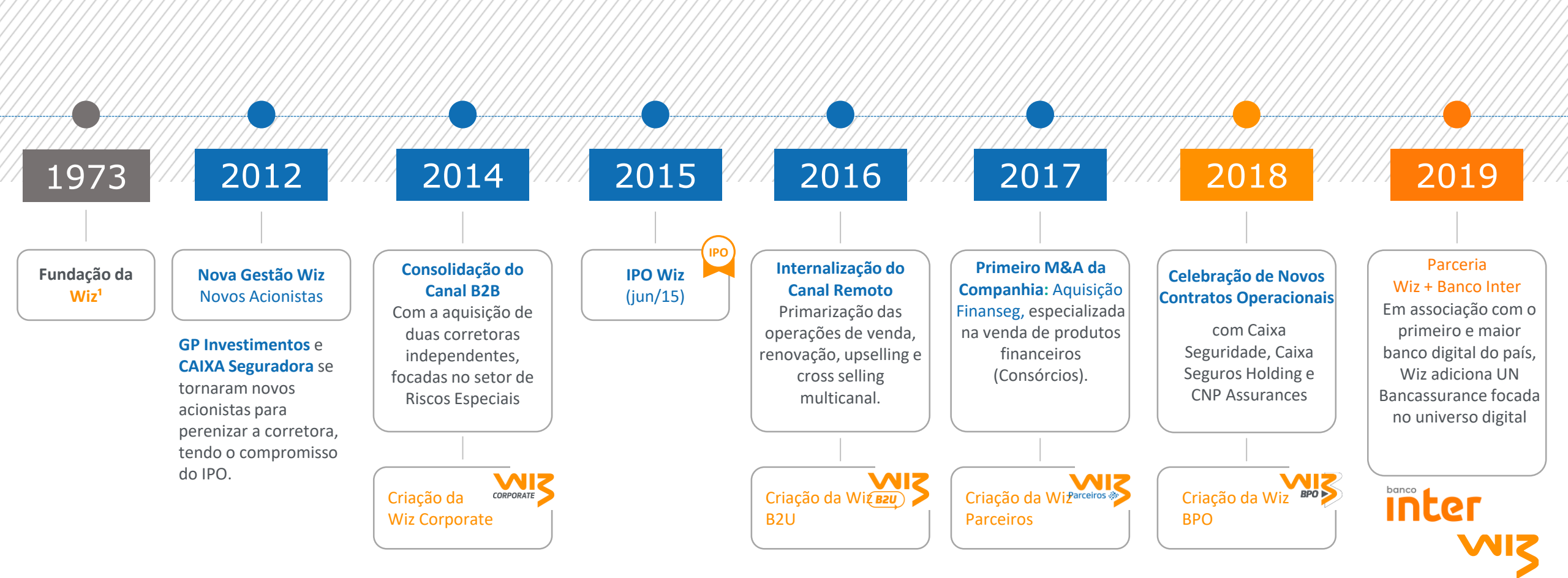


APRESENTAÇÃO
CORPORATIVA
2019
WIZ

AGENDA

- ▶ Sobre a Wiz
- ▶ Nossas Operações e Modelo de Negócios
- ▶ Performance 2T19



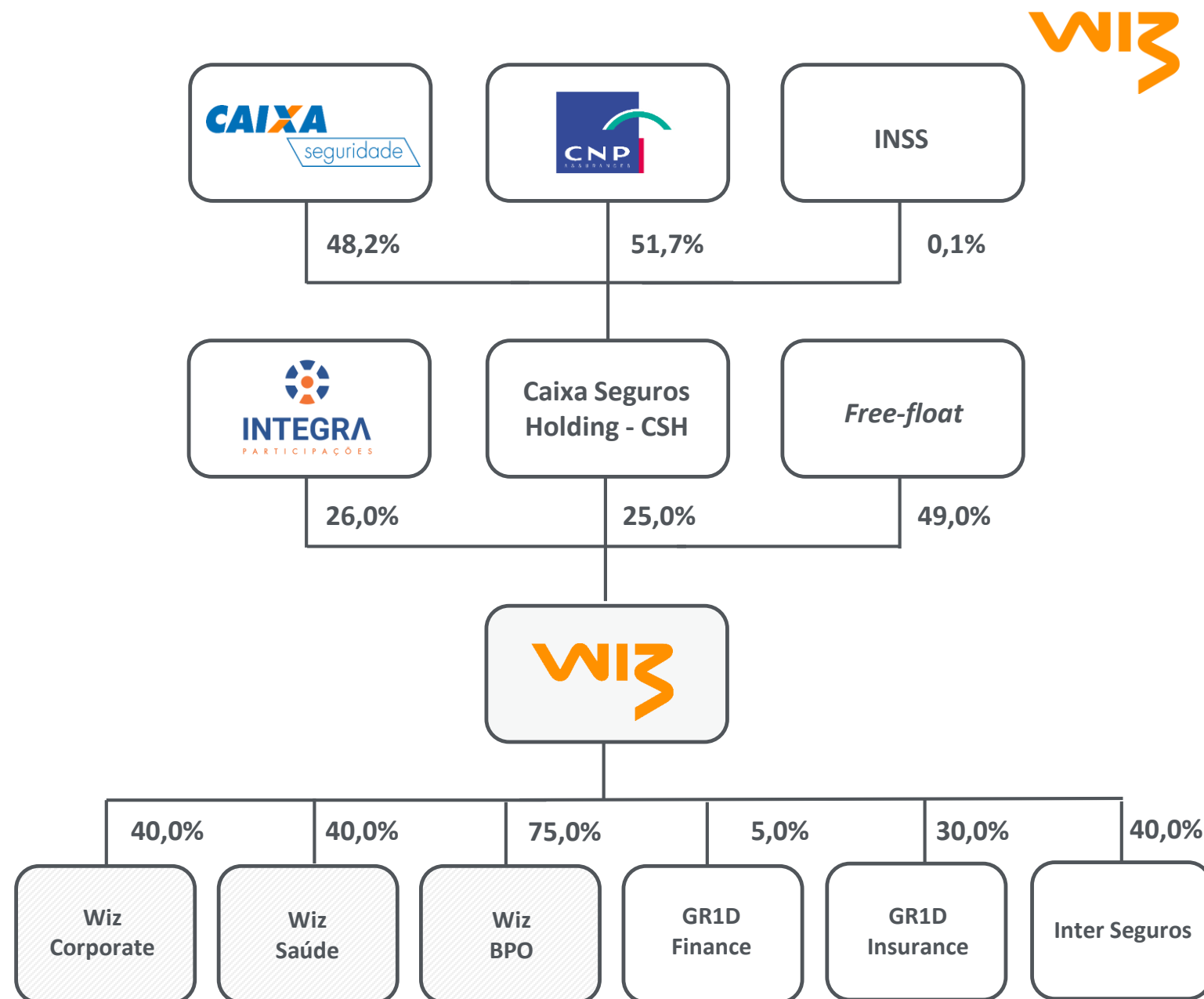
(1) Nota: Wiz fundada como “FENAE Corretora” e depois “Par Corretora”

Timeline

A Wiz tem um bem-sucedido histórico financeiro e operacional, suportado por parcerias estratégicas



Nossa estrutura acionária



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



Modelo de gestão escalável, com uma estrutura corporativa desenvolvida para suportar a expansão da atuação da Companhia

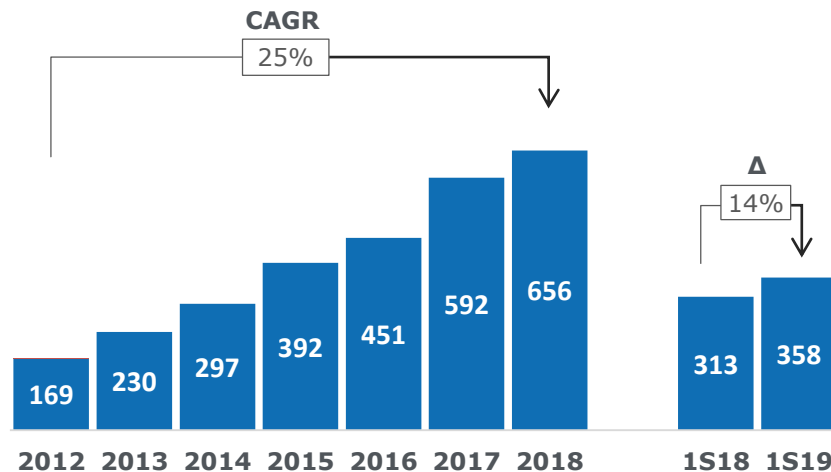
	Produtos	Clientes	% na Receita ^{1,2,3}	% Estoque ⁵
Bancassurance	Bancassurance Vida Habitacional Prestamista Patrimoniais Tradicionais Auto Substitutos Previdência Capitalização Consórcio		2014 2015 2016 2017 2018 2019⁴	48%
B2U	Vida Patrimoniais Auto		0% 0% 0% 2% 2% 2015 2016 2017 2018 2019⁴	77%
Parceiros	Consórcio Quebra de Garantia Prestamista	 	0% 0% 0% 9% 9% 8% 2014 2015 2016 2017 2018 2019⁴	78%
Corporate	Garantia RCPM Rural Vida Engenharia (...)	 	7% 7% 8% 8% 8% 6% 2014 2015 2016 2017 2018 2019⁴	36%
BPO	Pós-Venda Vida Previdência Capitalização Consórcio Habitacional Prestamista Outros Alocação Profissionais Gestão Documentos	 	0% 0% 0% 2% 2% 12% 2014 2015 2016 2017 2018 2019⁴	0%

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 em 2017. Os demais produtos iniciaram como vertical de receita no 1T19; (4) Considera resultado do 1S19; (5) % de receita bruta do bloco proveniente dos estoques de receita(contratos que já foram fechados em períodos anteriores e que estão sendo pagos) – informação 1S19

DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

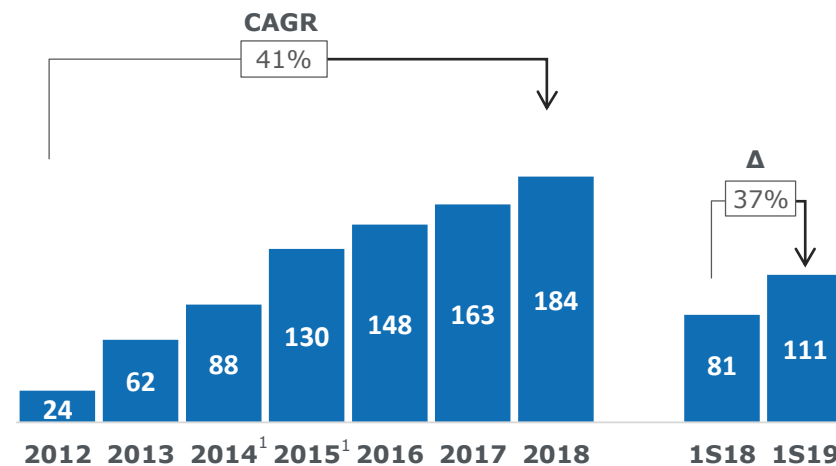
Evolução Receita Bruta Consolidada

R\$ MM



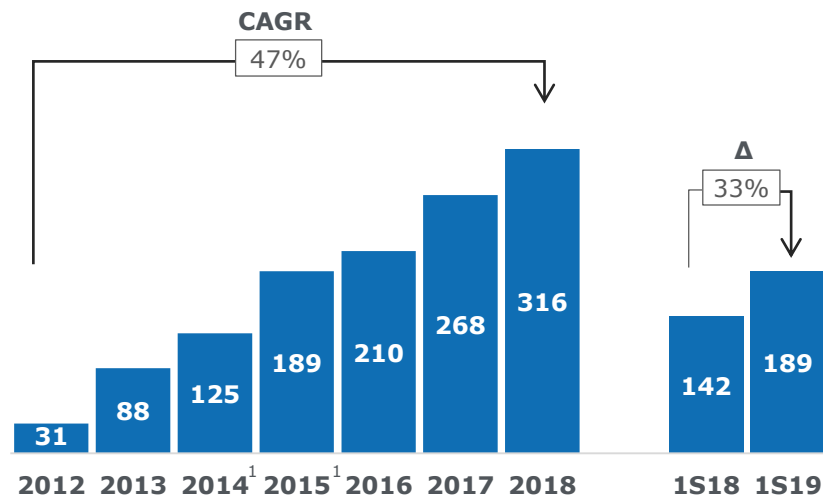
Evolução Lucro Líquido

R\$ MM



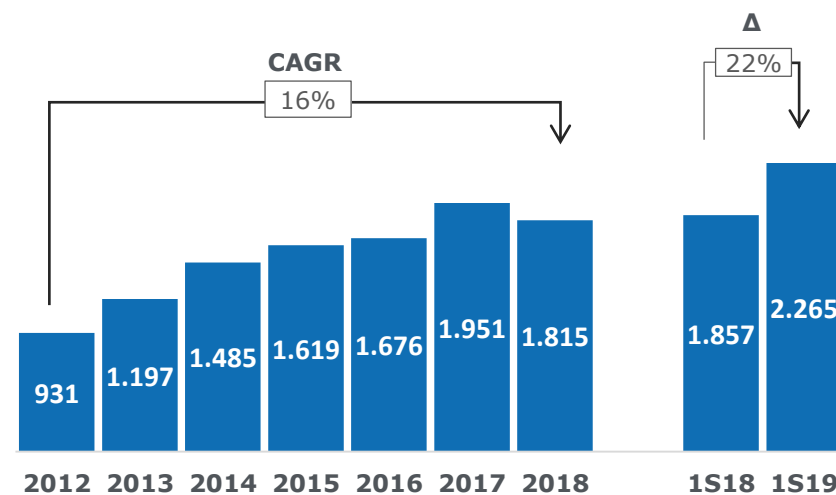
Evolução EBITDA

R\$ MM



Evolução Headcount Total

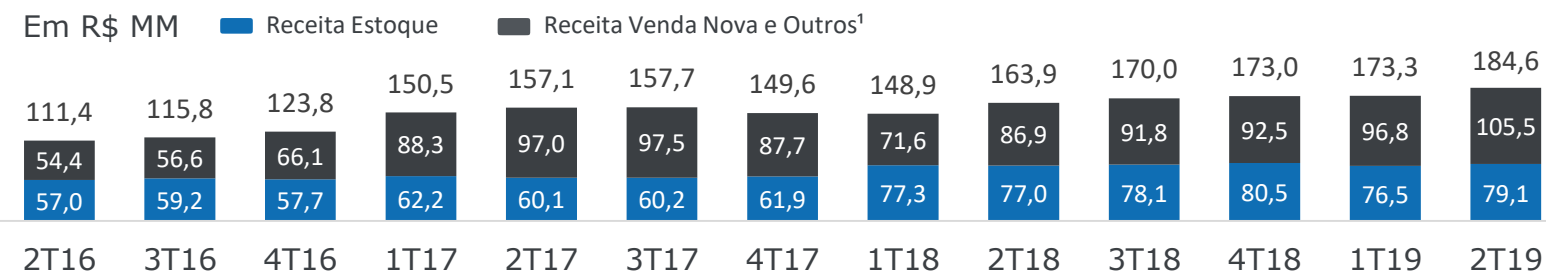
Qtd



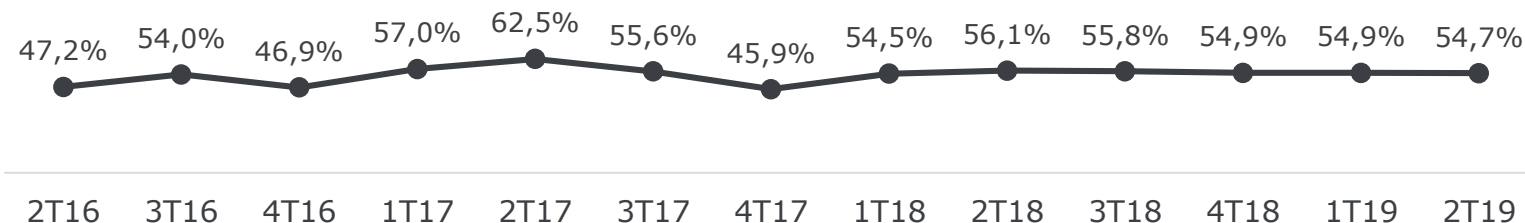
¹ Líquido das despesas com o processo de preparação para o IPO.

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

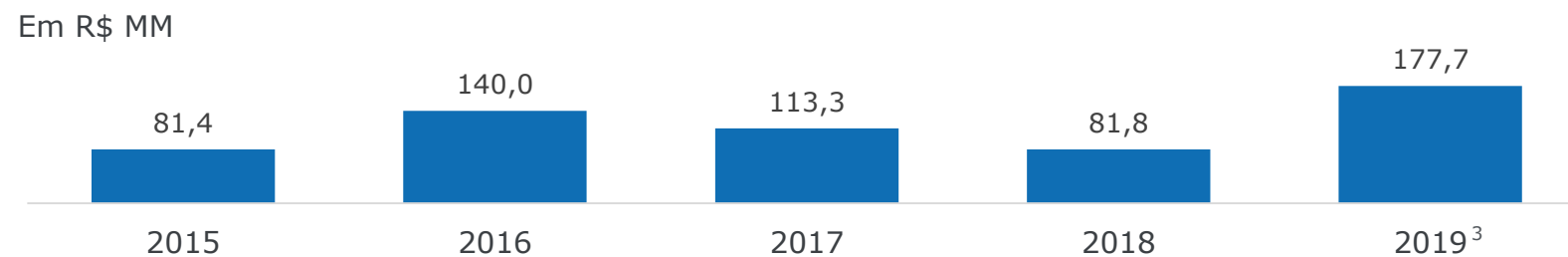
Receita Bruta Consolidada Pró-Forma



Margem EBITDA Consolidada Ajustada



Pagamento de Dividendos²



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. (3) Dividendos aprovados em Assembleia para distribuição ao longo de 2019, em duas parcelas: a primeira no valor de R\$53,3 milhões em Maio/19 e a segunda no valor de R\$124,4 milhões em Nov/19.



AGENDA

- ▶ Sobre a Wiz
- ▶ Nossas Operações e Modelo de Negócios
- ▶ Performance 1T19

Canais e Operações

MARKETING E TECNOLOGIA



GENTE E GESTÃO



JURÍDICO E COMPLIANCE



*Participação na Receita Bruta Consolidada da Companhia no 1S19.

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



Rede Comercial Wiz



ATUAÇÃO NACIONAL

+1.000 ASVENS alocados em agências CAIXA de todas as regiões do país

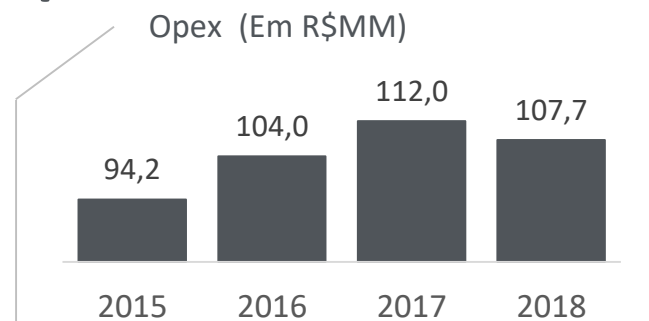
Presença em **390 municípios** brasileiros

PESSOAS

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

Turnover de **17,7%** ao ano na rede comercial

INVESTIMENTOS



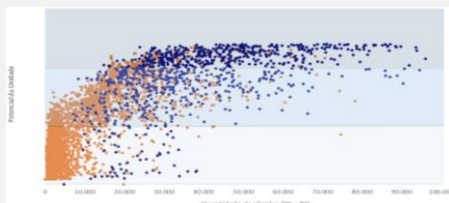
Gente, Tecnologia e Gestão: as bases para nossos resultados



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**

ATUAÇÃO PRESENCIAL NA REDE

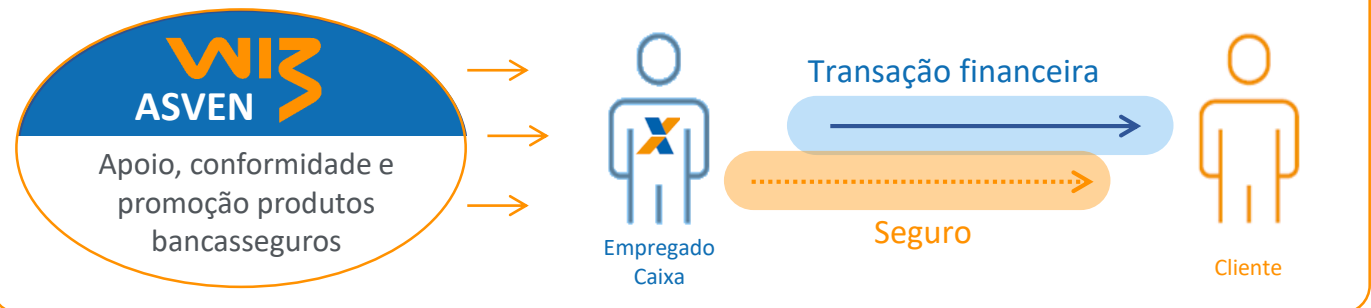
CAIXA



+1.000 Assistentes de Venda (ASVEN)
alocados em agências CAIXA de todas as regiões do país

1.

Engajamento para o modelo bancaseguros



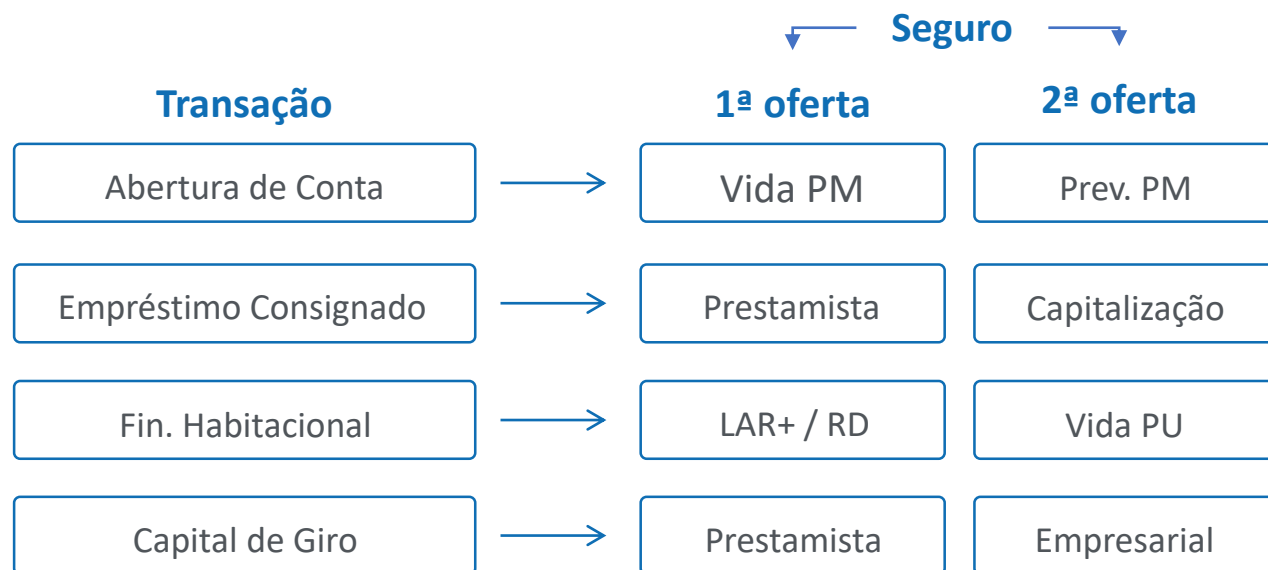
2.

Rentabilização na venda direta



1 Modelo bancasseguros

Oferta direcionada de seguro no momento da transação bancária



Ponto focal orientação seguros

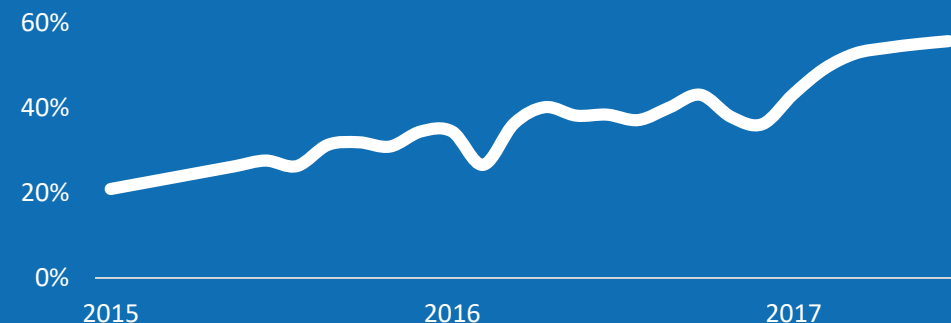
Apoio, conformidade e promoção produtos bancasseguros

Relacionamento estruturado com Gerente Geral

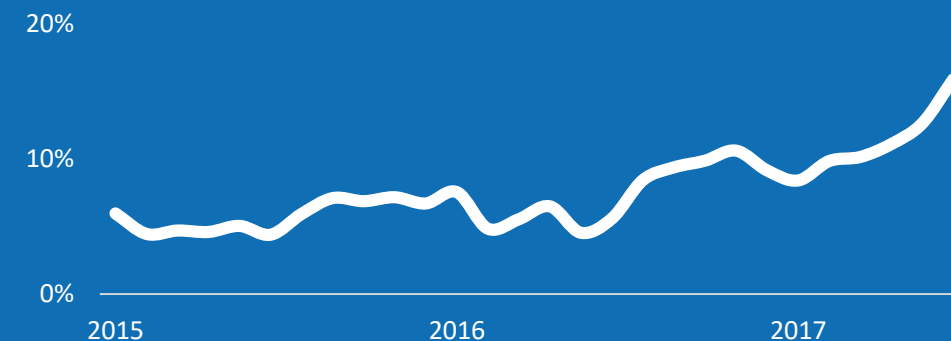
Interface com Gerentes de Relacionamento



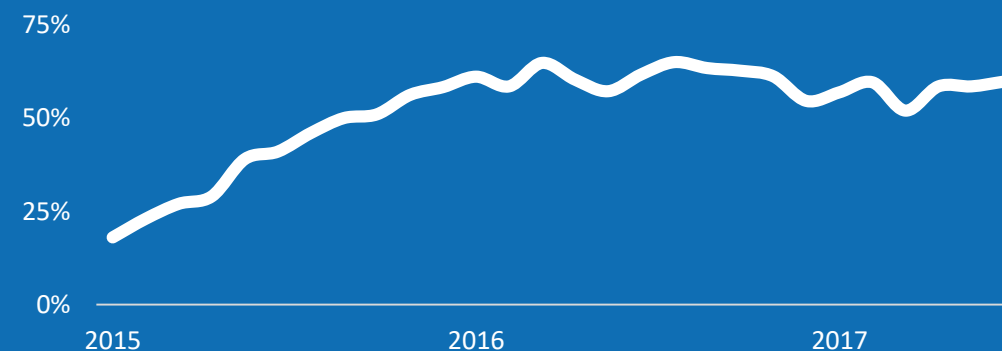
Penetração – Prestamista / Crédito Consignado



Penetração – Vida PM / Abertura de Conta



Penetração – Residencial / Financiamento Habitacional



2 Rentabilização na venda direta

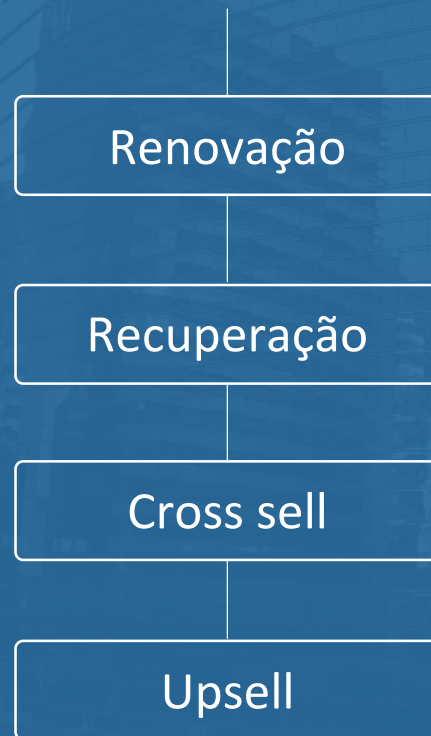


Carteira

- Análises e correlação de produtos na visão cliente
- Score de clientes de acordo com propensão de compras
- Jornada digital para enriquecimento de oportunidades



Rentabilização



Atuação ASVEN

- Tecnologia para disponibilização de *lead* para ASVEN
- Abordagem direcionada para cliente
- Gestão e acompanhamento de resultados



Resultados

1,5MM —
Leads trabalhados em 2018

R\$ 131MM —
Prêmio gerado em 2018

20% —
Conversão média

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



Ranking Indicadores Bancários (Mar/2019)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 (1T19)³

✓ +3.300 agências

✓ + 99MM clientes

✓ + 102MM de contas

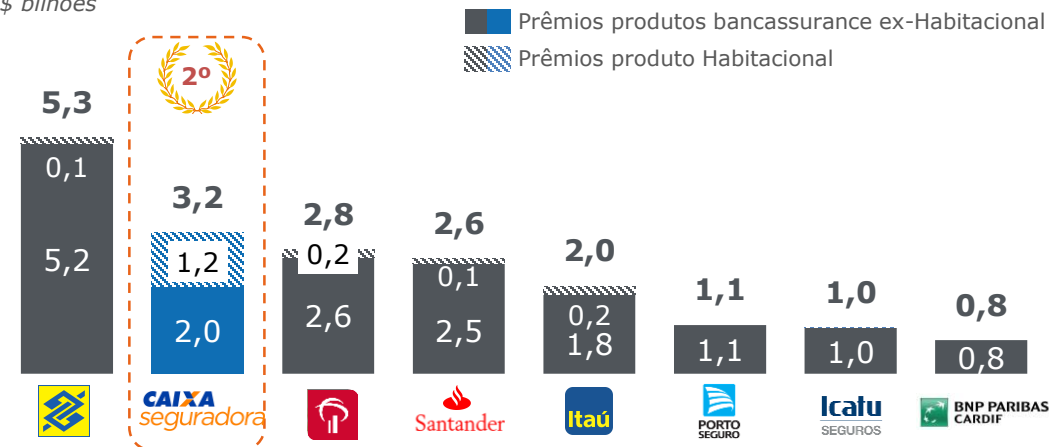
✓ + 8.300 Correspondentes Caixa Aqui

✓ +13.000 loterias



Prêmio no Mercado de Seguros Bancassurance² (1S19)

R\$ bilhões



O Balcão de Seguros que mais cresce do Brasil

	Premium	CAGR 2010-2012	CAGR 2012-2018
CAIXA		18,6%	17,1%
		22,4%	12,6%
		21,5%	-0,7%
		22,1%	10,1%
Itaú		11,9%	2,5%

Canais e Operações

MARKETING E TECNOLOGIA



GENTE E GESTÃO

JURÍDICO E COMPLIANCE



*Participação na Receita Bruta Consolidada da Companhia no 1S19.

Pilares de atuação



DIGITAL

Incentivar e capturar LEADs para venda e renovação



COMERCIALIZAÇÃO

Aumentar conversão e escala comercial



JORNADAS

Garantir cadeia de vendas e renovação



TECNOLOGIA

Prover multimeios de baixo custo



INTELIGÊNCIA

Gerir resultados potencializando o canal



Soluções digitais para **aproveitamento complementar** das oportunidades derivadas dos canais presenciais e para **rentabilização da carteira de clientes**

Jornadas de ativação complementam os demais canais e levam o cliente a comprar por meio do canal remoto e digital.

JORNADAS DIGITAIS

1. ATUAÇÃO REMOTA

- Central focada em vendas e atendimento ao cliente
- Time capacitado para atender e fidelizar o cliente
- Atuação complementar a outros mecanismos de venda por meio de incentivos a receptivo

2. ATUAÇÃO DIGITAL

- Diferentes mecanismos de vendas 100% digitais
 - Whatsapp, e-mail, SMS, site, entre outros
- Abordagem digital de relacionamento com cliente
- Complementar a outros mecanismos de venda com incentivos a procura digital

**ESTRATÉGIA DE ATUAÇÃO OMNICHANNEL
RELACIONAMENTO E VENDA EM TODOS OS MEIOS DE CONTATO**

ESTRATÉGIAS DE RENTABILIZAÇÃO



VENDA NOVA

Oferta de produtos para novos clientes

RENOVAÇÃO

Venda após término da vigência



CROSS SELL

Venda para clientes que possuem outros produtos

UPSELL

Aumento de cobertura para seguros já ativos



RECUPERAÇÃO

Revenda de seguros não emitidos ou cancelados

Canais e Operações

MARKETING E TECNOLOGIA



GENTE E GESTÃO

JURÍDICO E COMPLIANCE



*Participação na Receita Bruta Consolidada da Companhia no 1S19.

O Setor de Consórcios

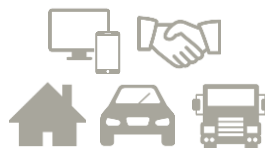
Informações do mercado de Consórcios no Brasil



No Brasil **há mais de 50 anos**



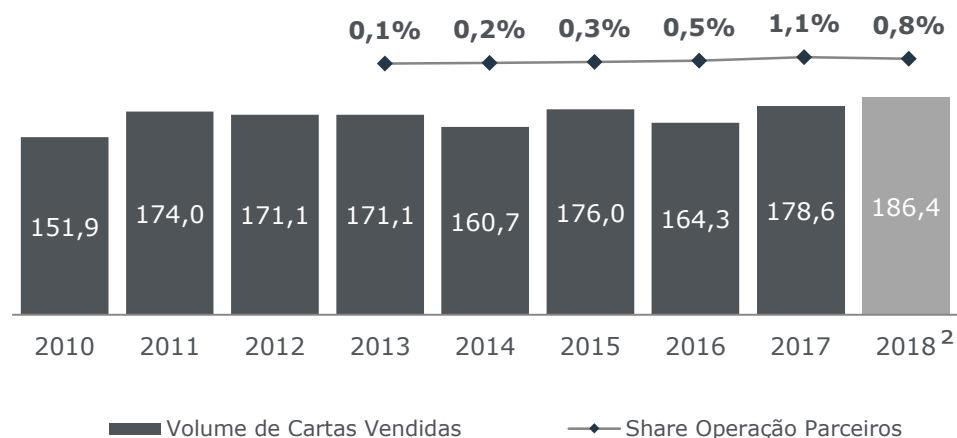
+ 7,3 milhões de participantes ativos



diversas modalidades

A Operação Parceiros possui um grande potencial de crescimento

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



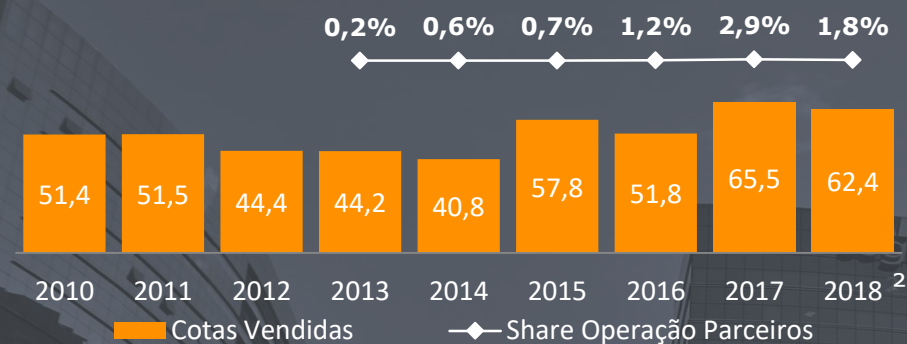
Nota: (1) Números estimados com base na quantidade de cartas vendidas divulgadas pela ABAC e etiqueta médio do setor, Considera apenas as modalidades de Automóveis Leves, Motos e Imóveis; (2) Números de 2018.

Principais modalidades de Consórcio



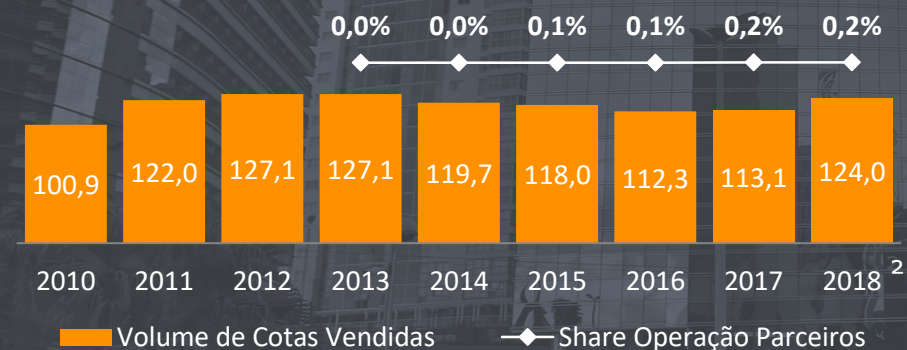
Consórcio de Imóveis

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



Consórcio de Automóveis Leves e Motos

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



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 operacional 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
Em média do canal

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

Plataforma Parceiros



#1

Suporte

Canal de abertura de chamados, onde o parceiro pode tirar suas dúvidas sobre o produto, processos, sistemas e pagamentos.

#2

Material de apoio

Os materiais personalizados digitais e para impressão agregam valor ao negócio do parceiro e apoiam suas vendas de consórcio.

#3

Planejamento de comissão

Apoiar o time de vendas dos parceiros a se planejar para atingir uma meta de vendas! Gerenciar sua carteira de leads para atingir seus objetivos, através de uma esteira de vendas saudável.

#4

Planejamento de rentabilidade

Mostrar para o dono do negócio uma projeção de receitas e despesas, contribuindo para uma melhor gestão do negócio!

#5

Cursos EAD

Cursos de aprimoramento de produto e técnicas de vendas.

#6

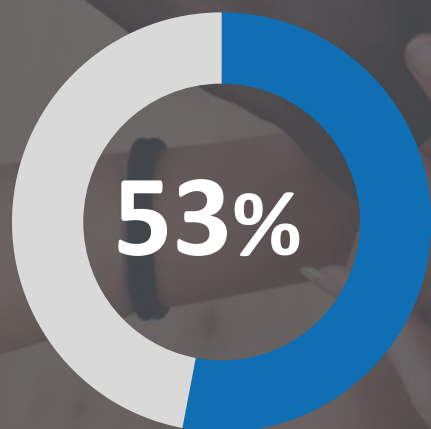
Simulador de cotas

Planejamento mensal de simulação de compra de múltiplas cotas



PPW
PLATAFORMA
PARCEIROS
WIZ

Rede de parceiros representa grande parte do resultado de consórcios de todo grupo Caixa



Do total de vendas da Caixa Seguradora em 2018

22
ESTADOS
BRASILEIROS

Resultados expressivos e crescentes graças a força de atuação em grande parte do território Nacional

262 mm¹
em valor de
cartas ao mês

361
parceiros na
base

¹ Média do 1S19.

Canais e Operações

MARKETING E TECNOLOGIA



GENTE E GESTÃO

JURÍDICO E COMPLIANCE

*Participação na Receita Bruta Consolidada da Companhia no 1S19.



Responsabilidade Civil

- ▶ RC
- ▶ RC D&O
 - Para altos executivos
- ▶ RC E&O
 - Para prestadores de serviço



Riscos Nomeados

- ▶ Geral
- ▶ Aeronáutico
- ▶ Marítimo



Agronegócio

- ▶ Proteção de lavoura
- ▶ Seguro pecuário



Financeiro

- ▶ Garantia geral
- ▶ Garantia judicial



Patrimonial

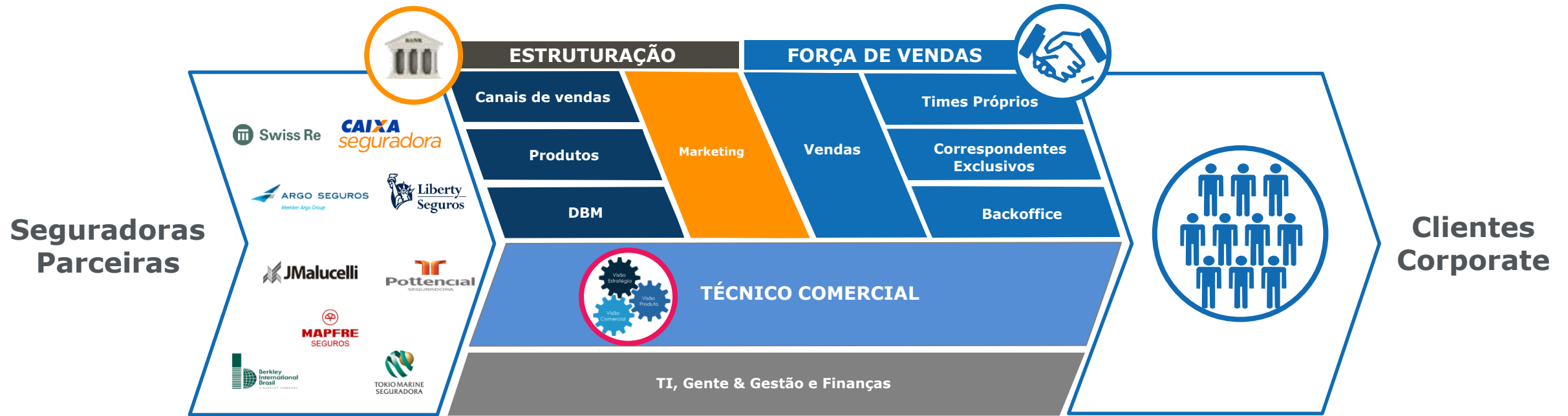
- ▶ Engenharia
- ▶ Multirisco
- ▶ Transporte



Vida

- ▶ Vida em grupo

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

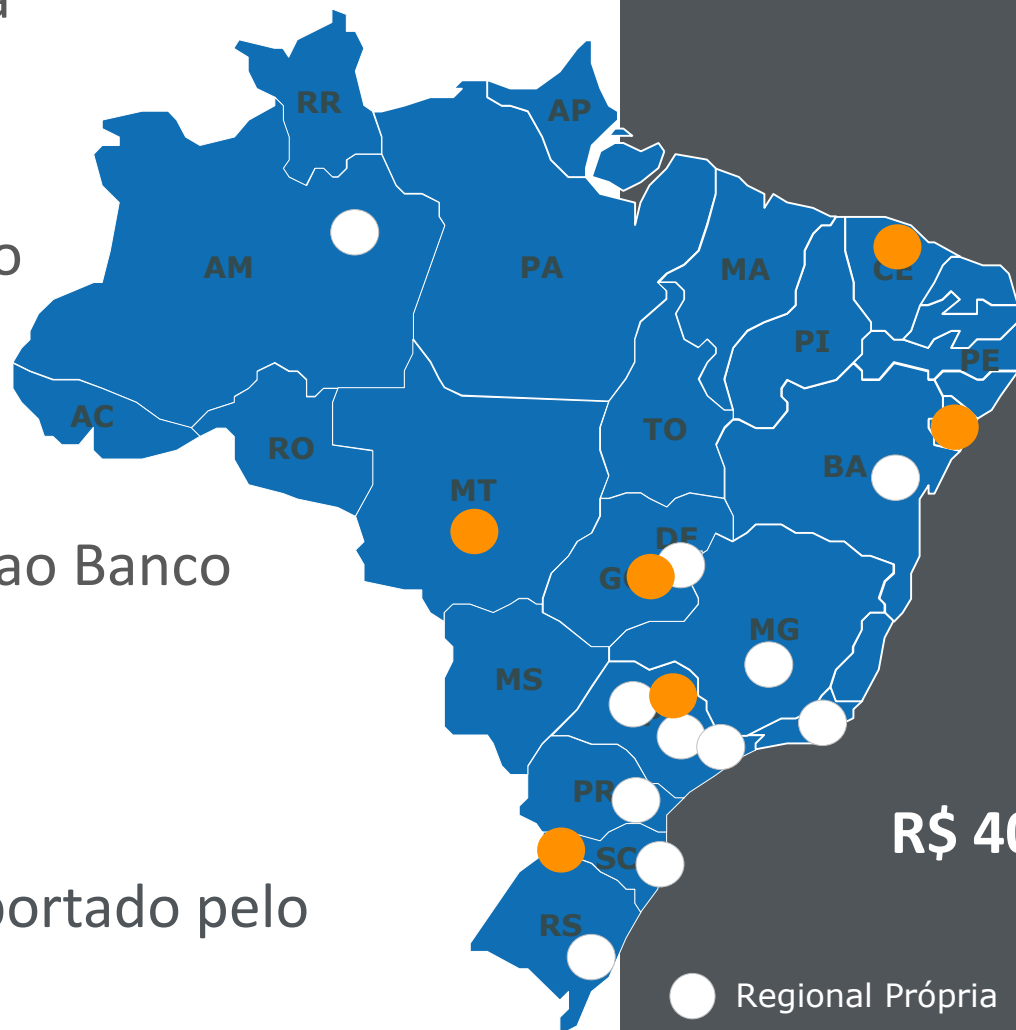
- Constituída por consultores especializados
- Atuação nacional
- Pré e pós venda suportado pelo Backoffice

► Célula técnica e Consultoria em Riscos e inteligência comercial

► Suporte no desenho de produtos

► Consultoria técnica ao Banco e grandes clientes

► Pré e pós venda suportado pelo Backoffice Wiz



Wiz Corportate conta com uma equipe com **+ de 150 especialistas**

Presença em **todo o território nacional**

Mais de 166 mil apólices de RCPM emitidas em 2018

R\$ 409 milhões de prêmio emitido em 2018

● Regional Própria
● Corretor Parceiro Exclusivo

WIZ
CORPORATE

Canais e Operações

MARKETING E TECNOLOGIA

GENTE E GESTÃO

JURÍDICO E COMPLIANCE



*Participação na Receita Bruta Consolidada da Companhia no 1S19.

Empresa de serviços e
operações da WIZ

Soluções precisas para aumentar a
performance de negócios dos nossos
clientes

Especializada no ramo de seguros
e produtos financeiros

WIZ
BPO



PÓS-VENDA



COBRANÇA



RETENÇÃO



CONTEMPLAÇÃO /
RESGATE



REGULAÇÃO /
SINISTRO

Atendimento ao cliente

Atendimento ao cliente com equipe especializada no processo e com amplo conhecimento do setor de seguros.

Recrutamento digital

Incentivo à carreira



Capacitação e desenvolvimento

Jornada multicanal

Jornadas multicanais utilizadas para atender e comunicar o cliente do andamento do processo. Escolha do meio de comunicação e de envio de documentação de sua preferência.

- ✓ Telefonia
- ✓ E-mail
- ✓ Chat
- ✓ WhatsApp
- ✓ Aplicativo



Plataforma de atendimento integrada

Toda a experiência do cliente concentrada em um único local. Comunicação integrada, independente do canal. Transparência para o cliente e celeridade nas informações.



Plataforma de atendimento



Dados em nuvem



Equipe própria

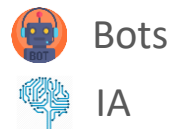
Sistemas Integrados de workflow para BackOffice

Workflow customizados com soluções de automação integrados e comunicação com a plataforma de atendimento e sistemas do cliente.

Workflow customizado

→ Integração

→ Soluções integradas



Nossos

Serviços



EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Atendimento customizado para melhorar a experiência do consumidor em relação aos serviços disponibilizados por meio dos diversos canais de atendimento.



SERVIÇOS BACKOFFICE / PÓS-VENDA

Gestão operacional Backoffice com foco em implementação de melhorias em processos de negócio, por meio da remodelação de rotinas, times especializados e automatizações.



GESTÃO DE DOCUMENTOS

Gestão completa da documentação física e digital do cliente para fins de guarda. Pré-análise documental para processos de Backoffice.



RH / ALOCAÇÃO DE PROFISSIONAIS

Alocação de profissionais especializados para a necessidade do cliente, não importando o segmento de origem deste funcionário.



COBRANÇA

Gestão integrada da cobrança e faturamento da carteira do cliente, garantindo a maximização do recebimento de seus contratantes através da recuperação de dívidas.



OUVIDORIA

Tratamento de ouvidorias com foco na identificação e na solução dos problemas que não foram resolvidos pelos meios tradicionais.

Elaboração de subsídio e de respostas aos Ofícios judiciais e extrajudiciais

Principais Clientes

CAIXA
seguradora





Nossos números

+650

colaboradores

+6k

seguros regulados/mês

156k

atendimentos realizados (jan-jul 2019)

40%

atendimentos digitais

92%

satisfação com atendimento

Canais e Operações

MARKETING E TECNOLOGIA

WI3
REDE

72%*

WI3
B2U

2%*

WI3
Parceiros

8%*

WI3
CORPORATE

6%*

WI3
BPO

12%*

GENTE E GESTÃO

JURÍDICO E COMPLIANCE

inter
SEGUROS

*Participação na Receita Bruta Consolidada da Companhia no 1S19.

Crescente captação de recursos e aumento na carteira de crédito reforçam potencial do Inter como player bancário

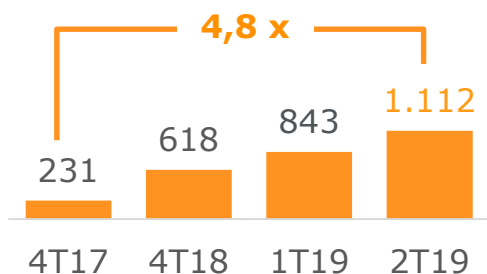


Banco Inter é o principal banco digital do Brasil.

O Banco Inter mostra crescente potencial de captação de recurso e alavancagem de crédito.

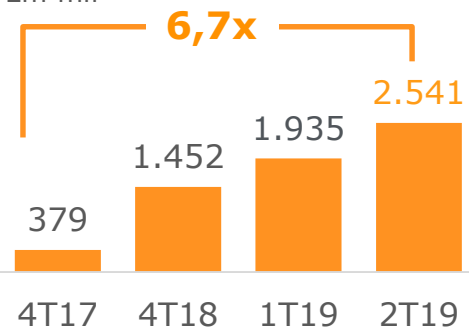
Depósitos à vista

Em R\$ MM



Qtd. Contas Digitais

Em mil



9,9 mil
novas contas por
DU (2T19)

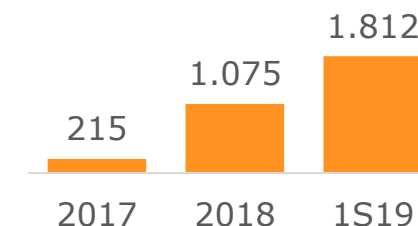
+210 mil
novas contas
por mês
(2T19)



Cartão de crédito

Volume transacionado

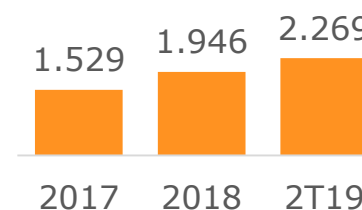
Em R\$ MM



Outros créditos

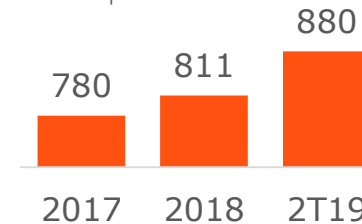
Crédito Imobiliário

Em R\$ MM



Crédito Consignado

Em R\$ MM



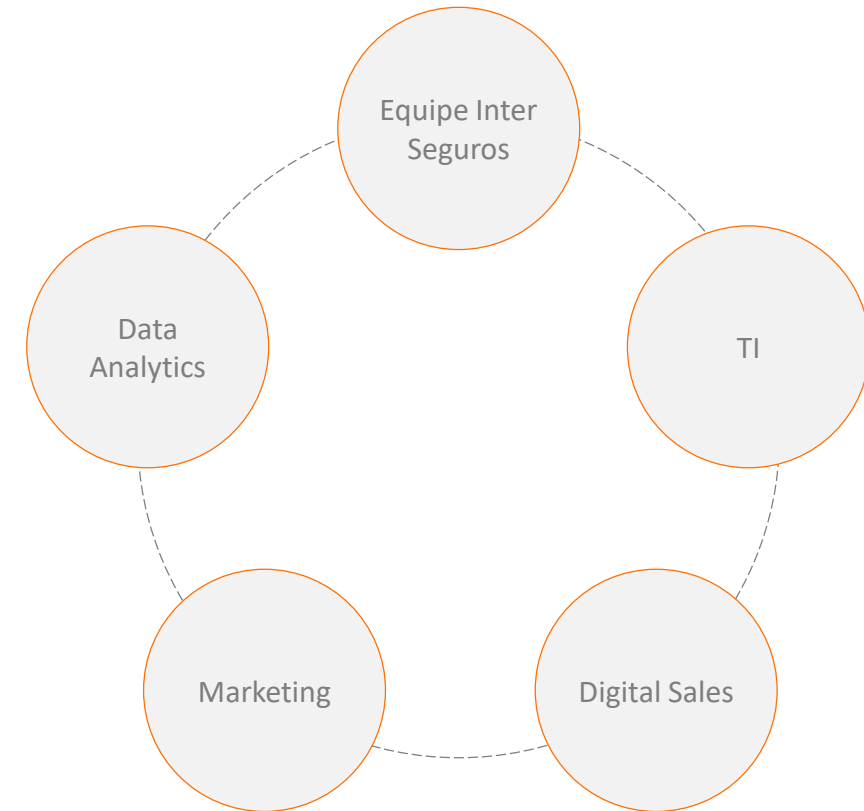
A operação da Inter Seguros

- A Inter Seguros tem a exclusividade do balcão de seguros do Banco Inter e se utiliza da proximidade com o time do banco para capturar sinergias operacionais e explorar o engajamento com clientes de varejo e empresas

Relação com Seguradoras

- Em 2017, a Inter Seguros fechou uma parceria com a **Liberty Seguros** para oferta de seguros pelo canal digital e de seguro habitacional
- Constituímos um Comitê Executivo entre a Inter Seguros e a **Liberty Seguros**, para garantir alto alinhamento e dar mais agilidade no desenvolvimento de novos produtos
- Para os demais produtos, mantemos relacionamento com diversas seguradoras de primeira linha

Squad de seguros digitais



Time multifuncional que trabalha a jornada do cliente até a aquisição do seguro

Portfólio de produtos comercializados e destaques financeiros e operacionais Inter Seguros



Seguros Digitais para o Varejo e soluções corporativas



Seguro Habitacional (MIP/DFI)



Seguro Automóvel



Seguro Residencial



Seguro Proteção Financeira



Seguro Cartão + Protegido



Seguro Gadget

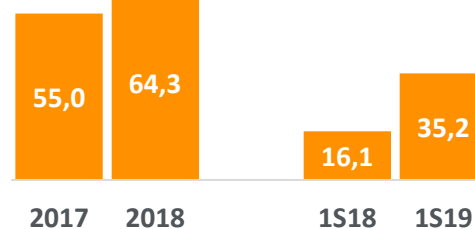


Seguros Corporate

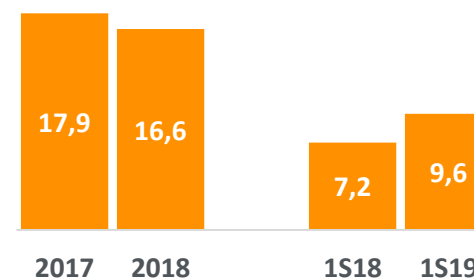
+ *Seguros no pipeline...*

Resultados

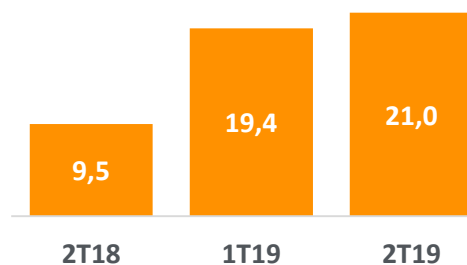
Prêmio Líquido
R\$ MM



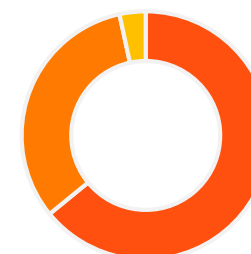
Receita Líquida
R\$ MM



Número de Clientes
Mil

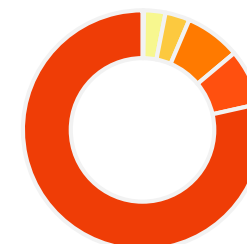


Composição das receitas 2018



64,0% - MIP/DFI
32,5% - Empresarial
3,4% - Affinity

Composição da carteira Affinity



78,5% - Cartão protegido
7,6% - Proteção financeira
7,5% - Residencial
3,3% - Celular/Tablet
2,9% - Auto

(1) Vendas novas de seguros feitas por meio de canais digitais

Monetização da base de clientes passa por estratégia de estruturação de modelo de negócios já testado e validado



Governança Corporativa

CEO

Busca no mercado com aprovação unânime entre Wiz e Banco Inter



(com aprovação do Conselho)

Controller



Diretor de Marketing

banco
inter

Diretor Comercial/
Institucional

Primeiros Passos

- Desenvolvimento da estratégia operacional
- Construção de business plan e roadmaps
- Desenho da estratégia de penetração na base de clientes
- Estruturação da abordagem de clientes
- Inclusão de novos produtos no portfólio, como prestamista e consórcio

Estratégia de Negócios

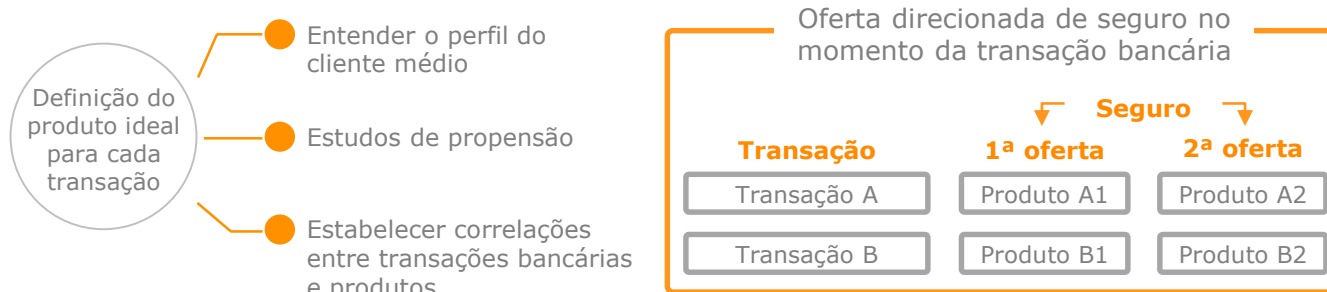
Modelo de atuação comercial

Modelo de atuação focado em duas frentes

Estruturação do modelo bancaseguros

Estratégia de rentabilização da carteira

Compreensão da transação como base para a venda de seguros



Explorar oportunidades de rentabilização da carteira



Análise da carteira

- Análises e correlação de produtos na visão cliente
- Jornada digital para enriquecimento de oportunidades
- Gestão e acompanhamento de resultados



Ações de rentabilização

- Otimizar renovação
- Recuperação de clientes
- Cross selling entre carteiras
- Upsell da base de segurados



Atuação comercial

- Abordagem direcionada para cliente
- Call to action através de oferta ideal
- Gestão e acompanhamento de resultados

Deal propõe aquisição de 40% da Inter Seguros, com upfront de R\$ 45 MM e earnout em quatro parcelas



Racional de pagamento por 40% da Inter Seguros

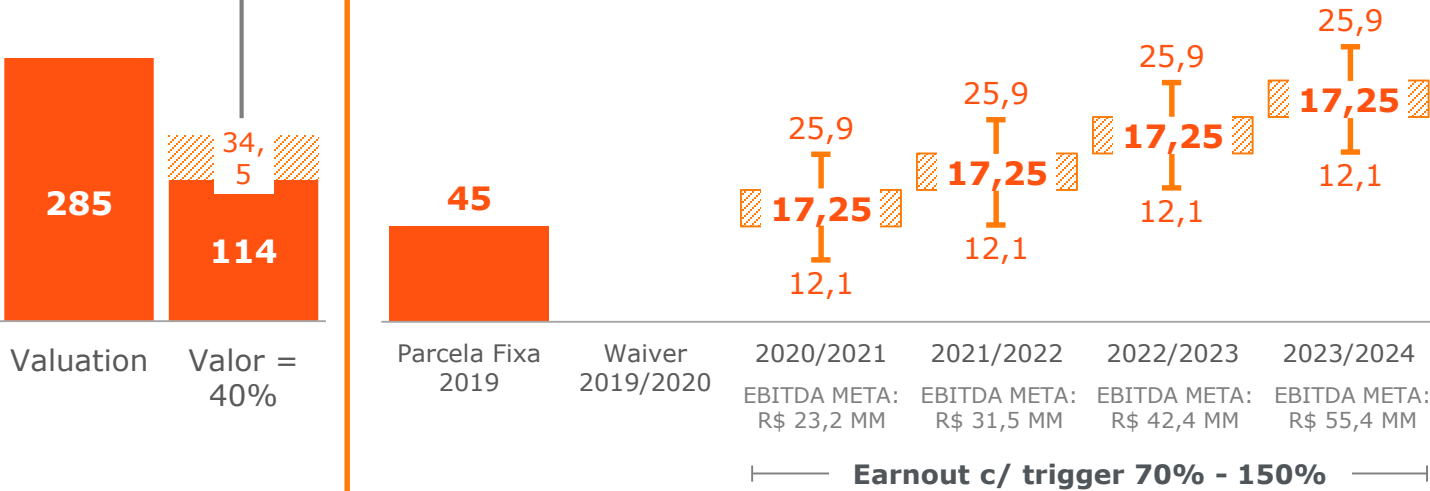
Em R\$ MM

Forma de pagamento

Earnout com base em EBITDA

interseguros

40%
WIZ



Regras de pagamento de dividendos pela Inter Seguros

- Distribuição mínima obrigatório de 50% do resultado;
- Do restante, será retido caixa mínimo de 3 meses de despesas operacionais e CAPEX, e distribuída a diferença, salvo exceção de deliberação, de forma unânime, pelos sócios;
- A parcela de Dividendos da Wiz será retida para garantir o fluxo de pagamento das parcelas variáveis, até a quitação integral da aquisição

Detalhes da operação:

- O preço total pela aquisição de 40% das quotas é de R\$114 MM;
- A transação será paga por meio de parcela fixa, no valor de R\$45 MM - a ser paga na data de fechamento - e parcelas variáveis, com as seguintes regras:
 - i. O valor de R\$69 MM será pago em 4 parcelas de R\$17,25 MM cada, as quais serão ajustadas, para cima ou para baixo, com base no EBITDA Corretora, de acordo com gráfico ao lado;
 - ii. O Valor das parcelas pode variar de R\$0 a R\$25,9 MM, com base no atingimento das metas anuais estabelecidas. Caso o atingimento da meta seja inferior a 70%, o valor da respectiva parcela será R\$0. Caso o EBITDA seja um percentual que se situe dentro do intervalo entre 70% e 150% da Meta EBITDA Corretora, o valor da respectiva parcela deverá corresponder à multiplicação da parcela variável pelo percentual verificado.
 - iii. As Parcelas serão corrigidas pela SELIC, limitada a 15%

AGENDA

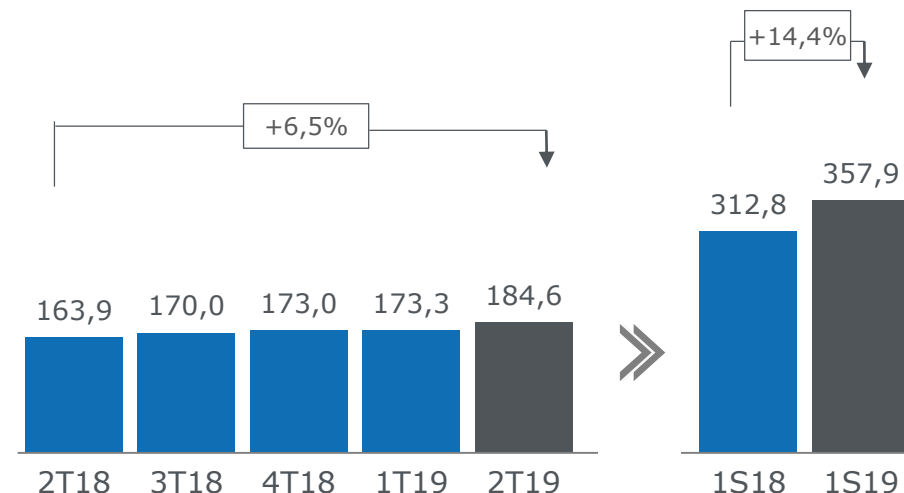
- ▶ Sobre a Wiz
- ▶ Nossas Operações e Modelo de Negócios
- ▶ Performance 2T19

Principais indicadores financeiros, consolidado

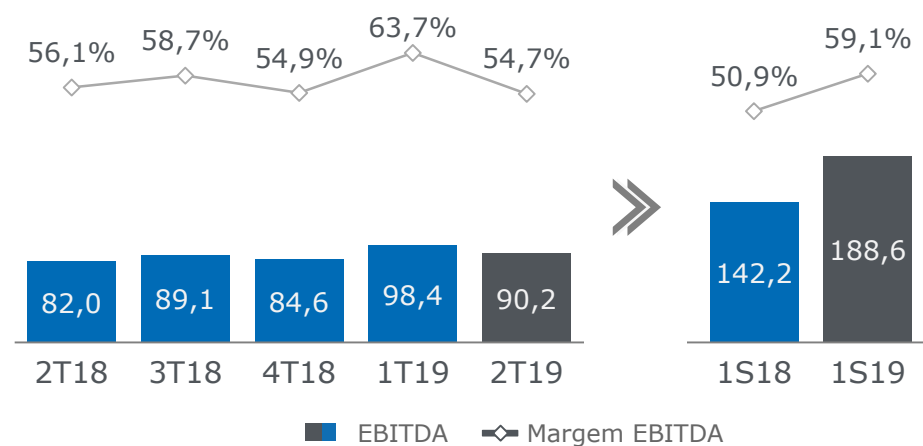
Indicador (R\$ MM)	2T19	2T18	Δ%	1S19	1S18	Δ%
Receita Bruta	184,6	163,9	12,6%	357,9	312,8	14,4%
Receita Líquida	164,9	146,2	12,8%	319,3	279,2	14,3%
Custos e Despesas	(74,2)	(63,0)	17,8%	(142,9)	(125,2)	14,2%
Outras Rec/Desp	(0,5)	(1,1)	-55,5%	12,2	(11,9)	n.a.
EBITDA	90,2	82,0	10,0%	188,6	142,2	32,6%
Margem EBITDA	54,7%	56,1%	-1,4p.p.	59,1%	50,9%	8,1p.p.
Lucro Líquido	54,0	48,6	11,2%	110,7	80,6	37,3%
Margem Líquida	32,8%	33,2%	-0,5p.p.	34,7%	28,9%	5,8p.p.
Lucro Atrib. a Controladores	52,5	47,4	10,6%	105,5	78,0	35,3%

Receita Bruta, consolidada | R\$ milhões

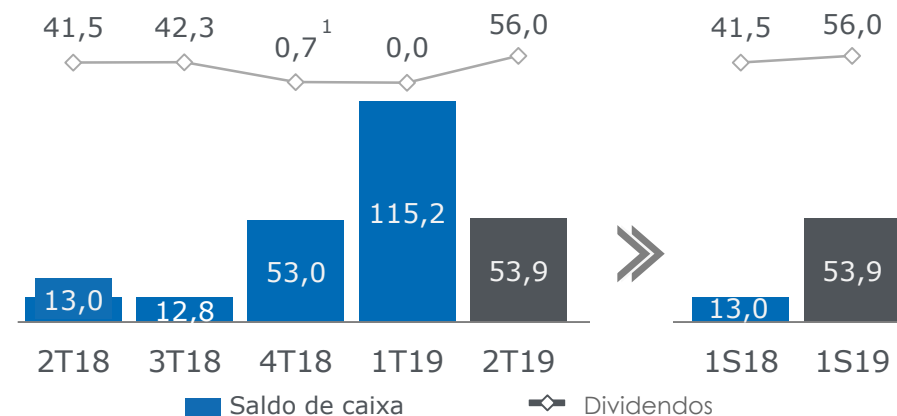
□ Δ YoY



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



Caixa e Dividendos | R\$ milhões



Fonte: Companhia

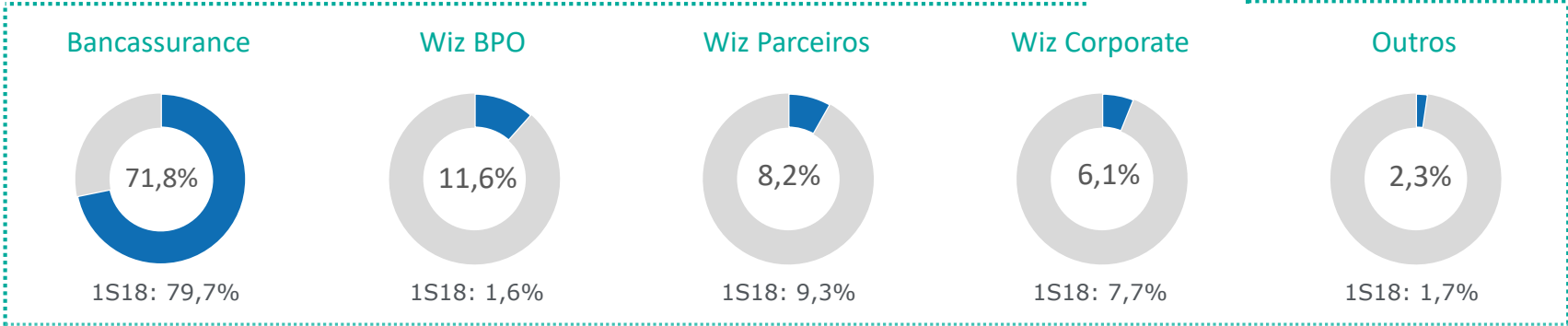
Nota: (1) Valor do 4T18 é referente a dividendos pagos a não controladores.

Performance por Unidade de Negócio

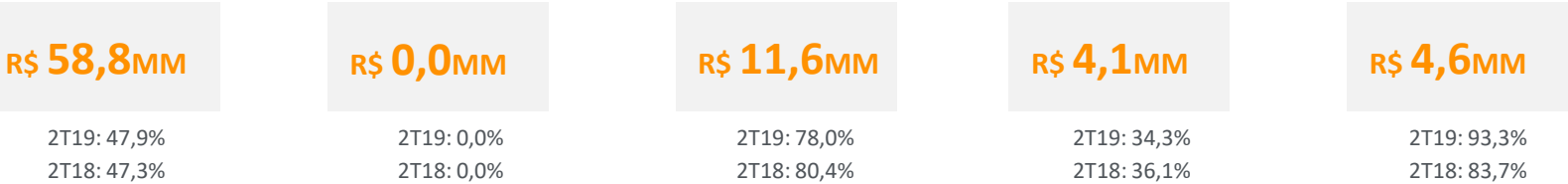
Receita Bruta por unidade

Unidades de Negócio(R\$ MM)	2T19	2T18	Δ%	1S19	1S18	Δ%
Operação Bancassurance	131,5	132,8	-1,0%	257,1	249,3	3,1%
Wiz BPO	21,2	2,4	770,7%	41,4	5,0	727,0%
Wiz Parceiros	14,9	13,9	7,2%	29,4	29,0	1,5%
Wiz Corporate	11,9	12,1	-1,9%	21,8	24,1	-9,7%
Wiz B2U	2,8	2,7	3,2%	5,6	5,2	8,0%
Wiz Saúde	2,4	0,0	n.a.	2,6	0,1	n.a.
Receita Bruta	184,6	163,9	12,6%	357,9	312,8	14,4%

Share da Receita Bruta por unidade



Estoque de Receita Bruta¹

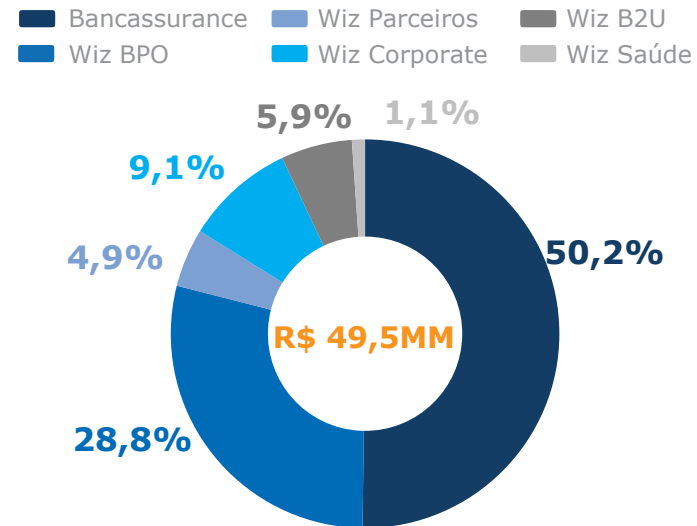


Fonte: Companhia
 Nota: : (1) O detalhamento do estoque da receita não é uma informação financeira auditada e foi estruturada com base em relatórios internos da Wiz, considerando o fluxo de comissão. O racional de cálculo do estoque está descrito no glossário do Release de Resultados.

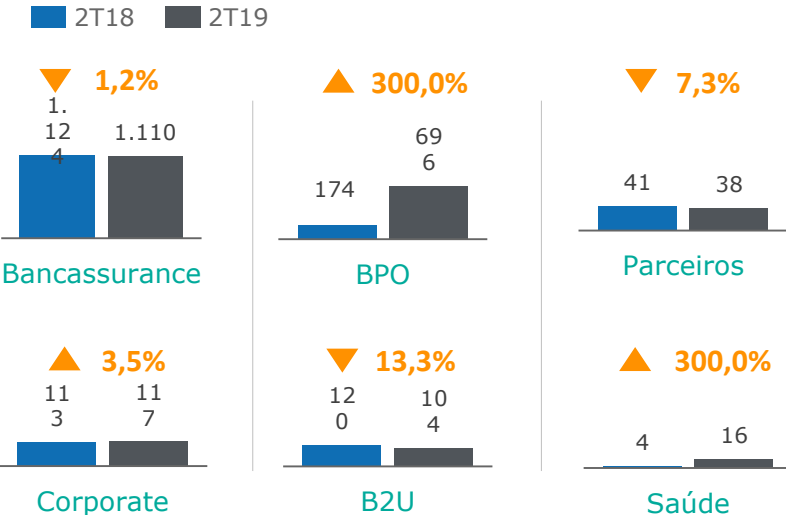
Abertura do Custo por U.N.

Indicador (R\$ MM)	2T19	2T18	Δ%	1S19	1S18	Δ%
Operação Bancassurance	(24,8)	(22,9)	8,5%	(46,0)	(44,4)	3,5%
Wiz BPO	(14,2)	(3,7)	288,5%	(26,8)	(7,3)	267,2%
Wiz Parceiros	(2,4)	(2,7)	-10,2%	(5,3)	(5,0)	6,0%
Wiz Corporate	(4,5)	(4,5)	-0,3%	(9,6)	(8,8)	8,8%
Wiz B2U	(2,9)	(3,1)	-4,7%	(5,1)	(6,4)	-20,7%
Wiz Saúde	(0,5)	(0,3)	114,5%	(0,8)	(0,5)	76,4%
Custos	(49,5)	(37,1)	33,4%	(93,5)	(72,4)	29,2%

Breakdown dos Custos no 2T19



Breakdown do Headcount

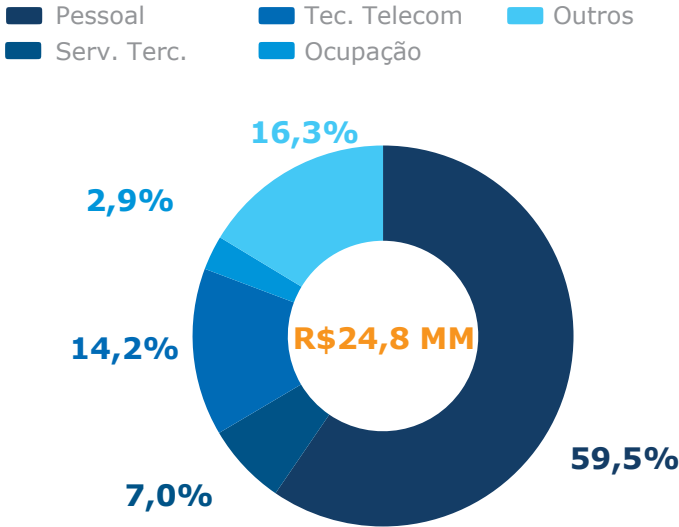


Custos por Unidade de Negócio

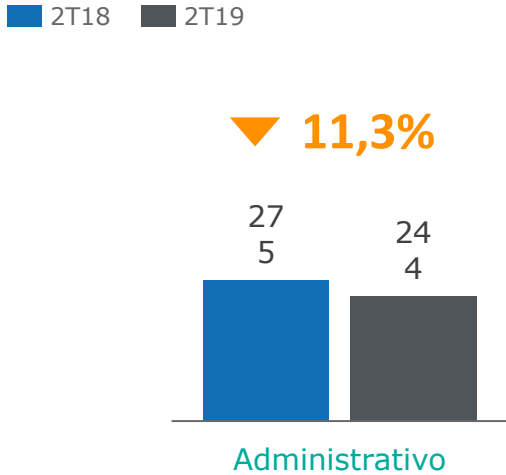
Abertura de Despesas

Indicador (R\$ MM)	2T19	2T18	ΔYoY	1S19	1S18	Δ%
Pessoal	(14,8)	(16,7)	-11,6%	(29,9)	(32,8)	-8,8%
Serviços de Terceiros	(1,7)	(1,2)	42,1%	(3,3)	(3,1)	4,5%
Tecnologia e Telecom	(3,5)	(4,4)	-19,7%	(7,1)	(8,8)	-18,6%
Ocupação	(0,7)	(1,4)	-49,2%	(1,7)	(2,9)	-43,4%
Outros	(4,0)	(2,2)	81,2%	(3,4)	(2,9)	14,2%
Gerais e Administrativas	(24,8)	(26,0)	-4,5%	(45,3)	(50,6)	-10,3%
Outras rec./despesas	(0,5)	(1,1)	-55,5%	12,2	(11,9)	-202,8%

Breakdown de Desp. G&A 2T19



Breakdown do Headcount



Despesas /
Outras Rec.
e despesas



Obrigado!

Relações com Investidores

Website: www.ri.wizsolucoes.com.br

E-mail: ri@wizsolucoes.com.br

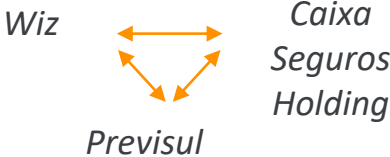
Telefone: +55 (11) 3080-0100



ANEXOS



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

OPERAÇÃO	PARTES	NOVOS CONTRATOS
Rede CAIXA		- Wiz atua como corretora exclusiva no Balcão CAIXA até no mínimo fev/21 - Após fev/21, co-corretor será escolhido por processo competitivo público - Garantia do comissionamento do estoque das apólices vendidas até fev/21
Operação Parceiros		- Prazo de vigência de 10 anos para todos os contratos da operação - Majoração de comissionamento sobre indicação de negócios e da alíquota do seguro prestamista
Operação Pós-Venda		- Estabelece escopo de atuação e remuneração para serviços de backoffice - 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)

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
Safras até 2018:		
Consórcio (Indicação) ⁽²⁾	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% - 1,5%	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



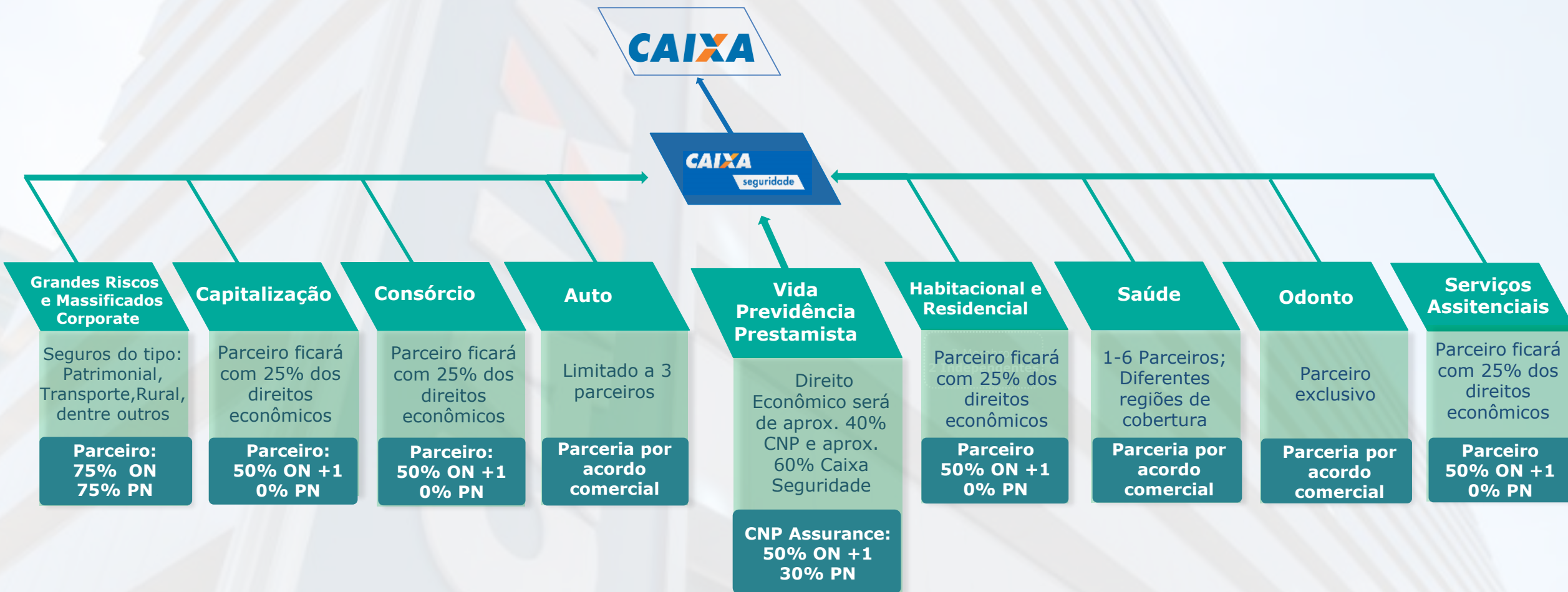
Nossa Estrutura de Governança



Avanços em Governança Corporativa



Nova estrutura operacional Caixa Seguridade ⁽¹⁾



(1) Slide elaborado com base nos fatos relevantes divulgados nos dias 10 e 24 de maio de 2019 pela Caixa Seguridade ao mercado.

