>485,1</b>	<b>462,2</b>	<b>5,0%</b>
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%
<b>Tradicionais</b>	<b>19,0</b>	<b>16,9</b>	<b>12,2%</b>	<b>69,9</b>	<b>70,7</b>	<b>-1,2%</b>
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%
<b>Outros Produtos</b>	<b>7,5</b>	<b>4,8</b>	<b>56,8%</b>	<b>29,3</b>	<b>20,9</b>	<b>40,3%</b>
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%
<b>Operação Parceiros<sup>1</sup></b>	<b>14,0</b>	<b>14,9</b>	<b>-6,0%</b>	<b>57,9</b>	<b>32,1</b>	<b>80,2%</b>
Backoffice Consórcios <sup>1</sup>	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.
<b>BPO</b>	<b>6,0</b>	<b>2,7</b>	<b>119,1%</b>	<b>13,7</b>	<b>6,3</b>	<b>116,2%</b>
<b>Receita bruta</b>	<b>173,0</b>	<b>149,6</b>	<b>15,6%</b>	<b>655,8</b>	<b>592,2</b>	<b>10,7%</b>

## Breakdown da Receita 4T18



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

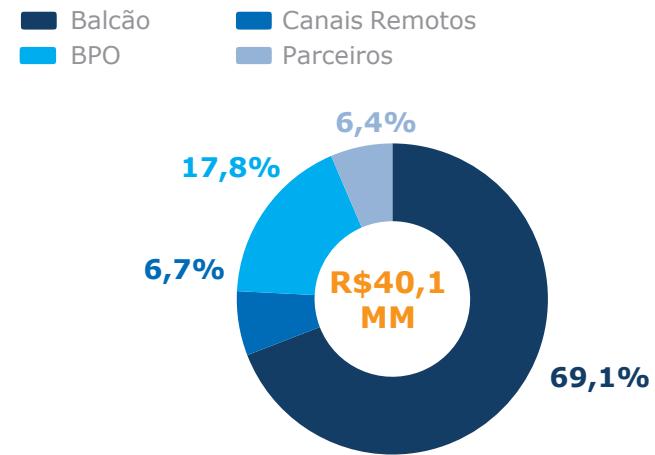


## Custos e Despesas

| R\$ milhões

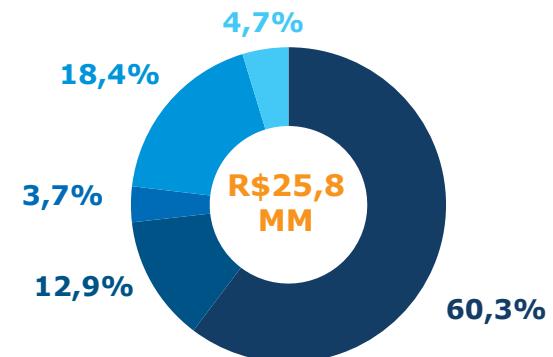
Indicador (R\$ MM)	4T18	4T17	ΔYoY	2018	2017	ΔYoY
Balcão	(27,7)	(31,1)	-10,8%	(107,7)	(112,0)	-3,8%
Canais Remotos	(2,7)	(3,8)	-29,3%	(12,2)	(13,9)	-12,2%
BPO	(7,1)	(4,8)	48,5%	(21,9)	(14,2)	54,1%
Operação Parceiros	(2,6)	(1,6)	63,8%	(10,5)	(3,1)	240,5%
<b>Custos</b>	<b>(40,1)</b>	<b>(41,3)</b>	<b>-2,8%</b>	<b>(152,3)</b>	<b>(143,2)</b>	<b>6,4%</b>
<b>Despesas Gerais e Adm</b>	<b>(25,8)</b>	<b>(29,7)</b>	<b>-13,3%</b>	<b>(103,4)</b>	<b>(93,5)</b>	<b>10,6%</b>
<b>Custos e Despesas</b>	<b>(65,9)</b>	<b>(71,0)</b>	<b>-7,2%</b>	<b>(255,7)</b>	<b>(236,7)</b>	<b>8,0%</b>
<b>Outras Rec/Despesas</b>	<b>(3,6)</b>	<b>(1,6)</b>	<b>122,2%</b>	<b>(13,5)</b>	<b>(25,0)</b>	<b>-46,2%</b>

## Breakdown dos Custos no 4T18



## Breakdown das Desp. Gerais e Adm. no 4T18

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





# Obrigado!

**Relações com Investidores**

Website: [www.ri.wizsolucoes.com.br](http://www.ri.wizsolucoes.com.br)

E-mail: [ri@wizsolucoes.com.br](mailto:ri@wizsolucoes.com.br)

Telefone: +55 (11) 3080-0100



# ANEXOS

# PROGRAMA TEM MAIS CAIXA



*O produto certo no momento exato.*

## Transação

Demandas originais do cliente ao buscar o canal.



Abertura de Conta



Empréstimo Consignado



Fin. Habitacional



Capital de Giro

## Seguro

Oferta qualificada do produto mais aderente ao momento: necessidade, relacionamento, conveniência.

1<sup>a</sup> oferta

Vida PF PM

2<sup>a</sup> oferta

Prev. PM

Prestamista

Capitalização

Lar+ / RD

Vida PU

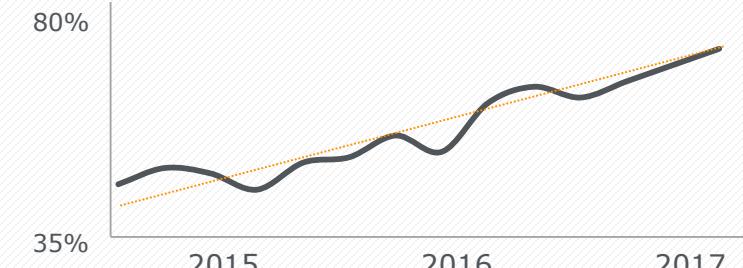
Prestamista

MR

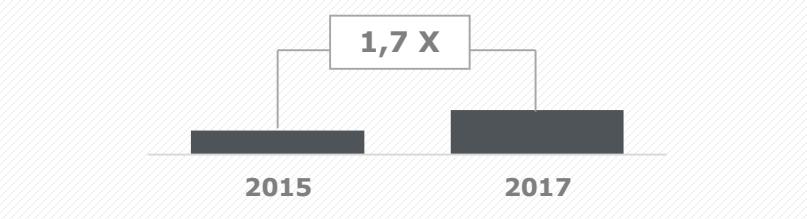
## Penetração

Gestão comercial mais assertiva: metas, alocação e métricas apoiadas no potencial de geração de negócios de cada ponto de venda.

### Penetração em transações financeiras <sup>1</sup>



1,7 X



Fonte: InfoTMC

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



Cliente



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



*O produto certo no momento exato.*

## Transação



Empréstimo Consignado



Abertura de Conta



Fin. Habitacional

## Seguro

### Prêmio Susep

Caixa Mercado

3% 42%

2015

18%

2016

24% 64%

2017

15% 15%

2015

10% 10%

2016

14%

2017

7% 6%

2015

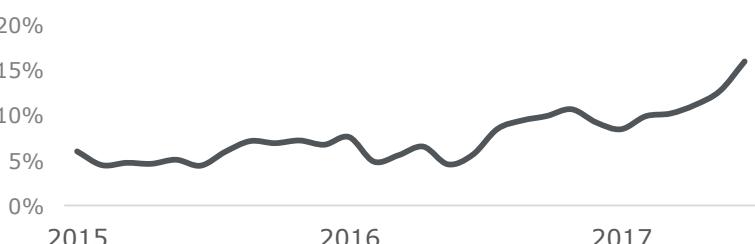
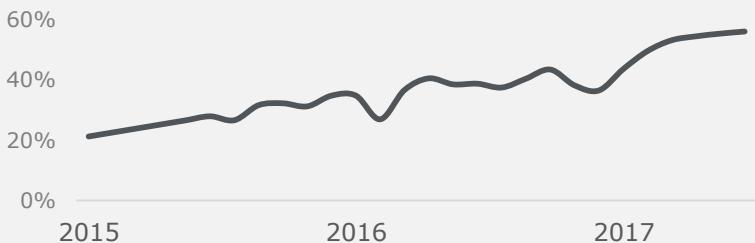
17%

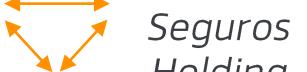
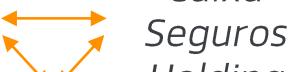
2016

25%

2017

## Penetração



OPERAÇÃO	PARTES	NOVOS CONTRATOS
Rede CAIXA	Wiz 	<ul style="list-style-type: none"><li>Wiz atua como corretora exclusiva no Balcão CAIXA até no mínimo fev/21</li><li>Após fev/21, co-corretor será escolhido por processo competitivo público</li><li>Garantia do comissionamento do estoque das apólices vendidas até fev/21</li></ul>
Operação Parceiros	Wiz  Previsul	<ul style="list-style-type: none"><li>Prazo de vigência de 10 anos para todos os contratos da operação</li><li>Majoração de comissionamento sobre indicação de negócios e da alíquota do seguro prestamista</li></ul>
Operação Pós-Venda	Wiz  CNP Assurances	<ul style="list-style-type: none"><li>Estabelece escopo de atuação e remuneração para serviços de backoffice</li><li>Prazo 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)</li></ul>

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 <sup>(*) (1)</sup>	Base de Cálculo	Part. Receita <sup>2</sup>
Vida	12%	% da parcela recebida	32%
Prestamista	9,64%	% do prêmio faturado total	25%
Habitacional - Comissão	<b>2018:</b> <b>2019-21:</b>	6% 4% % da parcela recebida	20%
Habitacional - Agenciamento	<b>2018:</b> <b>2019-21:</b>	200% 0% % da primeira parcela recebida	7%
Residencial	15%	% da parcela recebida	6%
MR Empresarial	10,5%	% da parcela recebida	3%
Auto <sup>3</sup>	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 <sup>(1)</sup>	35%	% sobre PMTs
Backoffice	-	Remuneração definida por atividade prestada
Consórcio (Indicação) <sup>(2)</sup>	<b>Safras até 2018:</b> 1,45% <b>Safras a partir de 2019:</b> 1,25%	Valor da carta de consórcio pago em 4x
Success Fee – Plataforma <sup>(3,4)</sup>	<b>Safras a partir de 2019:</b> 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

## 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 <sup>(1)</sup>	<b>Safras até fev/21:</b> qtd contratos X R\$0,125/mês <b>Safras a partir de mar/21:</b> qtd contratos X R\$0,458/mês	Qtd de contratos ativos em dez/18: 4,07 MM
Habitacional <sup>(1,2,3)</sup>	<b>Safras até fev/21:</b> qtd contratos X R\$0,125/mês <b>Safras a partir de mar/21:</b> qtd contratos X R\$0,458/mês	Qtd de contratos ativos em dez/18: 3,50 MM

## Nossa Estrutura de Governança



2015

IPO  
Novo Mercado  
B3

2016

Criação da  
Diretoria de  
Compliance

Criação do  
Comitê de  
Transações  
com Partes  
Relacionadas

Criação do  
Código  
Conducta  
Ética

2017

Criação da  
Cartilha de  
Compliance

Funcionamento  
do Comitê de  
Gente e  
Remuneração

Funcionamento  
do Canal de  
Denúncias

Treinamento de todos os colaboradores da Companhia

## Avanços em Governança Corporativa

Criação das  
Políticas de  
Contratação  
de 3os e  
Doações

Funcionamento  
do Comitê de  
Gente e  
Remuneração

Funcionamento  
do Canal de  
Denúncias