

WIZDAY²⁰₂₄

WIZ^{CO}



João Resende

Gerente de Relações com
Investidores e M&A

Abertura e modelo estratégico



Marcus Vinícius

CEO

0 0 0 0

Linha do tempo

Passado | Presente | Futuro

1973

Fundação

FENAE

CORRETORA DE SEGUROS

2015

IPO

2017

Alteração de nome

The logo for WIZ, featuring the letters 'W', 'I', and 'Z' in a bold, orange, sans-serif font. The 'Z' is stylized with a curved bottom edge.

2018

Sinalização Caixa e expansão

Celebração do 1º negócio ex-Caixa:

COMPLINE



WIZ
BPO



WIZ Concept

2021

Fim da operação com a Caixa

2022

Conclusão do 1º ciclo de
diversificação

2022

Conclusão do 1º ciclo de diversificação



2023

Reposicionamento e
simplificação

Nosso posicionamento estratégico

A Wiz direciona estratégia única de crescimento por meio de 3 segmentos de atuação complementares e sinérgicos

3 SEGMENTOS DE ATUAÇÃO



Nossas agendas estarão voltadas para foco em resultado e atuação focada no frame estratégico

- **Estrutura de Capital**
- **Agendas de M&A com Foco em Bancassurance**
- **Capital Tecnológico Próprio – Wiz Pro**
- **Vendas Proprietárias - Wiz Co**

Estrutura de capital e visão de futuro



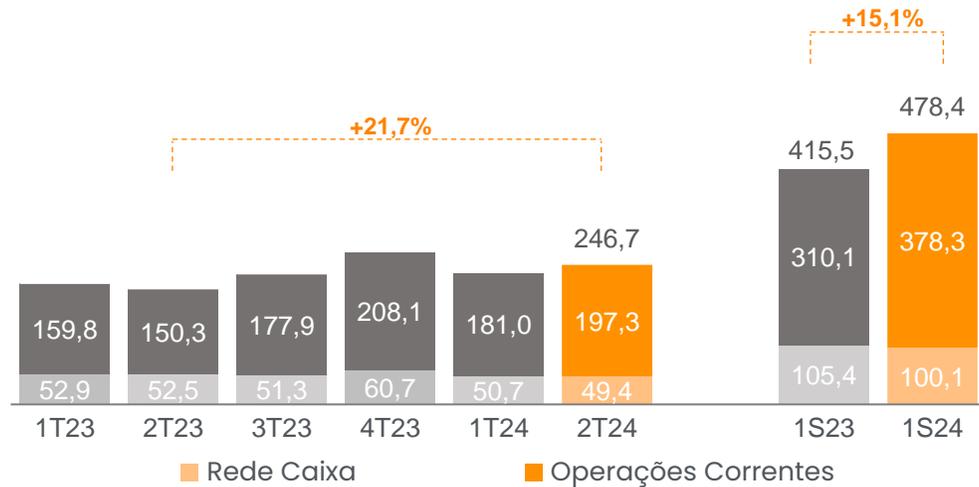
Lucas Neves

CFO e DRI

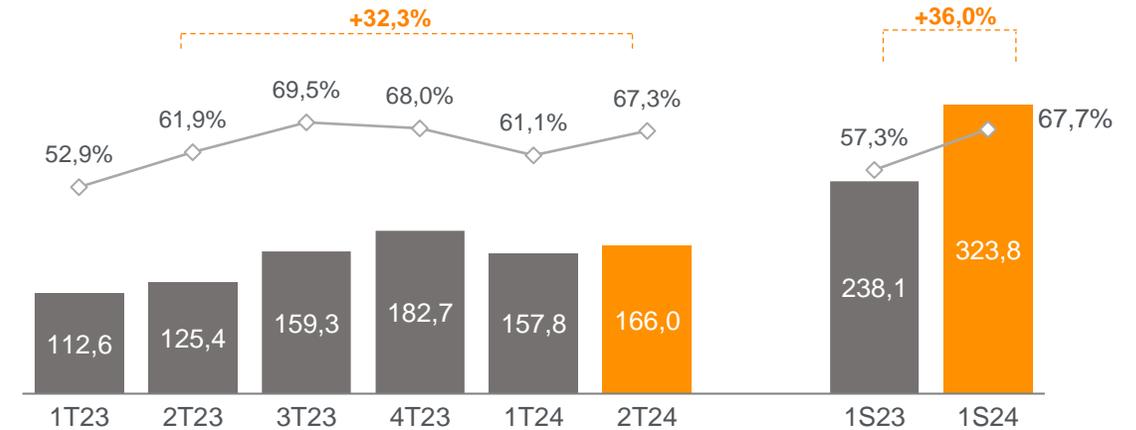
Performance financeira sólida

Alta eficiência operacional resultando em crescimento de receita e sólida geração de caixa

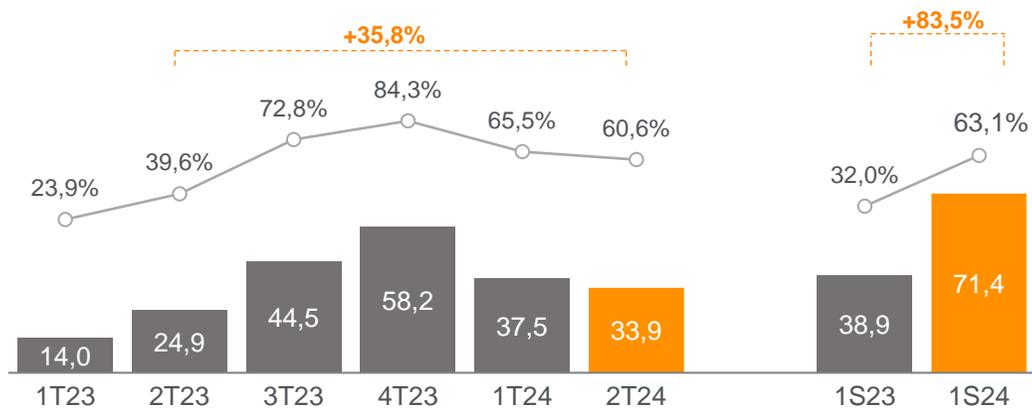
– Receita Líquida, consolidado | R\$ milhões ; Δ YoY



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



– Lucro Líquido e Margem Líquida, controladora | R\$ milhões; %



Destaques

- **Novos produtos** e **aumento de eficiência** no segmento de Seguros impulsionaram a **Receita Líquida** do 1S24 (+22% yoy ex Rede Caixa);
- Ganho de **8,1 p.p.** de Mg EBITDA Ajustada, com o **crescimento de Receita** e readequação da estrutura interna, com **redução de \cong 20% do headcount**;
- **Crescimento do Lucro Líquido** impactado pela performance do EBITDA e melhor resultado financeiro;
- Sazonalidade histórica apresenta melhor resultado no **2º semestre** do ano.

Evolução da Dívida Líquida e Alavancagem

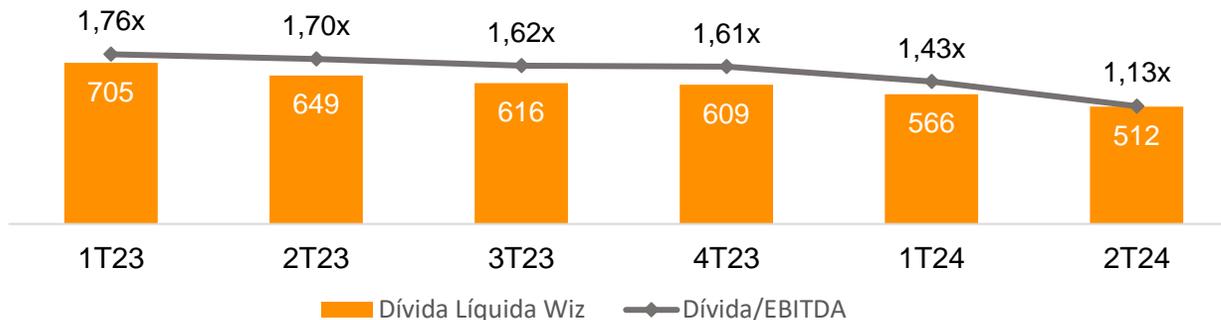
Redução da Dívida Líquida, com impacto significativo na alavancagem da Companhia

– Métricas de alavancagem | R\$ milhões ; Δ YoY

	3T23	4T23	1T24	2T24	LTM
EBITDA¹ por participação	122,4	126,0	104,6	102,3	455,3
Dívida controladora	(777,1)	(785,5)	(784,6)	(651,5)	(651,5)
Dívida subsidiárias proporcional	(43,7)	(39,3)	(38,4)	(39,4)	(39,4)
Caixa controladora	126,2	103,6	109,0	37,5	37,5
Caixa ² subsidiárias proporcional	78,9	112,7	147,7	141,1	141,1
Dívida Líquida	(615,7)	(608,5)	(566,3)	(512,3)	(512,3)

$$\frac{\text{Dívida Líquida (512,3)}}{\text{EBITDA por participação 455,3}} = 1,13x^3$$

– Dívida Líquida e Alavancagem | R\$ milhões



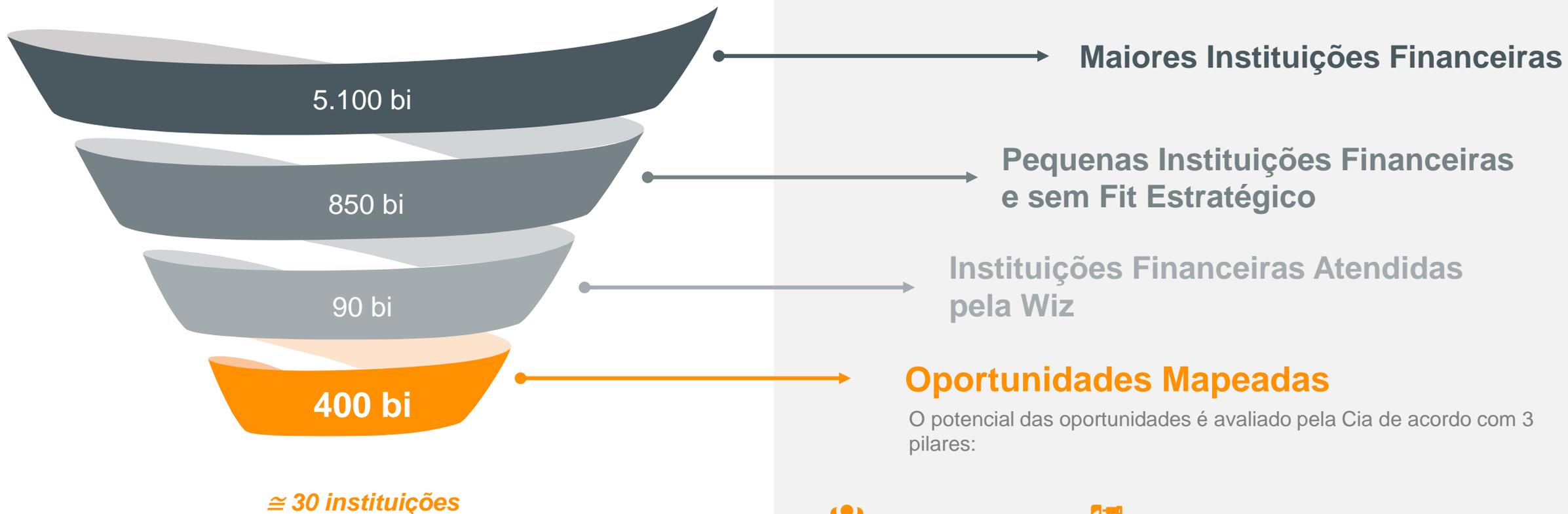
Destaques

- Em 02/24, a Companhia firmou contrato de **mútuo** junto ao Bloco de Controle no valor total de **R\$115 MM**, tendo utilizado no 1S24 **R\$67,7 MM**;
- Amortização de Intangíveis reconhecidos com aquisição do BRB, no valor de **R\$82,7 MM**, reconhecidos em 2022 e 2023, operação que acumulava caixa não distribuído na subsidiária. Concluída **redução de capital** para Wiz Co em set/23 no valor de **R\$41,4 MM**.
- Vencimento de 50% das debêntures em 2025, no valor (de principal) de **R\$112,5 MM**.

Oportunidades de M&A

Agenda de M&A focada no bancassurance

Carteira de Crédito no Brasil (SFN)¹
mar/24



Grande oportunidade estrutural para enriquecer nossa variedade de operações diversificadas

Maiores Instituições Financeiras

Pequenas Instituições Financeiras e sem Fit Estratégico

Instituições Financeiras Atendidas pela Wiz

Oportunidades Mapeadas

O potencial das oportunidades é avaliado pela Cia de acordo com 3 pilares:



Tráfego



Contexto

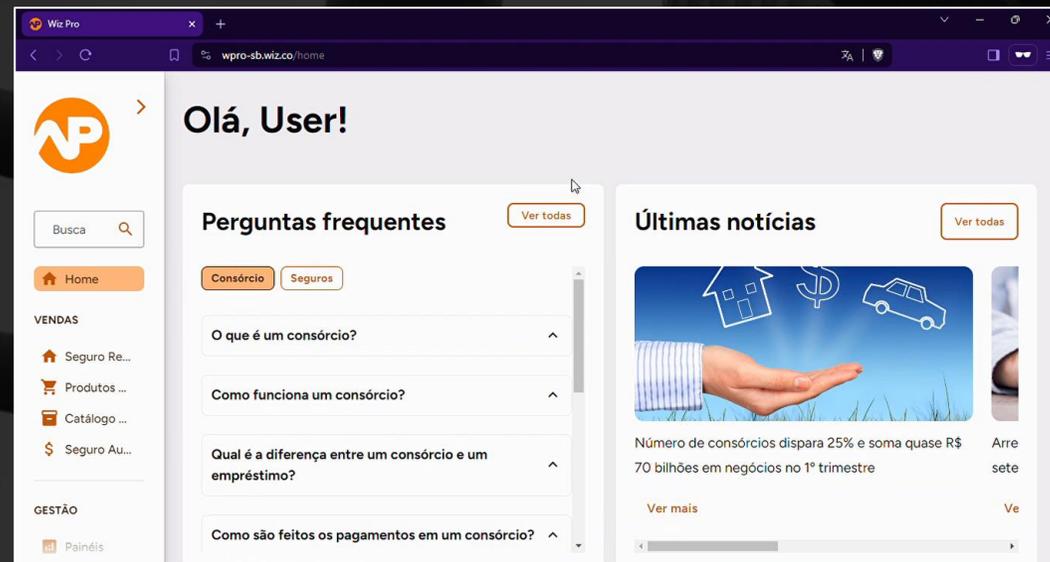


Relevância

⁽¹⁾ Fonte: Bacen.

Tecnologia

Proporcionar melhor experiência em tecnologia para a venda e gestão de seguros, consórcio e crédito, garantindo otimização, agilidade e resultados efetivos aos canais de distribuição Wiz Co.



Funcionalidades

56 Funcionalidades distribuídas em 4 módulos (Vendas, Gestão, Operações e Engajamento)

+50k Acessos/Mês



Usuários

70% das Unidades Wiz Co já utilizam no mínimo 1 das funcionalidades

+1.500 Users/Mês



Receita

Vendas de produtos Auto, Residencial, Assistência, Consórcio e Consignado

+5MM Prêmio/Mês



Comissões

Repasse de comissão para Correspondentes Bancários e Parceiros 100% Digital

+50MM Comissão/Mês

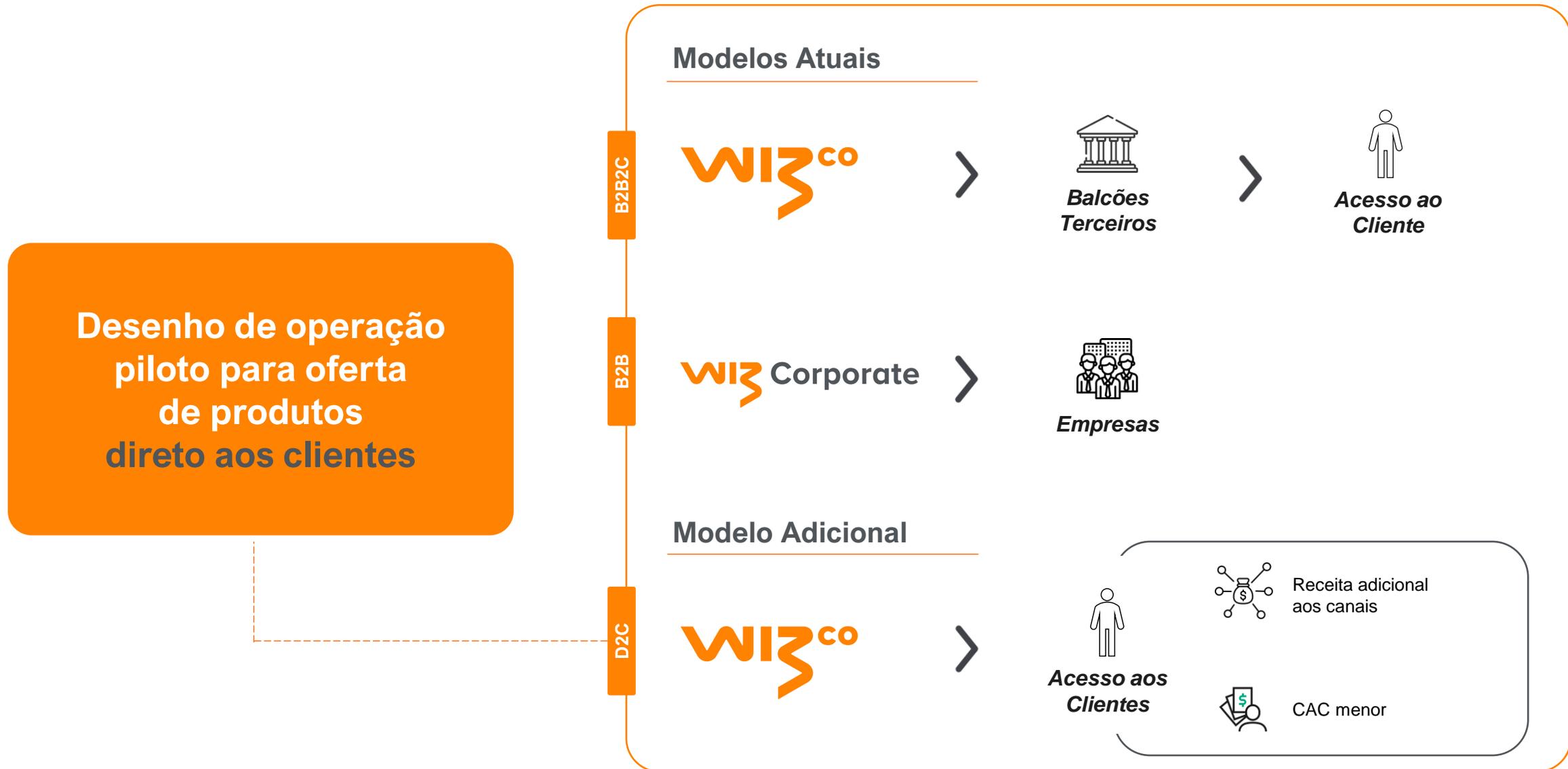


Futuro

- + Certificações além da ISO 27001
- Maior oferta de produtos massificados
- Multicálculo para múltiplos ramos
- IA para atendimento 100% digital

Vendas Proprietárias

Atuação no D2C como mais uma fonte geradora de resultado para a empresa





Alexandra Braga

Diretora Executiva BRB Seguros

Evolução do negócio

Crescimento sustentado por iniciativas estratégicas



Produtos

- Novos produtos
- Melhorias em produtos com seguradoras exclusivas
- Implantação de produtos em novos canais



Inteligência em vendas e engajamento comercial

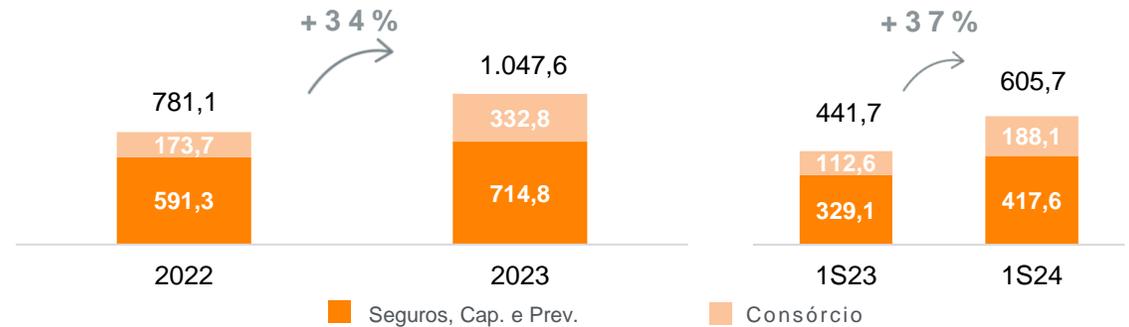
- Novo sistema e nova ferramenta de vendas
- Analytics e modelos de propensão para oferta consultiva
- Novo modelo de engajamento comercial



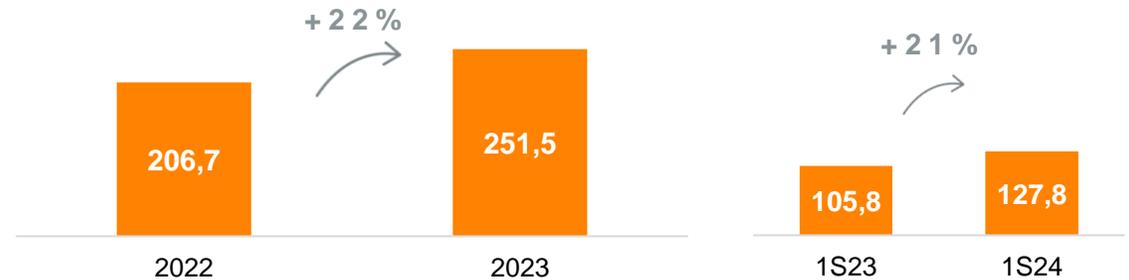
Eficiência operacional

- Revisão e ajustes de estruturas e processos
- Sinergias contratuais com Wiz Co.
- Integrações informacionais com Banco BRB

Prêmios Emitidos¹ | R\$ milhões



Receita Bruta | R\$ milhões ;



Lucro Líquido | R\$ milhões ;

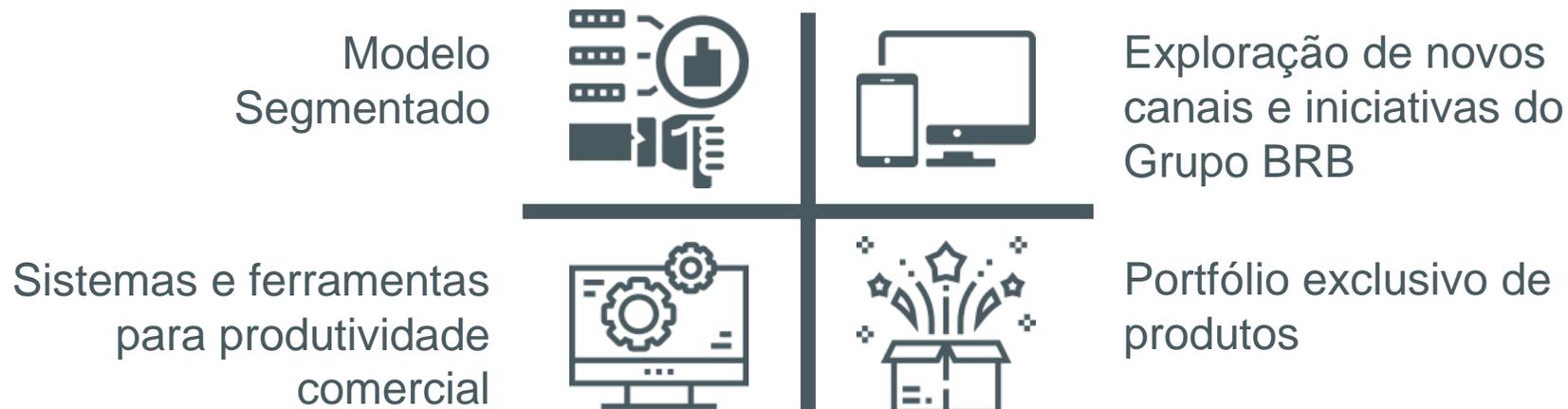


¹ Prêmios de seguros, arrecadações de capitalização e previdência e valor de cotas de consórcio.

Visão de futuro

Ainda com grande valor a ser capturado nos próximos anos

Estratégias



Crescimentos Esperados

Penetração

Relacionamento e Retenção

Diversificação

Eficiência e produtividade

WIZ Corporate



Anderson Romani

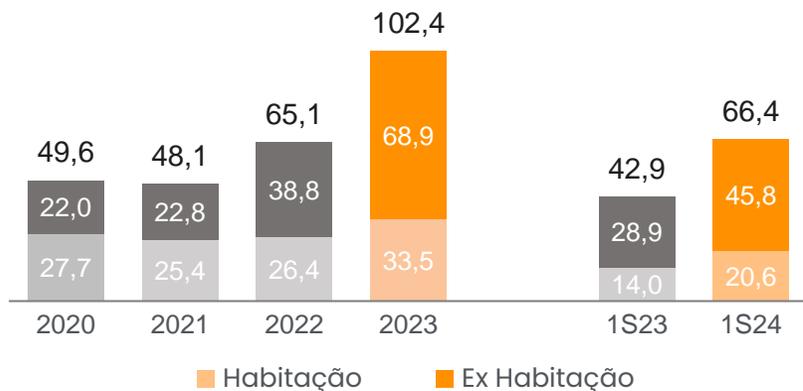
Diretor Executivo Wiz Corporate

O novo modelo de atuação da Wiz Corporate e os resultados alcançados

Crescimento e Diversificação

Novas frentes de negócio, com fontes de receita além do segmento habitacional

Receita Bruta
(R\$ MM)



27,3%
CAGR 2020 a 2023
Receita Bruta

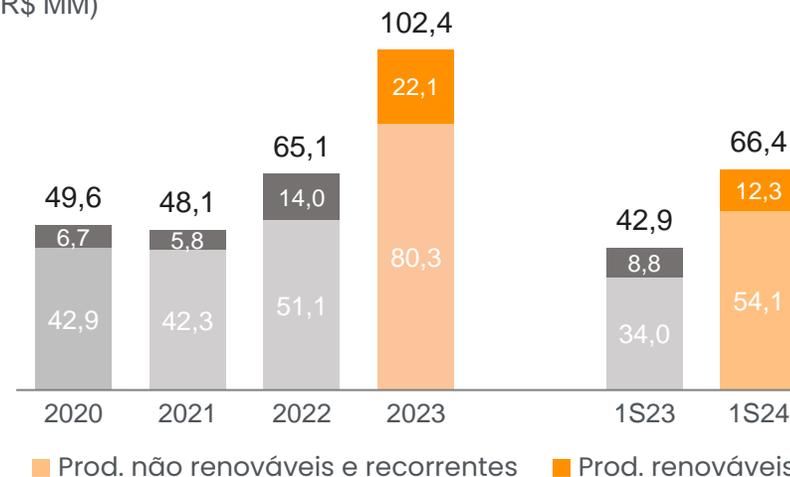
46,4%
CAGR 2020 a 2023
Receita Bruta
Ex Habitação

+54,8%
1S24 vs 1S23
Emissões Totais

Especialização e Recorrentes

Vendas consultivas com Partners especialistas no segmento

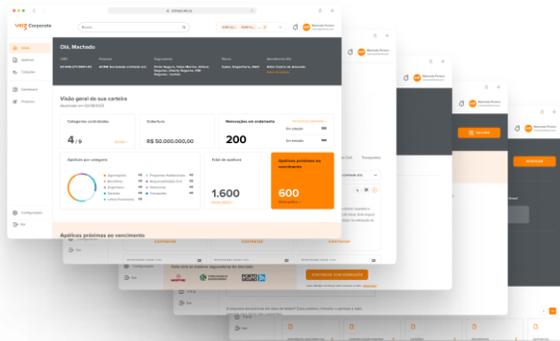
Receita Bruta
(R\$ MM)



Cross-sell **29%** maior que outros times

Expansão da liderança como principal corretora de bancassurance de atacado do Brasil

Connect@Wiz



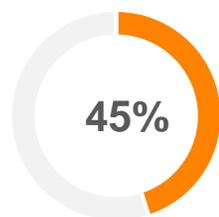
Pilares do Sistema



Expansão da liderança como principal corretora de bancassurance de atacado do Brasil

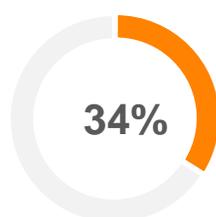
Bancassurance

RENOVÁVEIS
(vendas balcão)



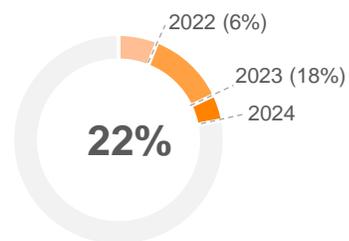
% de emissões renováveis no total dos balcões

NOVAS CONTAS
(vendas totais)



1 em cada 3 clientes novos da empresa vieram de balcões

EMISSÕES
(vendas totais)



Representatividade cresceu 91% por ano desde 2022



Posicionamento Estratégico

PILARES DO PLANEJAMENTO



Consolidação do mercado de seguros

Alper, da Warburg Pincus, faz sua maior aquisição de olho em expansão no agro

Empresa de seguros paga quase R\$ 100 milhões pela Fracel, uma das maiores corretoras de Santa Catarina, reforçando sua estratégia de M&A para crescer

Patricia Valle 24/06/24 09:51



Fracel Corretora será comprada por R\$ 98M pela Alper
Empresa movimentou R\$ 200M em prêmio em 2023

Marsh McLennan Agency buys Fisher Brown Bottrell Insurance in \$345mn all-cash deal



Marsh McLennan faz negociação de US\$ 345M pela Fischer Brown
Preço é quase 6 vezes o faturamento de US\$ 58M no ano de 2023

IM Business

Conteúdo editorial apoiado por Banco de Itacaré e Senior

Business | Seguros

Corretora britânica Aon acerta compra da americana NFP por US\$ 13,4 bilhões

Aon disse que espera cerca de US\$ 400 milhões em transações únicas e custos de integração

Bloomberg

20/12/2023 11h30

AON faz oferta de US\$ 13,4Bi pela americana NFP
Empresa teve US\$ 2,2Bi de faturamento em 2022

Mercados | OPA

Conteúdo editorial apoiado por ICAIU SEGUROS

Alper (APER3): conselho de administração aprova proposta da Warburg Pincus pelo controle da companhia

A WP Itacaré, da Warburg Pincus, pretende adquirir o controle da corretora de seguros ao preço de R\$ 43,50 por

A Warburg Pincus LLC faz oferta (OPA) pelo controle da Alper a R\$ 43,50 a ação
Proposta pode chegar até a totalidade das ações ordinárias, atingindo R\$ 850M

MDS conclui aquisição da D'Or Consultoria por R\$ 800 milhões

EMPRESAS 05/08/2024

A MDS Brasil, subsidiária do Grupo MDS, pertencente ao Grupo Ardonagh, empresa de corretagem e consultoria de seguros e benefícios do mundo, anuncia a conclusão da aquisição da D'Or Consultoria. A transação estratégica, representa um passo importante na missão de expandir as operações da empresa e fortalecer sua presença no mercado através da combinação de duas

D'Or Consultoria é comprada por R\$ 800M pela MDS
Empresa representa R\$ 9 Bi em prêmio no mercado

Arthur J. Gallagher & Co. Completes Acquisition of Cadence Insurance, Inc.

Arthur J. Gallagher & Co.

NEWS PROVIDED BY Arthur J. Gallagher & Co. Nov 30, 2023, 16:30 ET

SHARE THIS ARTICLE

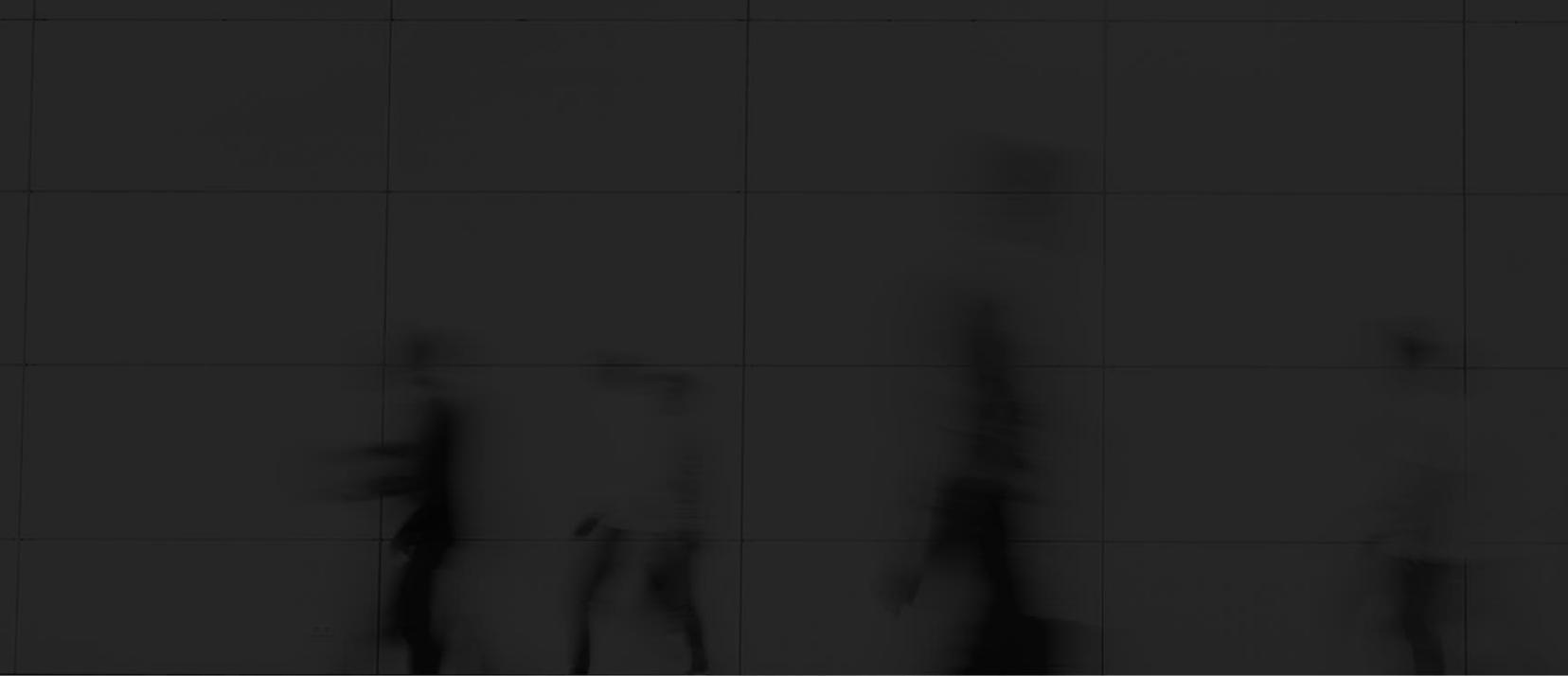
Gallagher faz aquisição da Cadence Inc. por US\$ 904M
Empresa tem faturamento estimado de US\$ 300M/ano

Marsh McLennan vai adquirir a McGriff Insurance Services

0 comentário Gostar



Marsh McLennan pagará US\$ 7,75Bi por McGriff Insurance
Empresa teve um faturamento de US\$ 1,3Bi em 12 meses



Promotiva



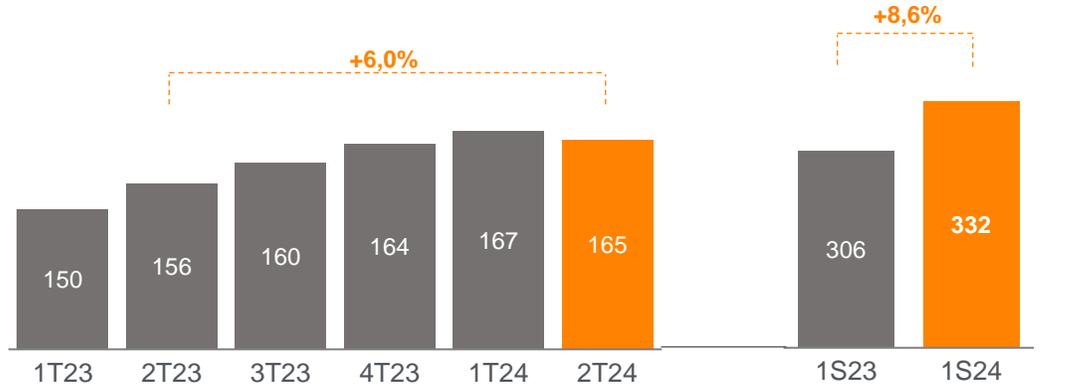
Rodrigo Salim

Diretor Executivo Rede Promotiva

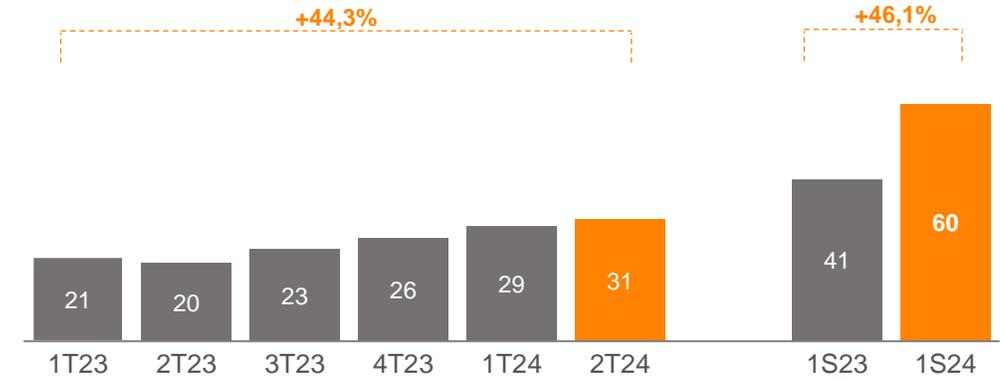
Performance financeira

Crescimento sustentável e solidez financeira

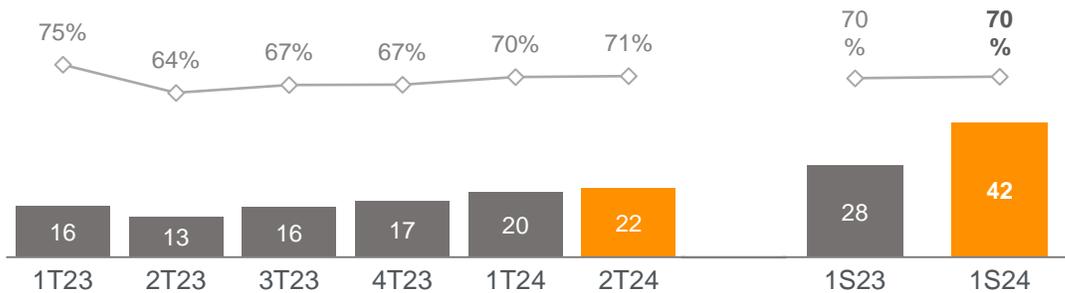
— Receita Bruta | R\$ milhões



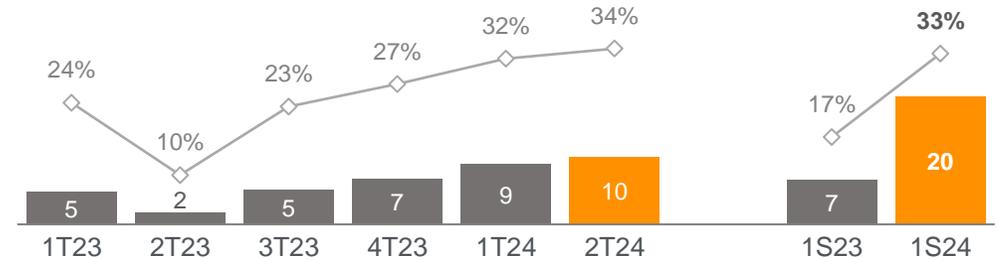
— Receita Líquida | R\$ milhões



— EBITDA e Margem EBITDA | R\$ milhões; %



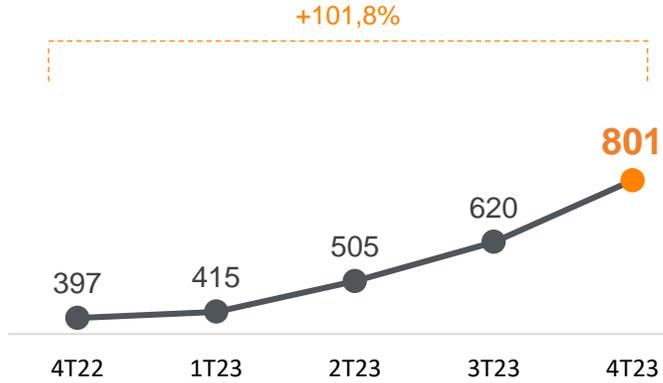
— Lucro Líquido e Margem Líquida | R\$ milhões; %



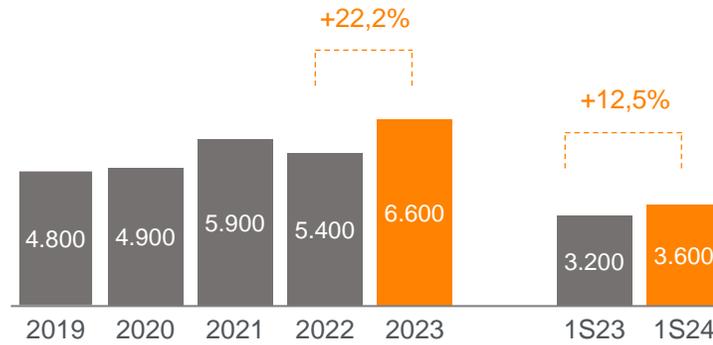
Performance comercial

Evolução na qualidade da produção e avanço nos principais indicadores

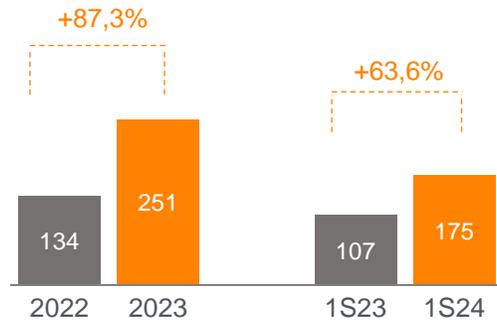
— Credenciamento de Cobans¹



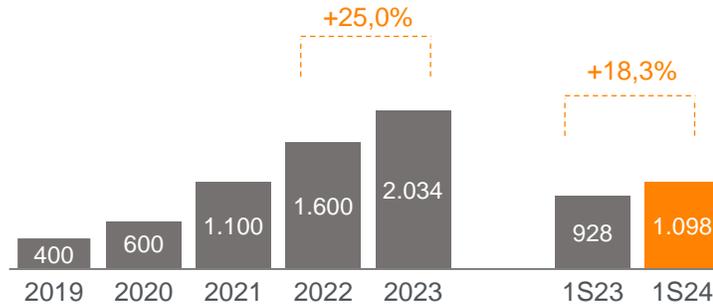
— Concessão de Crédito PF | R\$ milhões



— Produção de Prêmio Prestamista | R\$ milhões



— Venda de Cotas de Consórcio | R\$ milhões



Solidez

54bi
Crédito Distribuído

+7,5mm
Contratos Efetivados

Market Share Nacional

5,0%
Crédito Consignado PF²

3,0%
Crédito Pessoa Física³



MPP - Monitoramento de Parceiros no País⁴

Enquadrados no rating AA (qualidade muito alta) e A (qualidade alta)

83,4% 1S23 → **90,9%** 1S24
+9,0%

Fonte: Promotiva e Banco Central

¹Contabilização de Cobans ativos e inativos

²Resultado de produção bruta de concessão de crédito consignado PF Promotiva sobre a concessão de crédito consignado nacional para recursos livres Brasil

³Resultado de produção bruta de concessão de crédito PF Promotiva sobre a concessão de crédito PF nacional para recursos livres Brasil

⁴Índice divulgado pelo Banco do Brasil

Alavancas de crescimento

Motores estratégicos para o impulsionamento de crescimento da Promotiva

Estruturais



Expansão estratégica da rede de parceiros;



Diversificação de convênios e regiões;



Parcerias com foco digital;



Ampliação do portfólio de produtos;



Participação ativa em crédito e consórcio com o BB.

Negociais



Foco em convênios de Estados e INSS com a folha no BB;



Expansão no crédito em pequenas e médias prefeituras;



Aumento da base e volume com portabilidade de crédito;



Aumento da carteira de crédito protegida com Prestamista;



Diversificação de produtos;



Crescimento nas alocações de cotas de imóvel e rural.



Q&A

WIZDAY²⁰₂₄

OBRIGADO!

WIZ^{CO}