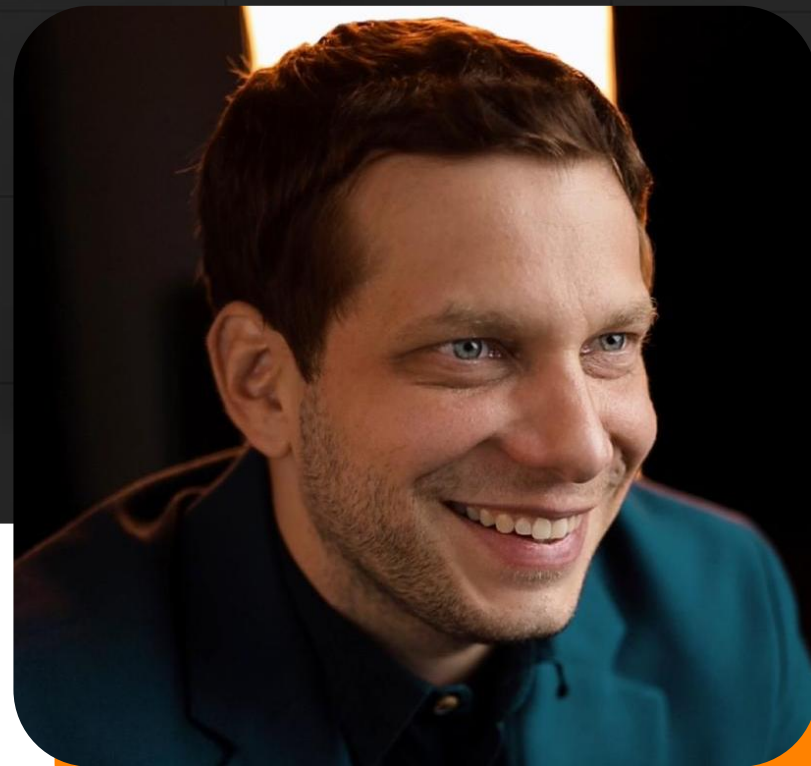


WIZDAY 2026

WIZ^{co}



João Resende

Gerente de Relações com
Investidores e M&A

RESULTADOS 9M25

R\$ 1,5^{bi}

Receita Bruta Consolidada

**Presença
Nacional**

10

Unidades de
Negócio

+R\$ 11,0^{bi}

Distribuição de Crédito e
Consórcios

R\$ 3,0^{bi}

Prêmio Emitido de Seguros

+1.3^k

Colaboradores

52

anos de atuação no
mercado brasileiro.

10

anos listada no
mercado B3 WIZC3

WIZ^{co}

Nossa história e modelo estratégico



Marcus Vinícius

CEO

0 0 0 0

Linha do tempo

Passado | Presente| Futuro

1 9 7 3

Fundação da **Wiz**

FENAE
CORRETORA DE SEGUROS

2012

Nova Gestão

2015

IPO

2018

Celebração do 1º Contrato ex.
Caixa Econômica

COMPLiNE



WIZ Concept

2021

Fim da operação com a Caixa



2022

Conclusão do 1º ciclo de
diversificação

2023

Simplificação e
desalavancagem

Passado | Presente | Futuro

2025

Foco no core business e
otimização de custos

[B]³

10

anos listada no
mercado B3 WIZC3

Nosso posicionamento estratégico

A Wiz direciona estratégia única de crescimento por meio de 2 segmentos de atuação complementares e sinérgicos

3 SEGMENTOS DE ATUAÇÃO

Seguros

Rentabilização de balcões para a venda de produtos de seguridade

Bancassurance



Mar Aberto – B2B



Concessionárias



Crédito e Consórcios

Gestão de parceiros para distribuição de consórcio e crédito



“Corretora completa de seguros, especializada em bancassurance, e distribuidora de consórcio e crédito”

Operações consistentes

Aceleração das operações e geração de valor em todas as unidades

 **BRB SEGUROS**

*Operação de seguros
multicanal*

R\$ 235 MM de
Receita Bruta no 9M25

+15% vs 9M24

302 mil clientes em
set/25

+29% vs set/24

R\$ 101 MM de Lucro
Líquido no 9M25

+10% vs 9M24

 **bmg** | CORRETORA
DE SEGUROS

Distribuição via corbans

R\$ 140 MM de
Receita Líquida no 9M25

+37% vs 9M24

9,6 MM de
carteira ativa

+119% vs set/24

R\$ 820 MM em Prêmio
emitidos no 9M25

+14% vs 9M24

interseguros

*Maior corretora 100%
digital do país*

R\$ 248 MM de
Receita Bruta no 9M25

+41% vs 9M24

10,7 MM de
contratos ativos

2,2x maior que 2024

R\$ 321 MM em Prêmio
emitidos no 9M25

+47% vs 9M24

Operações consistentes

Aceleração das operações e geração de valor em todas as unidades

WIZ Corporate

*Principal corretora de
bancassurance atacado do país*

omni1
ASSISTÊNCIAS & SEGUROS

*Assistência e seguros por
meio de agentes exclusivos*

Paraná Seguros

*Greenfield de seguridade
em canal bancário*

R\$ 114 MM de
Receita Bruta no 9M25

+14% vs 9M24

R\$ 70 MM em venda de
Assistências no 9M25

+45% vs 9M24

R\$ 30 MM de
Receita Líquida no 9M25

+31% vs 9M24

+148 mil apólices
emitidas

em 2024

R\$ 224 MM em Prêmio
emitidos no 9M25

+36% vs 9M24

R\$ 85 MM em Prêmio
emitido no 9M25

+50% vs 9M24

R\$ 585 MM em Prêmio
emitidos no 9M25

+16% vs 9M24

R\$ 31 MM de Lucro
Líquido no 9M25

+62% vs 9M24

R\$ 17 MM de Lucro
Líquido no 9M25

+33% vs 9M24

Operações consistentes

Aceleração das operações e geração de valor em todas as unidades

WIZ Conseg

Gestão de seguros em concessionárias em todo país

Crescimento de 30%
em novas vendas auto

9M25 vs 9M24

Crescimento de 74% em
vendas de assistência

9M25 vs 9M24

R\$ 22 MM de Receita
Bruta total no 9M25

+28% vs 9M24

Promotiva

Distribuição de crédito na maior rede de corbans do BB

+R\$ 49 bi em
Crédito distribuído
desde 2015

692 corbans em
produção

Crédito e consórcios

+8 mil de convênios
em todo país

WIZ Parceiros

Maior gestora de canais de vendas de consórcios do país

R\$ 29 MM de Receita
Líquida no 9M25

+28% vs 9M24

18 p.p. de crescimento
no índice de qualidade

Permanência na safra (12 meses)

R\$ 8,3 MM de Lucro
Líquido no 9M25

+178% vs 9M24

Performance e visão de futuro



Lucas Neves

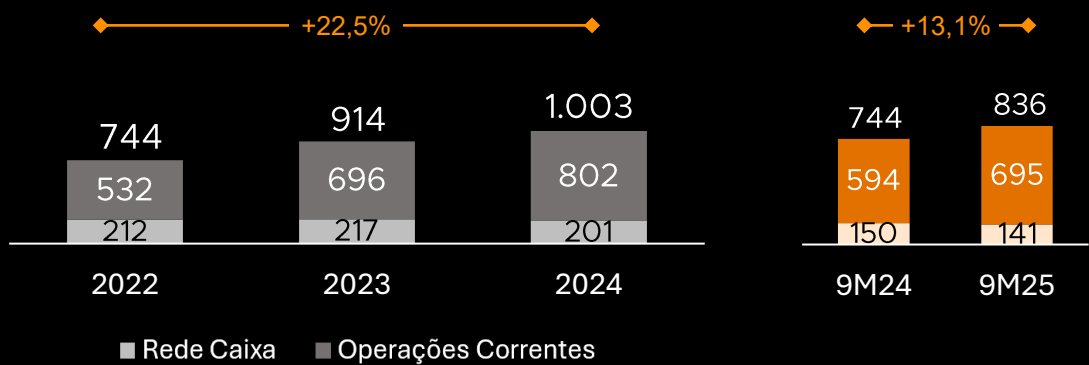
CFO e DRI

Performance financeira sólida

Alta eficiência operacional com crescimento de receita e sólida geração de caixa

Passado | **Presente** | Futuro

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

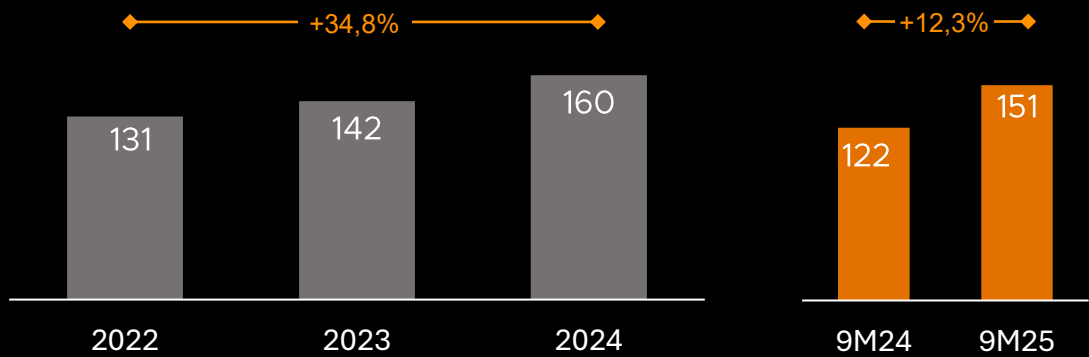


✓ **Receita líquida run-off** caiu -5,2% 2022 vs. 2024 e -6,0% 9M25 vs. 9M24.

✓ **Operações correntes** evoluíram **+50,7%** entre 2022 e 2024. Na comparação 9M25 vs. 9M24 houve avanço de **+17,0%**.

✓ **Resultados reforçam a resiliência** da Wiz Co na geração de receita líquida e demonstra a **eficiência do Grupo** nas operações ex. Caixa.

— Lucro Líquido, **controladora** | R\$ milhões; %



✓ **Resultado de Lucro Líquido da controladora** no 9M25 representa 94,6% do FY24, o que reforça a previsibilidade e resiliência dos resultados.

✓ Margem líquida do 9M25 avançou +24,1 p.p. na comparação com 9M24, fechando o período em 94,9%, **o que reforça a qualidade do resultado e disciplina financeira da Companhia.**

Palavra-chave: Consistência

Forte evolução nas operações correntes e queda na dependência do run-off

Próximos passos



Simplificação e eficiência seguem no foco e abrem espaço para explorarmos nosso core e desenvolvermos novas fontes de resultado

1



**Desalavancagem e
Gestão eficiente de
custos**

2



**Potencialização de
Crédito e Consórcios
e desenvolvimento de
B2C**

3



**M&A tático B2B2C e
expansão da liderança
no bancassurance de
atacado brasileiro**

4



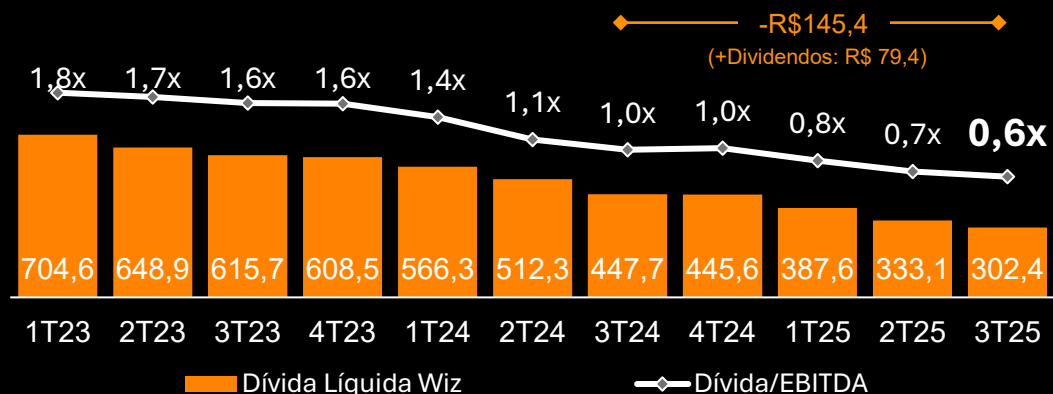
**Escalar Wiz Pro:
Evoluir em soluções
de IA**

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

Alavancagem | R\$ milhões

	4T24	1T25	2T25	3T25	LTM
EBITDA por participação	113,7	121,9	122,4	124,0	482,0
Dívida controladora	(594,9)	(671,8)	(529,5)	(522,9)	(522,9)
Dívida subsidiárias proporcional	(37,7)	(32,7)	(27,6)	(24,7)	(24,7)
Caixa controladora	18,7	144,0	53,6	94,1	94,1
Caixa subsidiárias proporcional	168,3	172,9	170,5	151,2	151,2
Dívida Líquida	(445,6)	(387,6)	(333,1)	(302,4)	(302,4)
Alavancagem	1,01x	0,85x	0,70x	0,63x	0,63x

– Dívida Líquida | R\$ milhões



Eficiência

4T22

3T25

HC TOTAL CORPORATIVO **331**

HC TOTAL UNs **1.662**

HC WIZ CO **1.993**

HC TOTAL CORPORATIVO **168**

HC TOTAL UNs¹ **611**

HC WIZ CO¹ **674**

(-) EFICIENTE

(+) EFICIENTE

– Modelo de Negócio

RUN-OFF

PARTICIPAÇÕES

PROPRIETÁRIAS

GESTÃO DE INTERFACE E CONTROLE
(GESTÃO PASSIVA)

GESTÃO ATIVA

¹Resultado pró-forma: Desconsidera os resultados da unidade Wiz Concept, alienada em outubro de 2025.

Oportunidades em Crédito e Consórcios

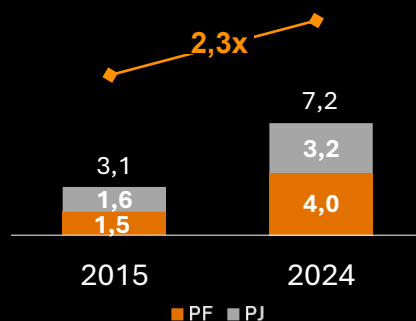
Agendas de M&A também estarão focadas nesta vertical



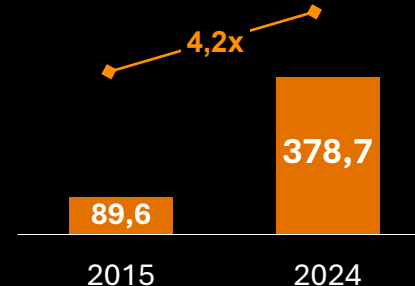
Cenário Brasil



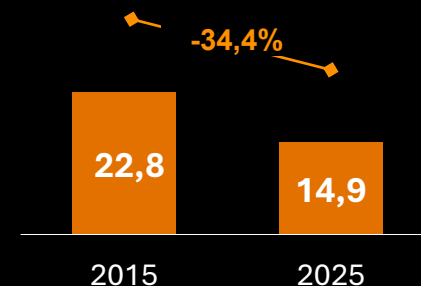
Concessão de Crédito PF (R\$ Tri)



Comercialização de Consórcios (R\$ Bi)



Nº de Agências (em milhares)

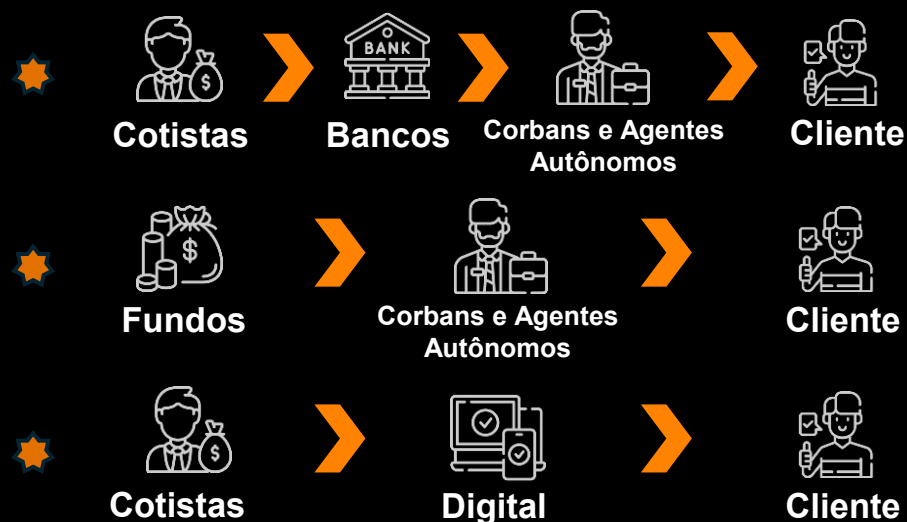


Tendência (-)

Modelo Tradicional



Modelo Atualizado



✓ **Distribuição** de crédito e consórcio cada vez mais **descentralizada**.

✓ **O canal é o ativo mais importante** no modelo de distribuição de crédito.

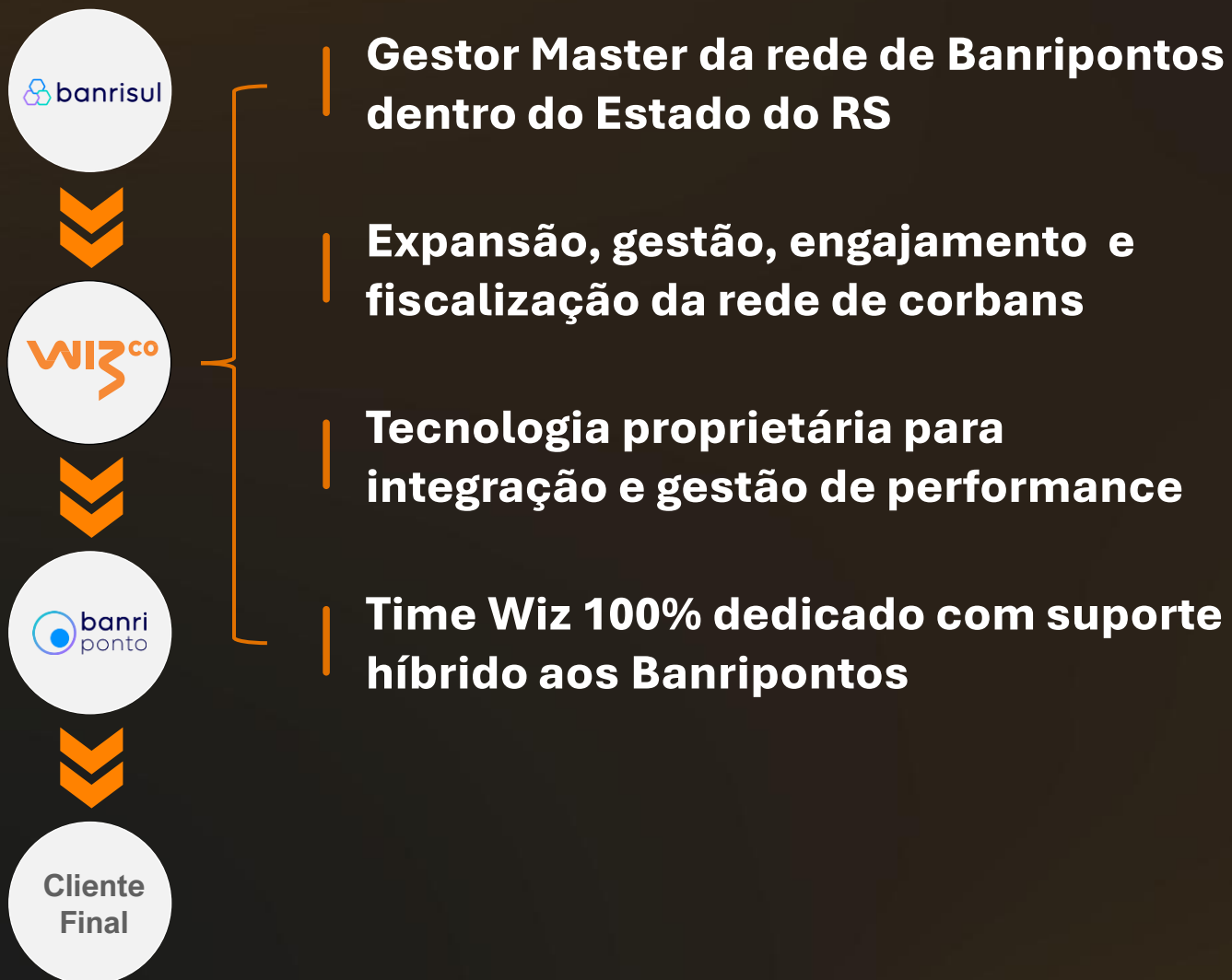
✓ **Descentralização seguirá em rota de crescimento**. Nubank, maior banco digital do país, representou apenas 0,8% do share total de crédito concedido no Brasil FY24.

(+)

2

Assinatura de contrato com o Banrisul

Parceria visa distribuição de produtos financeiros por meio de Corbans no Rio Grande do Sul



**Fortalecimento
do segmento de
Crédito e
Consórcio**

**Integração
com Wiz Pro
no D+0**

**Maior relevância na
distribuição de crédito
dentro do país**

**Associação da
Wiz Co a uma
marca forte**

**Aumento da
capilaridade
Wiz Co**

M&As táticos em seguros e consistência

Modelo de negócio robusto permite foco nos negócios atuais e cautela nas aquisições



B2B2C

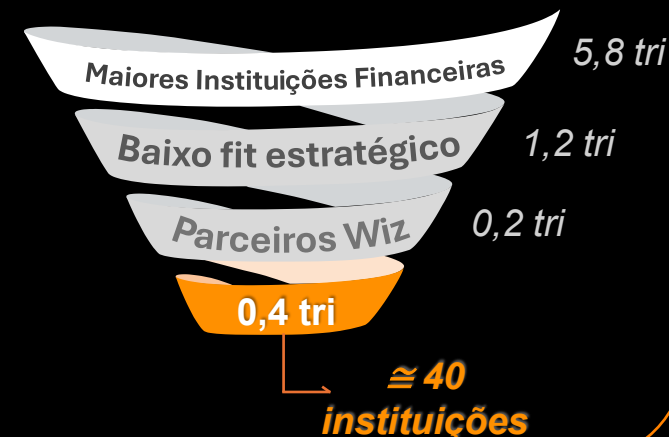
M&As oportunisticos

- ✓ **Captura de oportunidades não-óbvias:** maior interação com canais menos focados em prestamista e consignado (ex.: FIDCs e Revendas Agro);
- ✓ Oportunidades mapeadas sempre são avaliadas de acordo com três pilares:

👤 Tráfego + 🛠 Contexto + ★ Relevância

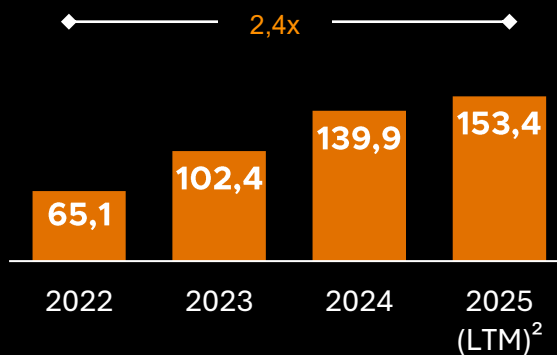


Carteira de Crédito no Brasil¹ (R\$) vs. Appetite Wiz Co



B2B

— Evolução Receita Bruta (R\$ milhões)



— Estratégia do Segmento

WIZ Corporate

- ✓ Consolidação como **maior bancassurance de atacado do Brasil**
- ✓ Foco em alavancar as vendas de **produtos renováveis e recorrentes**
- ✓ **Inteligência artificial** como alavanca de eficiência operacional
- ✓ **Avaliação de aquisições** de corretoras de pequeno porte

4 Tecnologia wizpro

Destaques 9M25

+60

Funcionalidades

+80%

Unidades utilizam

+12MM

Receita transacionada

+5K

Usuários ativos (2025)

+ R\$0.5B

Comissão transacionada

R\$ 2,43MM

Em comissões por negócios com uso de IA

+ 20mil

Documentos processados por IA em operações críticas

No Radar

- Certificações além da ISSO 27001
- Portabilidade por meio da estrutura Open
- Integração com mais Parceiros estratégicos
- Módulos de IA conectado aos módulos de Venda e Atendimento

Escala com eficiência:

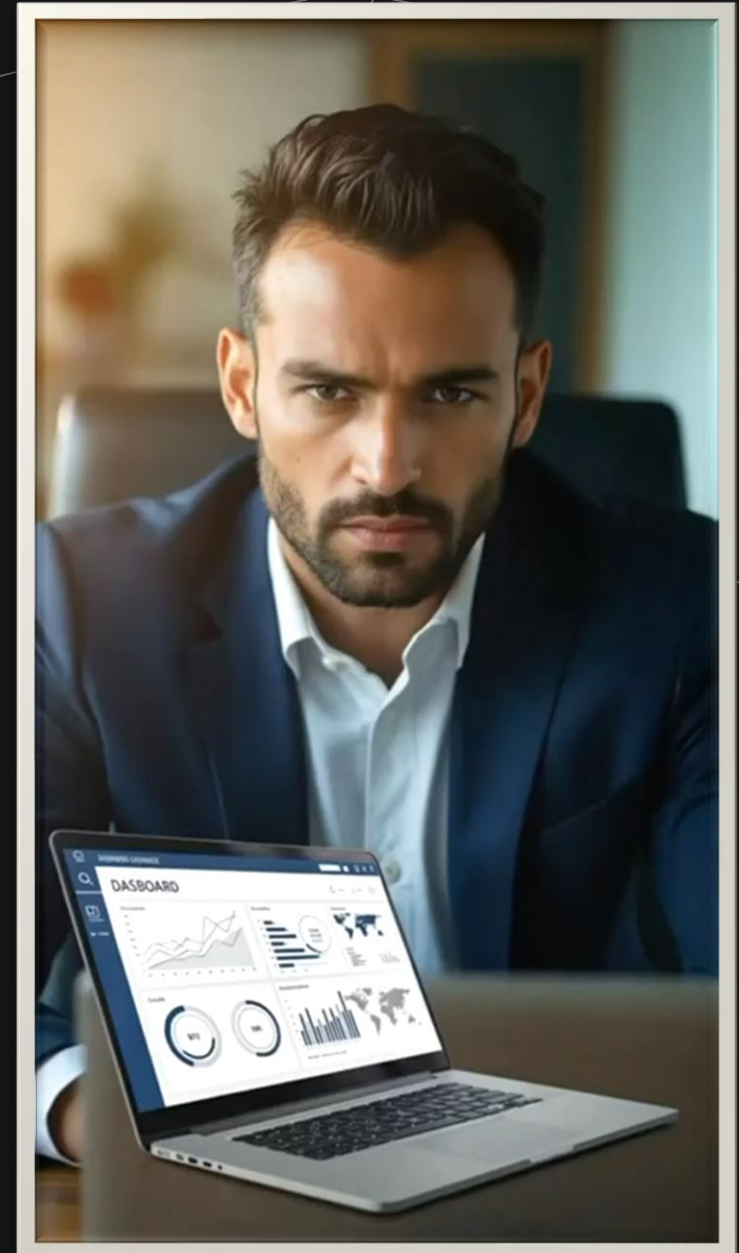
crescimento da operação sem aumento proporcional de custo

Padronização que acelera:

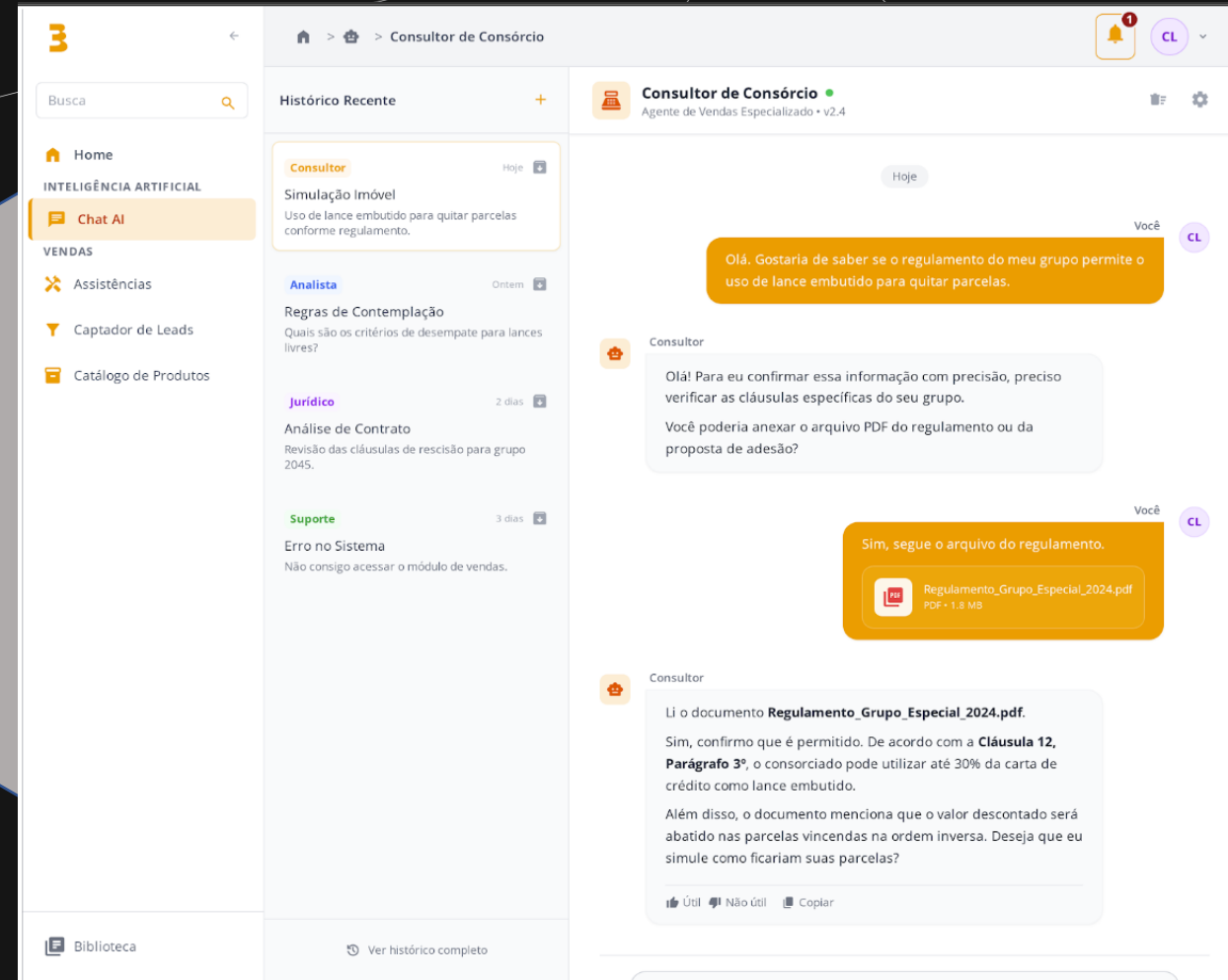
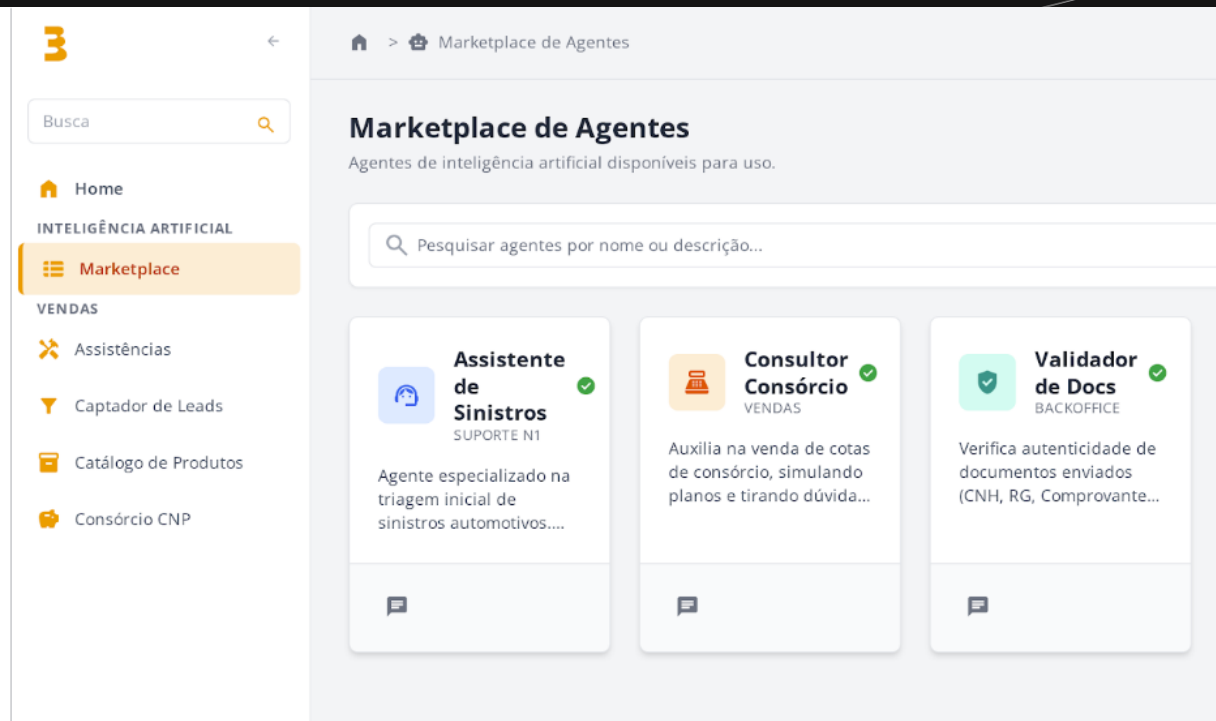
redução de time-to-market e maior previsibilidade operacional

Know How: eficiência construída sobre processos, dados, uso real e cultura de execução

Agentes de IA: Marketplace de agentes para venda, consultas, validações disponível e em constante evolução para todos



Inteligência Artificial



MarketPlace de **Agentes de IA** que agiliza desde processos internos até vendas ponta a ponta



Anderson Romani

Diretor Executivo Wiz Corporate

Evolução do negócio

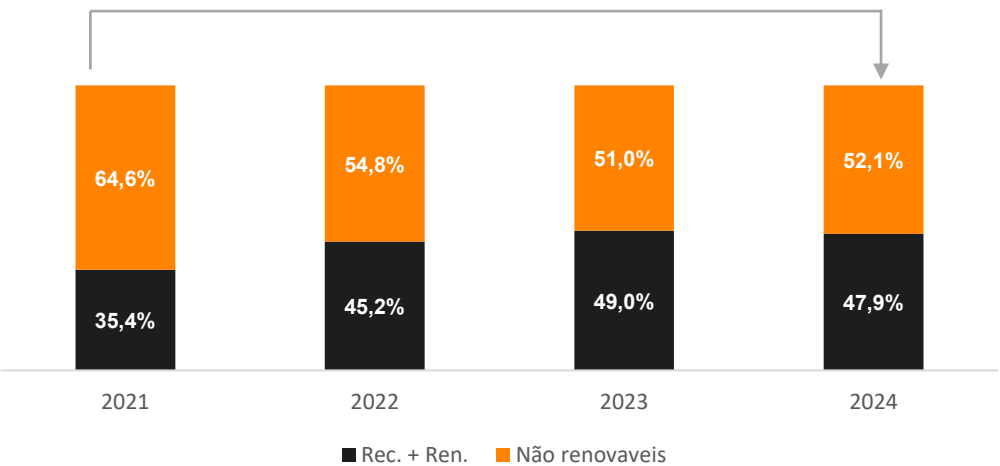
Novas frentes de negócios e novos canais trazendo sustentabilidade à Corporate

Crescimento Sustentável

Produtos renováveis garantem perenidade e maior previsibilidade de receita

Part. receita renováveis +
recorrentes (%)

+40,8%
CAGR 2022 a 2024¹

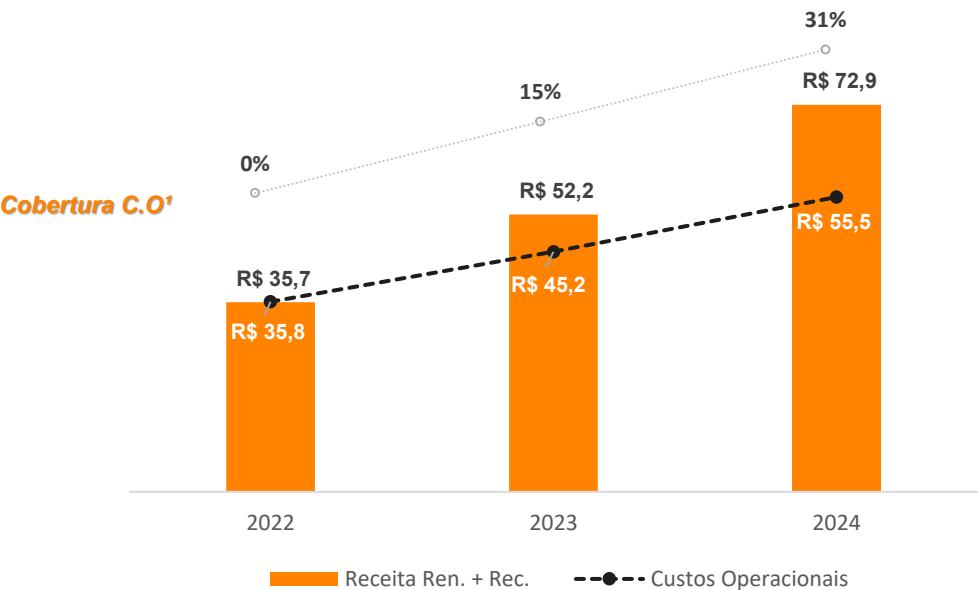


¹ Crescimento anual em receita bruta (R\$ MM) de renováveis + recorrentes

Recorrência gera previsibilidade

Com o crescimento de receitas recorrentes, em 2023 ultrapassamos o ponto de equilíbrio entre receita e custos operacionais

Receita renovável x custos
operacionais (R\$ MM)



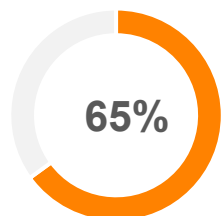
¹ Esse indicador de **cobertura de custos operacionais** mostra o quanto a receita de renováveis + recorrentes cobre nossos custos operacionais (incluindo PLR e remunerações).

Visão de futuro

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

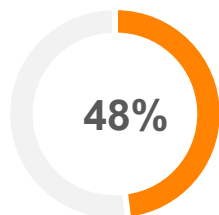
Bancassurance

**RENOVÁVEIS+
RECORRENTES**
(vendas balcão)



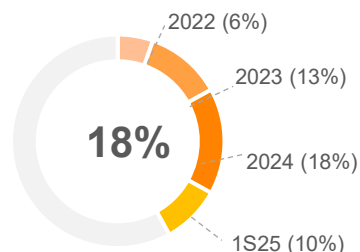
% de emissões renováveis no total dos balcões

NOVAS CONTAS
(vendas totais)



1 em cada 2,5 **clientes novos** vieram de balcões (+7% YoY do principal balcão)

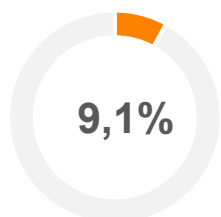
EMISSIONES
(vendas totais)



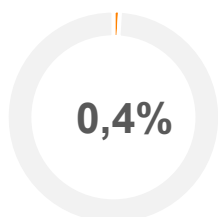
Representatividade cresceu 84% por ano **2022-2024**

Participação (%) Balcões 1S25

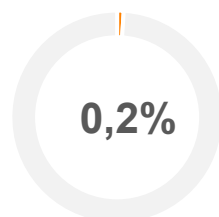
BB SEGUROS



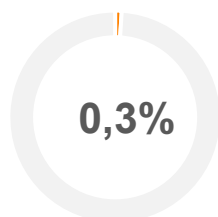
bmg



BRB
BANCO DE BRASÍLIA



Outros



Posicionamento Estratégico

PILARES DO PLANEJAMENTO



Crescimento de 50% no principal balcão com foco em produtos renováveis



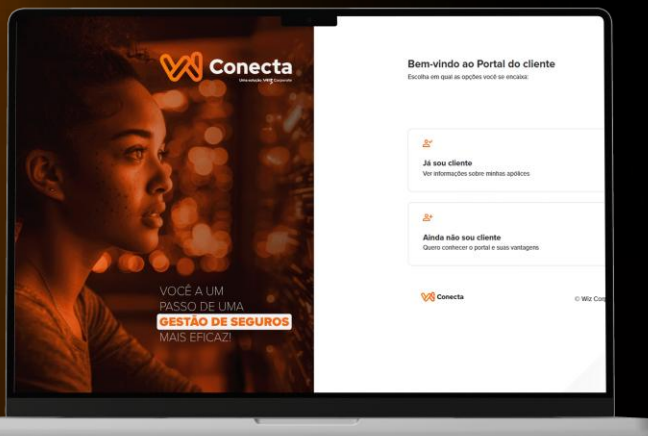
Exploração de novos mercados através dos balcões. Consolidação da carteira e cross-sell nas contas atendidas



Presença no mercado e ações de relacionamento

Foco em **automação, dados, IA** e parcerias para gerar eficiência e uma **atuação mais consultiva** em 2026.

A **Wiz Conecta** segue em constante evolução, reforçando seu papel consultivo e facilitando a gestão de apólices e contratos dos clientes.



Destaques:

- Consulta de processos via Escavador integrada à plataforma
- Gestão de apólices de corretores externos, com segregação de visualização das apólices carregadas
- Foco em usabilidade, clareza de informações e suporte à tomada de decisão

PARCERIA ESTRATÉGICA - **BANCO DO BRASIL**

- Nova **página de Dashboard**, permitindo ao usuário acompanhar:
 - Eficiência financeira
 - Resultados consolidados do ano
 - Indicadores de performance de forma clara e visual

ROADMAP DE PROJETOS



Integração com novas seguradoras via API



Evolução da governança de projetos, com mais controle, previsibilidade e transparência



Melhoria de layout e navegação, tornando a experiência mais digital, fluida e intuitiva



Maturação da IA aplicada ao contexto da Wiz Corporate, apoiando análises, decisões e eficiência operacional

OBJETIVOS 2026

Principais alavancas de resultados em 2026

Fatores de Sucesso 2026



Ampliação da unidade de negócios
Benefícios



Possibilidade de pequenas
aquisições



Evolução tecnológica e uso da IA
para alavancar eficiência operacional



Aumento da base de receita
renovável e recorrente



Maior presença nos veículos de
comunicação, eventos importantes e
plataformas digitais

Fortalecimento e presença de marca na mídia e plataformas digitais

Participação em eventos importantes e grandes veículos de mídia fortalecem a marca perante o mercado



Talita Ferrari, diretora de Agro, Health e Química da Wiz Corporate



wizcorporate A inovação sempre fez parte do nosso jeito de pensar e construir. Ser reconhecidos no "Troféu Corretor Inovador" mostra que estamos no ritmo certo e respondendo às reais necessidades do mercado.

Com a Wiz Conecta, a tecnologia deixa de ser só ferramenta e vira experiência: mais agilidade, mais clareza e uma jornada mais simples para corretores e parceiros.

Esse prêmio não é um ponto de chegada. É combustível para seguirmos evoluindo, testando, aprimorando e abrindo caminho para o próximo nível.



revistaapolice.com.br
os seus riscos, exigindo, destes parceiros, capacidade plena para interpretar a legislação, averiguar riscos, revisar clausulados e estruturar programas de seguros aderentes ao novo padrão legal.

A nova Lei do Contrato de Seguro nº 15.040/2024, representa mais do que uma atualização normativa, ela inaugura um ciclo de profissionalização, previsibilidade e maturidade institucional do mercado. Seu sucesso dependerá da capacidade de seguradoras, corretores e empresas de transformar a exigência regulatória em vantagem competitiva, elevando padrões de governança, comunicação e gestão de riscos. O desafio está posto e a adaptação será determinante para quem pretende operar de forma sustentável neste novo cenário.

*Por Stephanie Zalczman, sócia da Wiz Corporate.



leandro.tuma Grande orgulho para nós, da Vice-Presidência Comercial da @wizcorporate, ver o nosso diretor @thiagopereira brilhando entre os maiores atletas mundiais nesse grande evento, patrocinado pelo Bradesco, em Nova Iorque, no último dia 18 de novembro.

Essa é a nossa @wizcorporate, inovando e brilhando por onde passa.



WIZ Parceiros



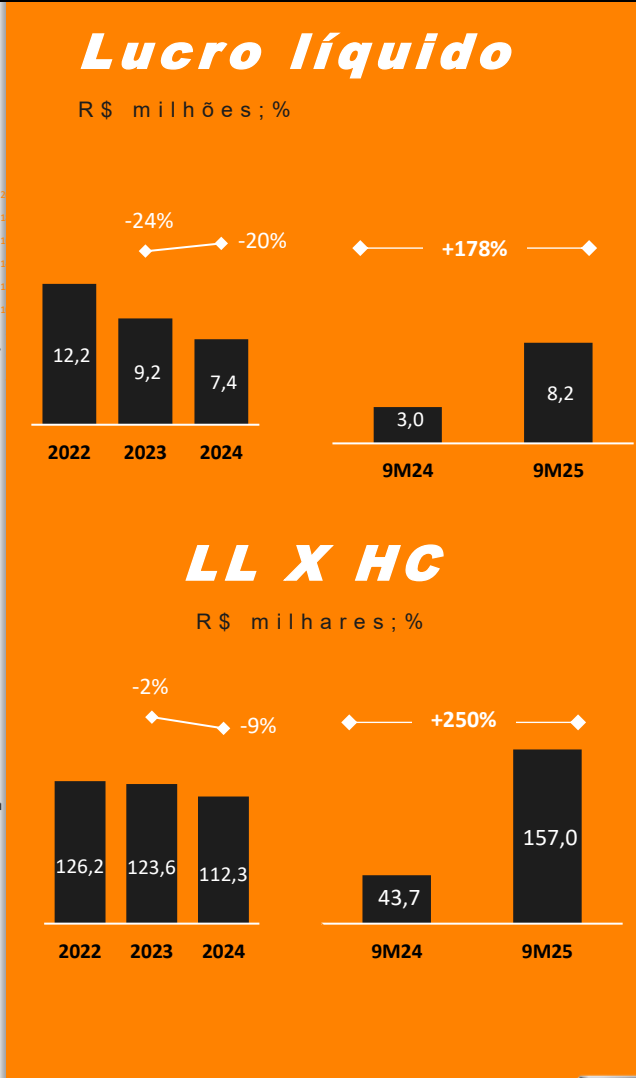
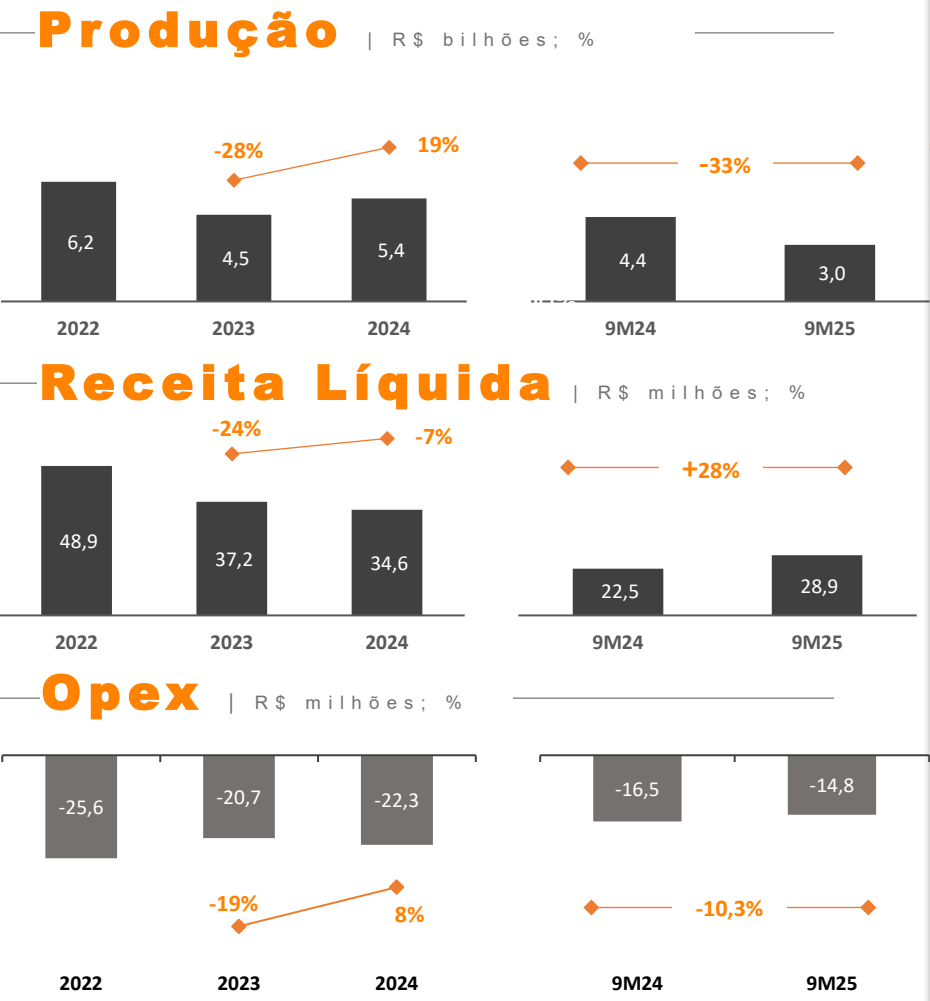
Maurício Barros

Diretor Executivo Wiz Parceiros

Overview Wiz Parceiros



Principais números



Estratégia Canal Indireto



Grupo Exclusivo

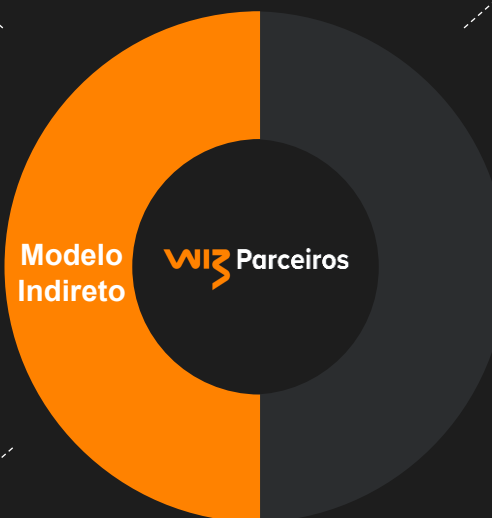
Modelo de parcerias de alta margem, que fortalece o ecossistema por meio de conexão estratégica entre parceiros, geração de valor compartilhado e cross selling de produtos.

FIDC

Estruturação de um FIDC próprio para prateleira, como alavanca estratégica do programa de benefícios, elevando engajamento dos parceiros e a qualidade do ecossistema da companhia, além de alta margem.

Escritórios de investimento

Parcerias estratégicas com escritórios selecionados, focadas em relacionamento próximo, maior rentabilidade por parceiro e maior controle do canal.



Mercado Secundário

Produto de alta demanda no portfólio, com banco próprio de cartas e ecossistema de parceiros atuando como principal propulsor de vendas.

Aumento de portfólio

Ampliação do portfólio com administradoras de consórcio mais rentáveis, priorizando bandeiras com maior flexibilidade para criação e customização de produtos.



Rentabilidade



Engajamento



Cross selling

ATACADO

VAREJO

VAREJO

Canal Direto



Domínio do funil



Escalabilidade

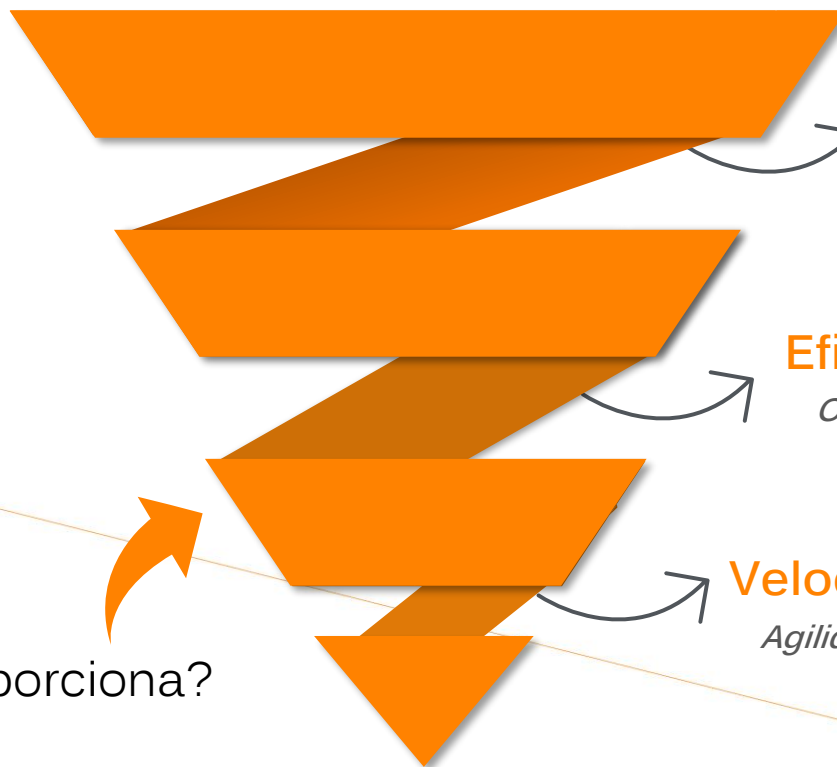


Velocidade



Performance
Financeira

O que o formato escolhido proporciona?



'Donos' dos LEADS

Melhor estratégia para topo de funil

Eficiência e escala comercial

Otimização do CAC e controle da estratégia

Velocidade no ajuste

Agilidade na conversão no fundo do funil

Estrutura própria que maximiza margem e garante domínio do canal, dos processos e da estratégia comercial.

1 Estudo do Mercado



Fizemos um deep dive no mercado para definir o melhor formato do canal, avaliando números, riscos e alavancas de crescimento.



2 Escolha do Formato

Mercado totalmente descentralizado

Poucos players relevantes, alto potencial de crescimento e forte escala de vendas.”

3 Estruturação do Canal

Aceleração do Go To MKT

Fundamental para o crescimento da UN

Com o canal indireto estruturado, em 2026 focaremos no canal direto, acelerando a operação via M&A ou greenfield.

Estratégia Canal Direto

WIZ Parceiros

Possibilidades de Modelos de Negócios



Televendas
Modelo escalável de Vendas



Franquia
Modelo Ademicon/Embracon



Vendas On-line
Canal digital



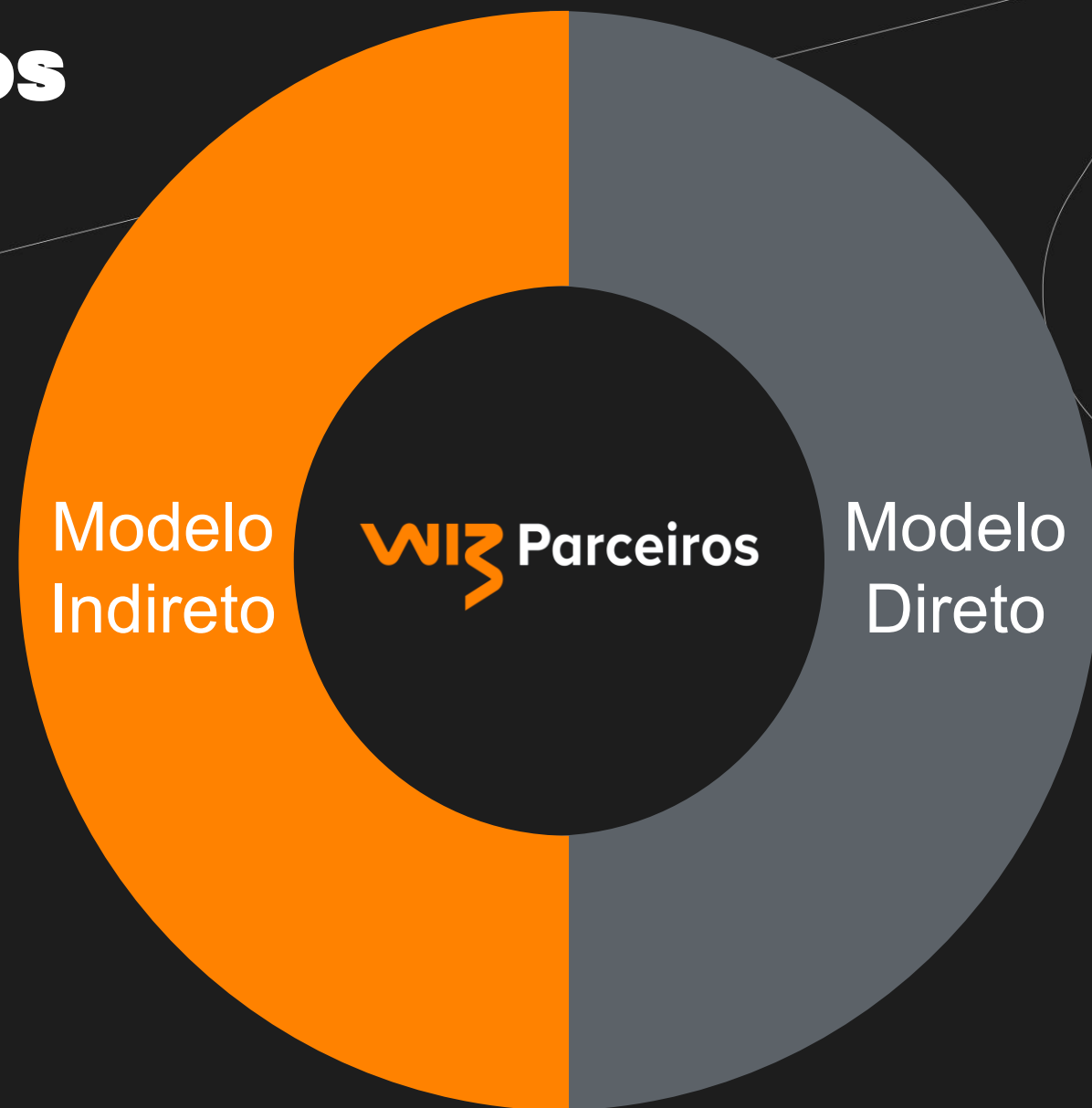
Canal especializado
Funding para Estruturada



Loja Própria
Capilaridade própria

O modelo de Televendas foi o selecionado para o início da Estratégia de Canal Direto, mas o planejamento de médio e longo prazo visa ganho de profundidade/ maturidade e a possibilidade de exploração de outros canais e modelos de negócios.

A Futura Wiz Parceiros



A low-angle, upward-looking photograph of a modern skyscraper with a glass facade. The building is partially obscured by a dark, curved structural element in the foreground, which appears to be part of a bridge or a large architectural feature. The sky is visible in the background, and the overall tone is dark and dramatic.

Q&A

WIZDAY 2026

OBIGADO!

WIZ^{co}