



# Projeto Wiz e BRB

---

Criação de uma *joint venture* entre a Wiz e o BRB  
para exploração de produtos de seguridade

**Junho, 2021**

# Disclaimer

Esta apresentação contém informações sobre os negócios da Wiz e do BRB, seus projetos, suas estratégias e seus parceiros comerciais. As declarações citadas na apresentação refletem o entendimento dos administradores a respeito das empresas, que podem envolver riscos e imprevisibilidades inerentes ao mercado. A Wiz e o BRB não se responsabilizam pela atualização de qualquer estimativa contida nesta apresentação. Adicionalmente, a Wiz não se responsabiliza pelas informações referentes e fornecidas pelo BRB e o BRB não se responsabiliza pelas informações referentes e fornecidas pela Wiz.

# AGENDA

- 1. Sumário Executivo da Transação*
- 2. Visão Geral das Partes Envolvidas*
  - a) A Wiz
  - b) O BRB
- 3. Estrutura e Avaliação da Transação*
- 4. Visão Estratégica para o Projeto*
- 5. Chancelas do Projeto*

# Sumário Executivo do Projeto

## CONTEXTO DO PROJETO

- Em **29 de abril de 2021**, o BRB – Banco de Brasília, divulgou ao mercado que, após o processo competitivo realizado, **selecionou a Wiz para ser a parceira estratégica** do banco no negócio de corretagem de seguros;
- A parceria será operacionalizada através de uma **NewCo**, companhia que **será criada para concentrar as atividades de distribuição de produtos de seguridade nos canais do BRB**. O capital da NewCo será formado em 50,1% pela Wiz e 49,9% pelo BRB;
- A NewCo receberá do BRB uma **outorga de exclusividade de 20 anos** para a distribuição de seguros, previdência privada, consórcios, produtos de capitalização e outros produtos de seguridade nos canais do BRB;
- Em contrapartida por essa outorga de exclusividade, a Wiz irá pagar ao BRB um **valor estimado em R\$585 milhões**, sendo R\$300 milhões pagos à vista, R\$171 milhões em 3 parcelas fixas em 2023, 2025 e 2026, e estimados R\$114 milhões em 3 parcelas variáveis a serem pagas nos anos de 2023, 2025 e 2026 considerando a apuração do lucro líquido da NewCo nos anos imediatamente anteriores (2022, 2024 e 2025 respectivamente).
- A Wiz e o BRB acreditam que a parceria é **estratégica**, considerando a **solidez, reputação e trajetória de crescimento do BRB**, e às **grandes oportunidades a serem exploradas em conjunto** com o banco no negócio de *bancassurance*, *core-business* da Wiz pelo **histórico de alta performance e geração de resultados**.

## DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS DOS PARCEIROS (em 2020)



Carteira de Crédito:  
**R\$16 bilhões**

Lucro Líquido Recorrente:  
**R\$456 milhões**

Contratação de Crédito Anual:  
**R\$10 bilhões**



Prêmios Negociados:  
**R\$632 milhões**

Lucro Líquido:  
**R\$85 milhões**

Clientes Ativos:  
**184 mil**



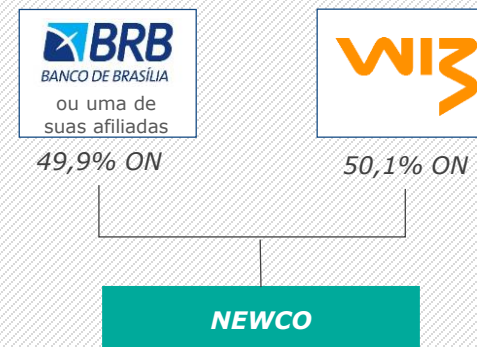
Prêmios Emitidos:  
**R\$35 bilhões**

Crédito Negociado:  
**R\$6 bilhões**

Lucro Líquido:  
**R\$200 milhões**

## ESTRUTURA DA OPERAÇÃO

### Estrutura Societária



### Principais Termos Adicionais

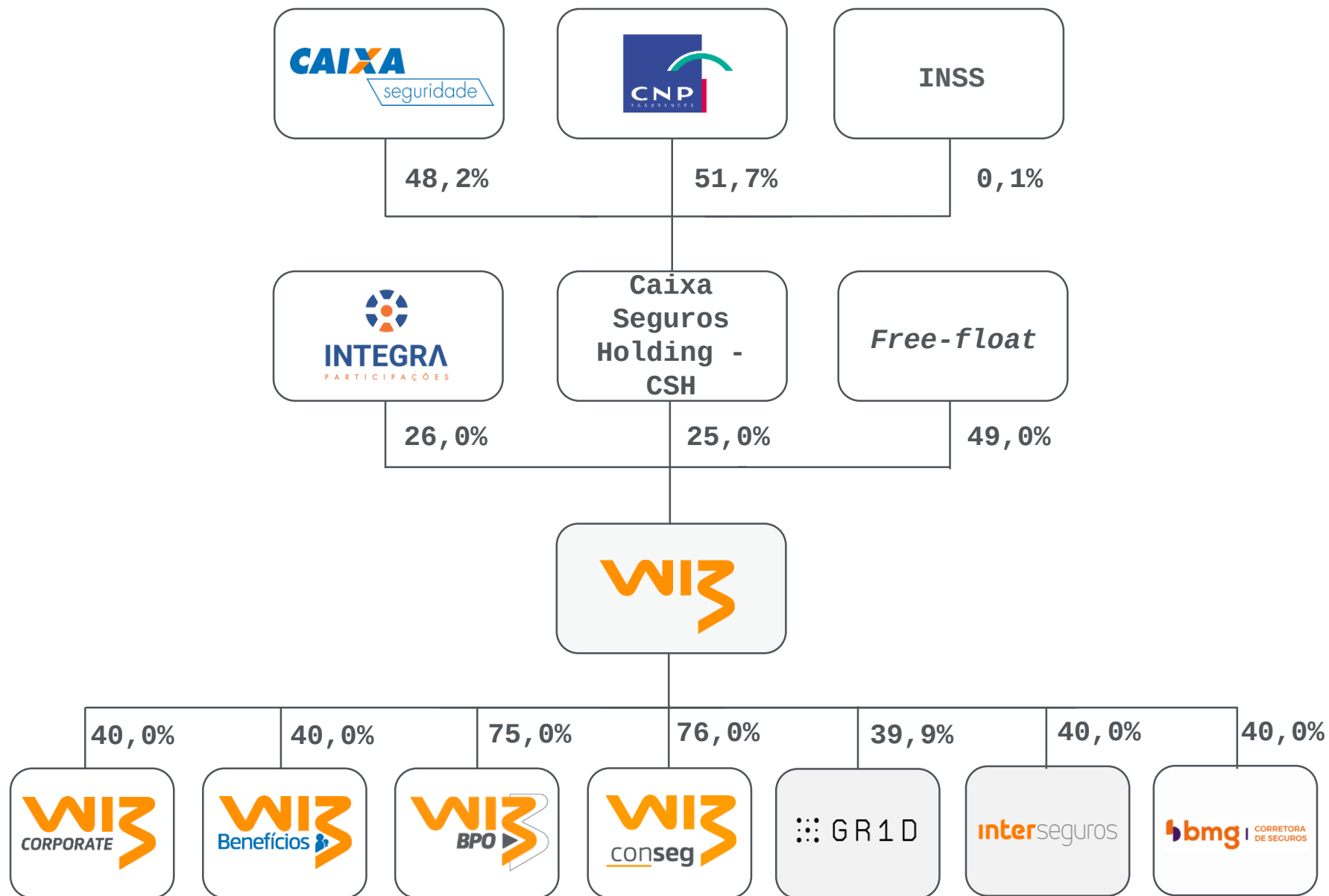
- Outorga de exclusividade de 20 anos para a NewCo venda de produtos de seguridades nos canais do BRB, incluindo seguros, consórcio, previdência e produtos de capitalização.

# AGENDA

1. *Sumário Executivo da Transação*
2. *Visão Geral das Partes Envolvidas*
  - a) *A Wiz*
  - b) *O BRB*
3. *Estrutura e Avaliação da Transação*
4. *Visão Estratégica para o Projeto*
5. *Chancelas do Projeto*



# Estrutura Societária WIZ



# Somos a Wiz

## A maior gestora de canais de distribuição de seguros e produtos financeiros do país



**47 anos**  
DE MERCADO

Atuamos por meio de nossas Unidades de Negócios, ofertando soluções presenciais, remotas e digitais para venda e pós-venda de seguros e produtos financeiros.



NOSSOS  
**NÚMEROS**

**Sede em Brasília**

Maior corretora independente e nacional do país



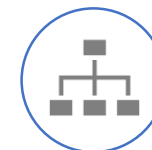
**1,6mil**

Colaboradores<sup>2</sup>



**11**

unidades de negócios<sup>2</sup>



**+R\$35 bi**

Prêmio emitido<sup>3</sup> em 2020



**+R\$5,5bi**

Crédito Comercializado em 2020



**WIZS**

B3 LISTED NM

**LISTADOS NA B3  
DESDE 2015**

**Market Cap.<sup>1</sup>: R\$ 2,1 Bi**

**Nossas Marcas e Parceiros**



**Notas:** <sup>1</sup> Data referência: 16/06/2021; <sup>2</sup> Data referência: 31/03/2021; <sup>3</sup> Estão inclusos os títulos de capitalização e aportes de previdência.



# Evolução das Nossas Operações



*Ser a maior e melhor gestora de canais de distribuição de produtos financeiros e seguros do país*

Futuro  
Grupo Wiz



Diversificação  
e crescimento  
inorgânico

Novos  
Rumos



Consolidação do modelo de  
negócio e transformação  
tecnológica

Expansão do  
negócio

REDE CAIXA

Comercialização  
no balcão CAIXA

Início das  
Operações

1973

2012

2017

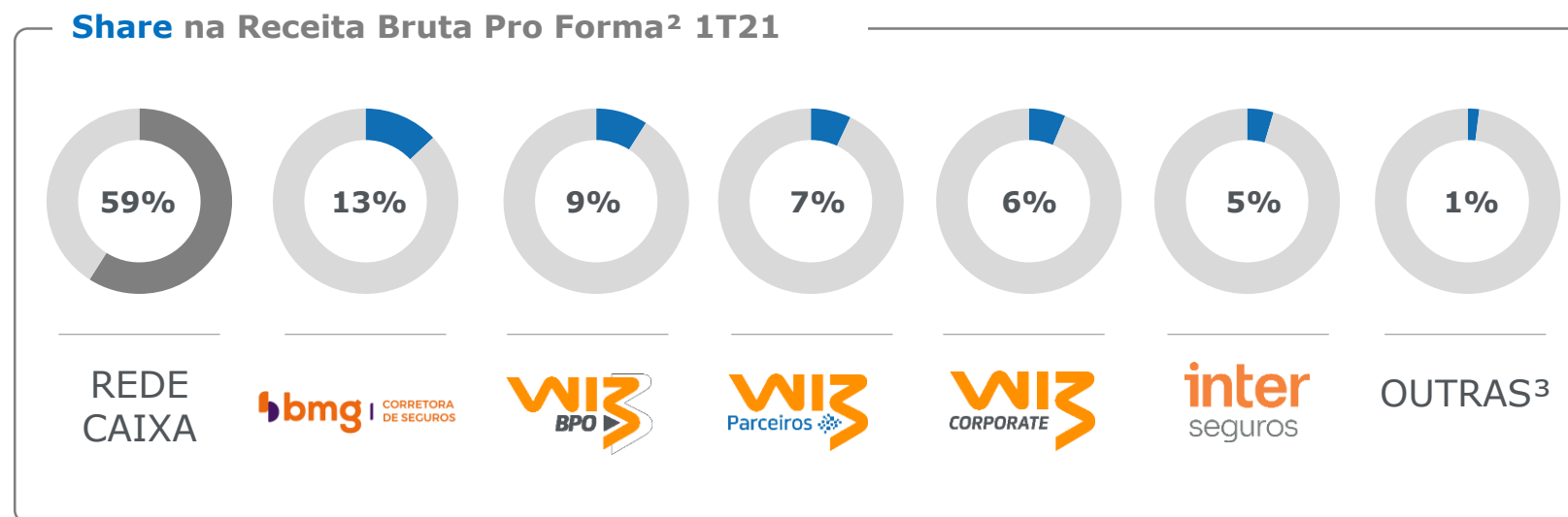
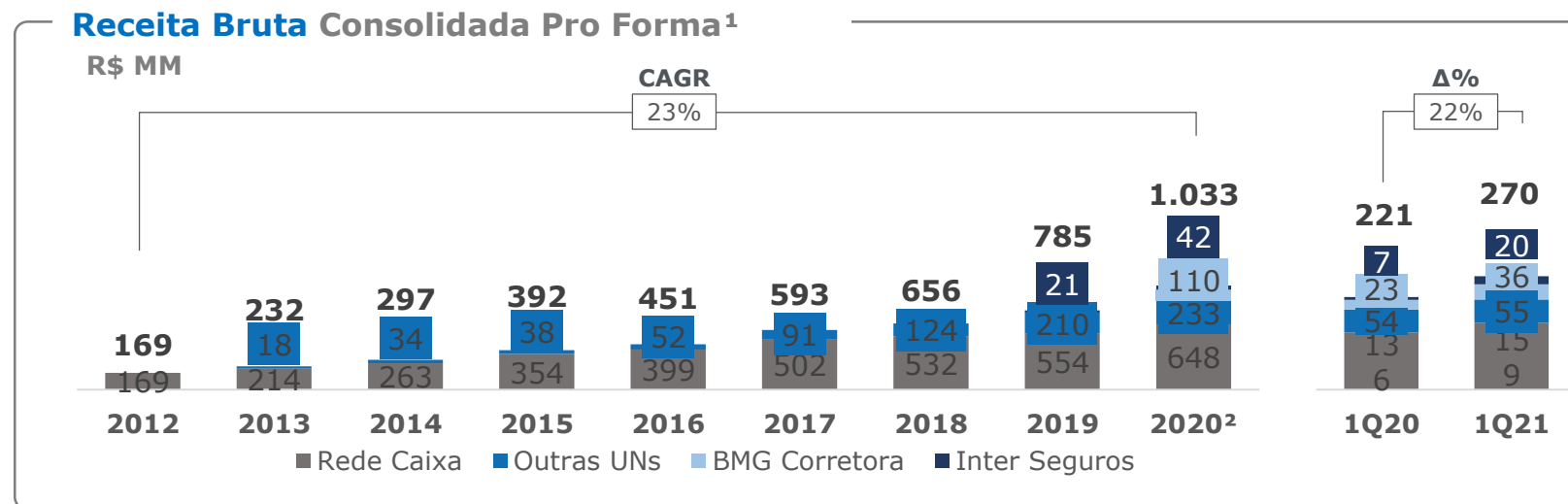
2021

...



# Diversificação dos Nossos Resultados

## Crescimento sustentado pela consolidação dos negócios e expansão das operações



**Notas:** <sup>1</sup> Visão pró da Receita Bruta da Companhia, incluindo receita da Inter Seguros a partir de julho/2019; <sup>2</sup> Visão pró forma da Receita Bruta da Companhia, incluindo receita da Inter Seguros e BMG Corretora a partir de janeiro de 2020; <sup>3</sup> Outras UNs: WIZ B2U, WIZ Conseg e WIZ Benefícios.

## 2 **Aceleradores**

Geram ganhos de escala e força com *suppliers*



## 4 **Potencializadores**

Rentabilizam os balcões do core, além de atuar em mar aberto



## 3 **Enablers**

Geram vantagem competitiva e ganho de eficiência com soluções para toda a cadeia



**Unidades Corporativas - Sustentam o modelo de forma matricial**



**Que convergem para uma proposta de valor única e sólida**

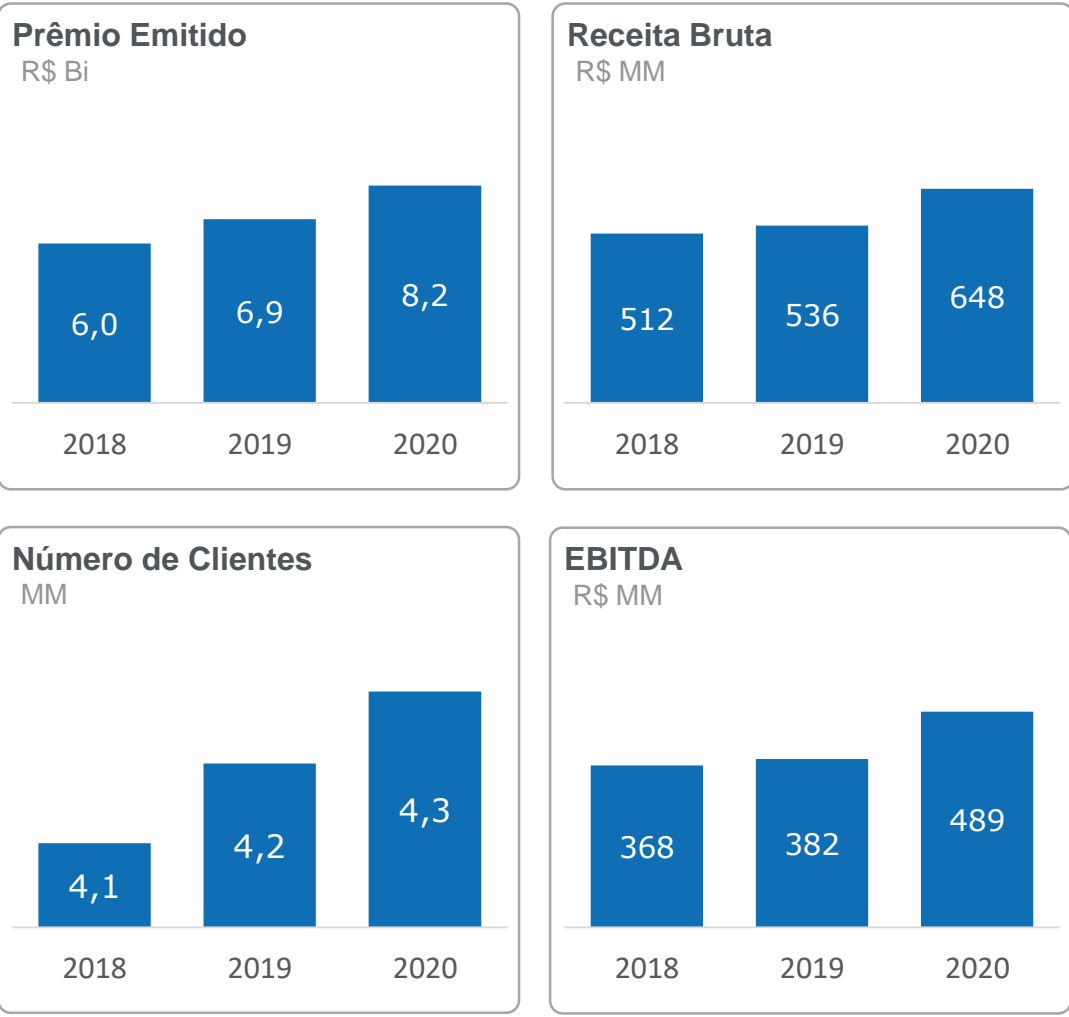
# Wiz foi parte atuante na construção de operação de seguridade que mais cresceu nos últimos anos



## Modelo de atuação comercial



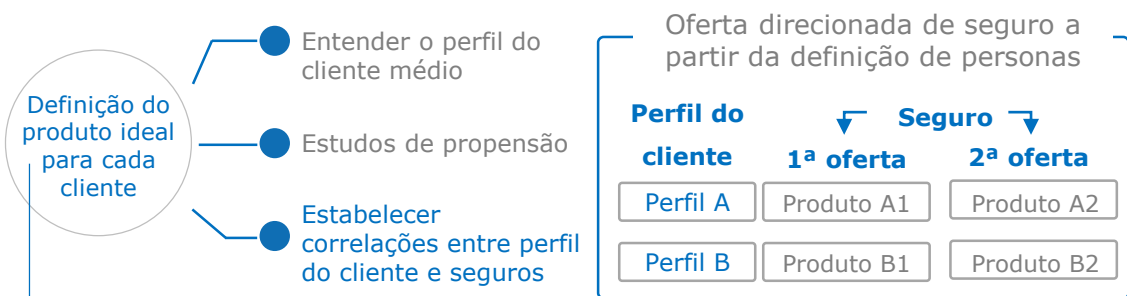
## Resultados Conquistados



Além disso, somos pioneiros na distribuição digital de seguros com nossa operação no Banco Inter

## Ecossistema digital requer oferta customizada

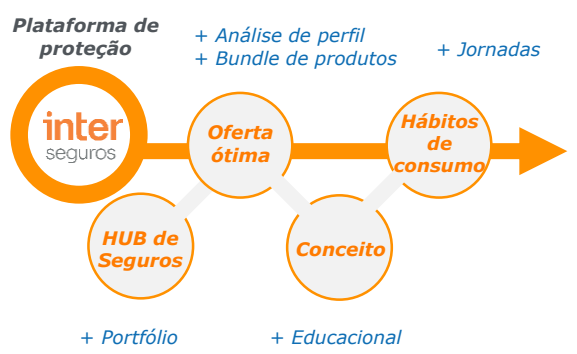
### Entendimento do cliente como base para a venda de seguros



### Oferta appsurance

Jornada do cliente até a aquisição do seguro é trabalhada por um time multifuncional

Foco do time é entender os diversos tipos de cliente e a partir disso fazer *match* entre cliente e o **produto ideal**, que atenda suas necessidades e o proteja – a isso chamamos de *appsurance*



### Produtos Implantados:

Crédito Protegido

Super Habitacional

Auto danos a terceiros

Família Tranquila

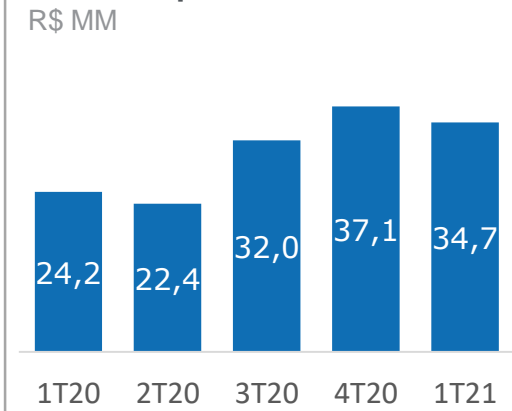
Residência Tranquila

+11

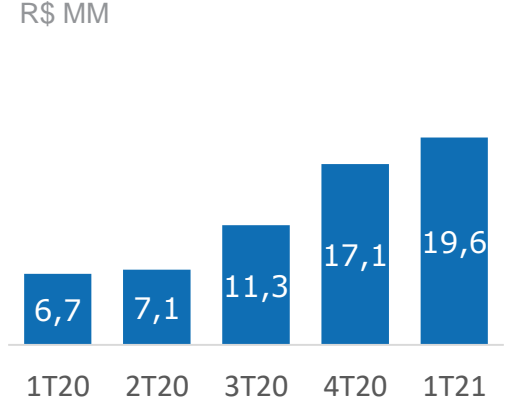
Produtos Digitais na plataforma

## Resultados Conquistados

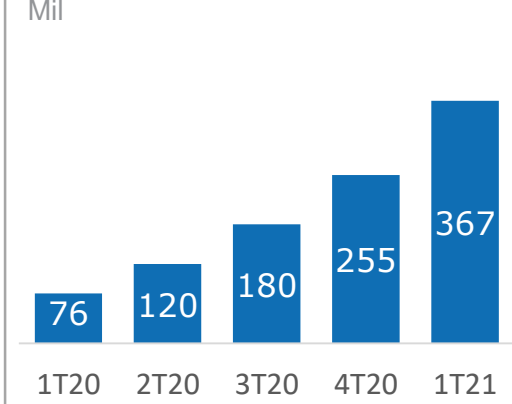
### Prêmio Líquido



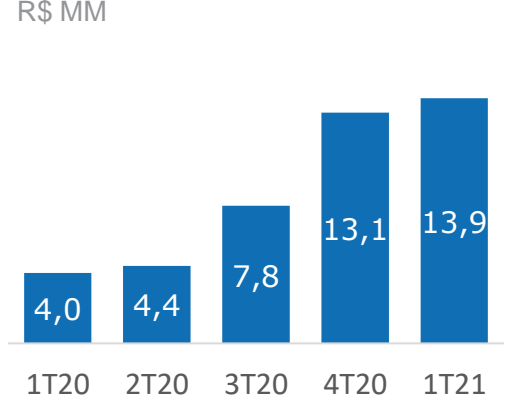
### Receita Bruta



### Número de Clientes



### Lucro Líquido



Indo além do ambiente bancário tradicional, nos especializamos na venda partir de correspondentes, como nas Lojas Help do BMG

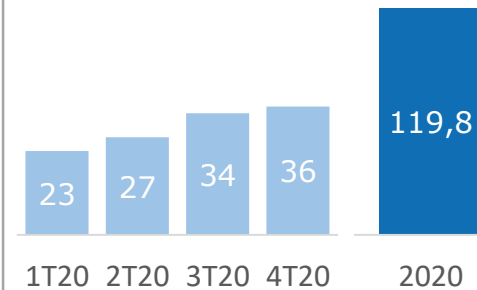
## Nosso modelo de atuação na BMG Corretora está pautado em 7 pilares:

- i Apoio Comercial
- ii Apoio Remoto
- iii Pós-Venda
- iv Modelo de Gestão Wiz (MGW)
- v Wiz Engagement
- vi Squads e Desenvolvimento
- vii Parcerias e Aumento do Portfólio de Produtos

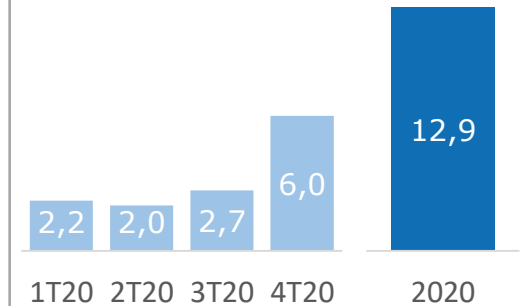
Entrada da Wiz na operação possibilita novos clientes (início operação PJ), novos serviços (esteira de crédito via BPO), novos produtos (Wimo) e Novos Parceiros (rede credenciada para comercialização de seguros Corporativos)

## Resultados Conquistados

**Receita Bruta**  
R\$ MM



**EBITDA**  
R\$ MM



### Em pouco mais de 5 meses de atuação:

- Recorde histórico de receita alcançado em fev/21
- Aumento de 10 p.p. na penetração do Prestamista Stand Alone
- Aumento de 5 p.p. na penetração do Prestamista Consignado

Buscamos atender toda a cadeia do mercado segurador. E para explorar todas as sinergias temos nossas operações PJ

## Dividimos nossa atuação PJ em duas frentes com o intuito de garantir a especialização adequada

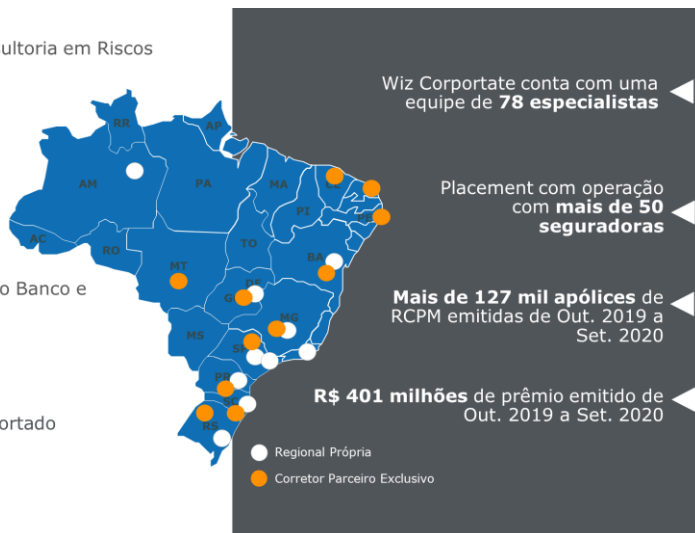
### Nossa atuação em Seguros Corporativos

► Célula Técnica, Consultoria em Riscos e inteligência comercial

► Suporte no desenho de produtos sob medida

► Consultoria técnica ao Banco e grandes clientes

► Pré e pós-venda suportado pelo Backoffice Wiz



#### 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

### Nossa atuação em Benefícios Corporativos



#### 01 Coletivo por adesão

- 100% digital
- Plataforma Wiz Mais

#### 02 PME

- 100% digital
- Plataforma Wiz Mais

#### 03 Empresarial

Análise Diagnóstica: Gestão operacional e estratégica

- Time Especialista
- Agilidade
- Competitividade
- Simplicidade sofisticada
- Plataforma Wiz Mais

#### Maior Programa de Benefícios e Seguros do País :



Além de atuar de maneira direta na distribuição, também disponibilizamos soluções de pré e pós-venda



Garantimos engajamento e alta performance através de ações gamificadas junto a força de vendas



Para as redes de vendas e correspondentes, trazemos uma experiência de premiações com técnicas gamificadas **que estimulam, fidelizam e engajam** as forças de venda própria ou terceiras

- i

Customizado ao perfil da força de vendas
- ii

Acesso à catálogo de prêmio com benefícios exclusivos
- iii

Acesso ao extrato de vendas, simuladores e acompanhamento de remuneração variável
- iv

Moeda virtual como incentivo e campanhas
- v

Aproximação da força de venda com RH
- vi

Gestão de força de vendas terceiras

Temos soluções que englobam toda a cadeia de valor do mercado segurador



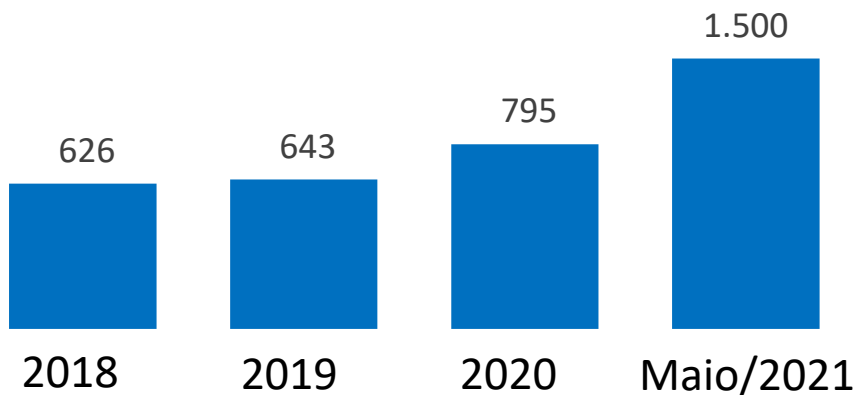


# AGENDA

1. *Sumário Executivo da Transação*
2. *Visão Geral das Partes Envolvidas*
  - a) A Wiz
  - b) O BRB
3. *Estrutura e Avaliação da Transação*
4. *Visão Estratégica para o Projeto*
5. *Chancelas do Projeto*

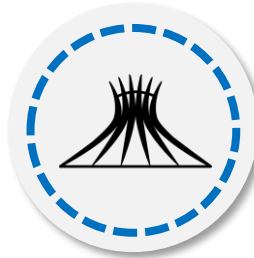
**54**  
anos de  
história

Total de Clientes  
(mil clientes)



## BANCO ESTATAL MAIS RELEVANTE DO CENTRO OESTE

*1T21 apresentou crescimento de +9.0% (vs. 1T20) com lucro líquido de R\$117 milhões*



## O AGENTE FINANCEIRO DO GDF



## ATUAÇÃO NACIONAL (GO, MG, MS, MT, SP, RJ, PI e DF)

*Nação BRB FLA lançado em Jul-2020 e já são +1 milhão contas abertas em 83% dos municípios brasileiros*

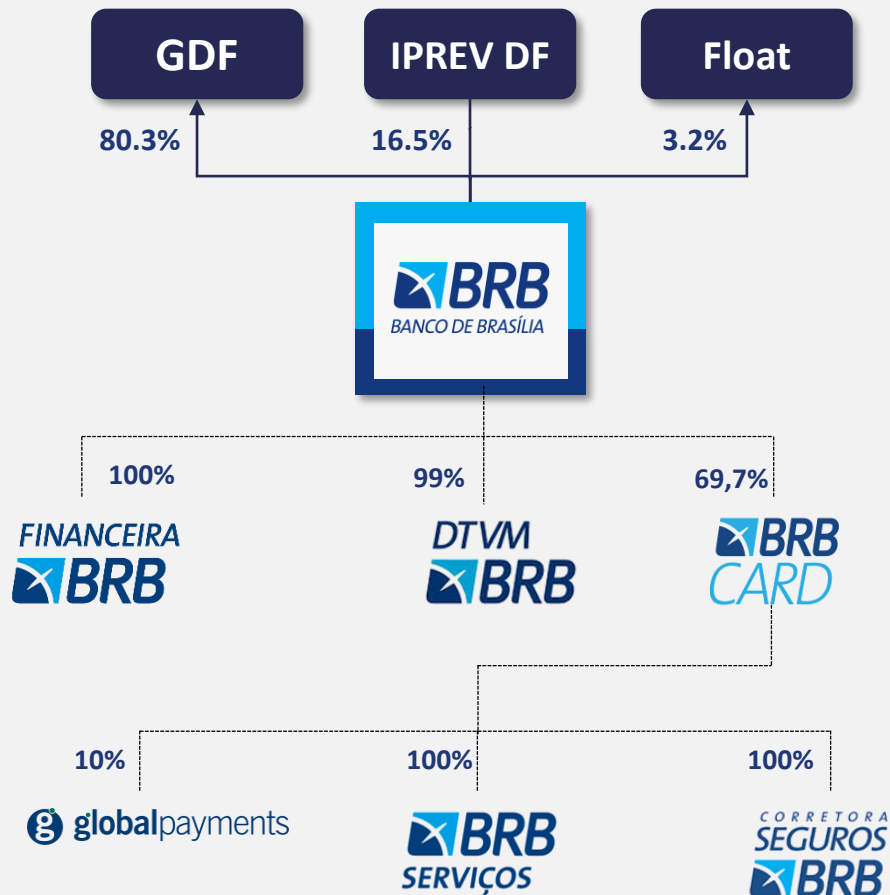


## VENCEDOR DO BANKING AWARDS

*BRB foi premiado na categoria Inovação em Bancos de Varejo em 2021*

# Estrutura Societária e Plataforma One-Stop-Shop

## Estrutura Societária



Conta digital completa fornecendo soluções financeiras práticas



Prestadora de serviços bancários



Gestão, administração e distribuição de fundos



Cartões de crédito, pré-pago e empresarial que ganha fidelidade do cliente



Financiamento e consignado



Alta diversidade de seguros



# Pilares do Reposicionamento Estratégico



## Lucro líquido

**R\$ 117 milhões**

△ 9,0%  
1T21x1T20

**Líder no Crédito  
Imobiliário no  
DF no 1T21**

**R\$ 713 milhões**

△ 143,5%  
1T21x1T20

### Ativos totais

**R\$ 28,2bi**

△ 57,6%

### Carteira de crédito

**R\$ 17,2bi**

△ 42,7%

### Patrimônio líquido

**R\$ 2,07bi**

△ 17,5%

### Margem financeira

**R\$ 608,8mi**

△ 15,1%

### ROAE

**23,6%**

▽ 4,9 p.p.

### ROAA

**2,0%**

▽ 0,8 p.p.

### Inadimplência

**1,44%**

▽ 0,13 p.p.

### Eficiência operacional

**55,1%**

▽ 2,3 p.p.

### Basileia

**14,6%**

▽ 0,7 p.p.

# Evolução Constante do Desempenho



## Crédito Consignado

→ R\$ 291 mi 1T19 → R\$ 1,1 bi 1T20 → R\$ 684 mi 1T21

+91%

+290%

-40%

## Crédito PJ

R\$ 68 mi 1T18 → R\$ 53 mi 1T19 → R\$ 102 mi 1T20 → R\$ 437 mi 1T21

-22%

+93%

+327%

## Crédito Imobiliário

(líder no DF)

R\$ 23 mi 1T18 → R\$ 34 mi 1T19 → R\$ 278 mi 1T20

+44%

+723%

+157%

## Captações Líquidas\*

→ R\$ -61 mi 1T19 → R\$ 124 mi 1T20 → R\$ 136 mi 1T2021

-170%

+304%

+10%

\*CDB Rede + Poupança

## CDB Rede

R\$ 91 mi 1T18 → R\$ -22 mi 1T19 → R\$ 108 mi 1T20 → R\$ 147 mi 1T21

-124%

+583%

+36%

## Crédito Rural

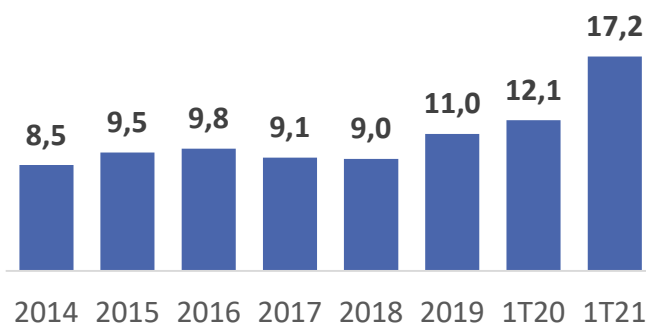
R\$ 13 mi 1T18 → R\$ 5 mi 1T19 → R\$ 20 mi 1T20

-59%

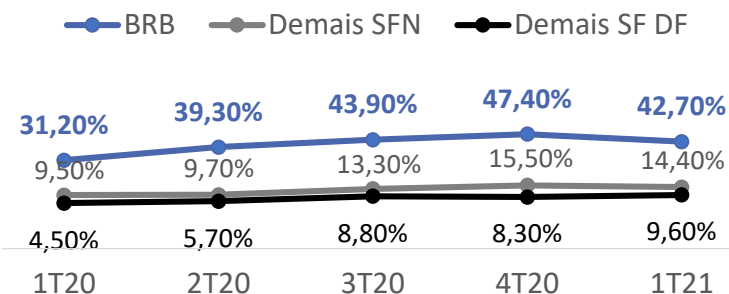
+260%

+107%

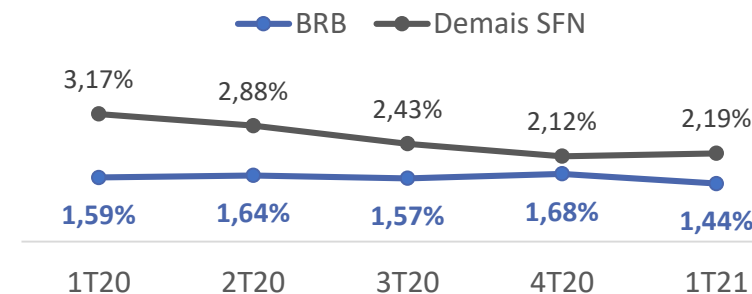
## Carteira de Crédito (R\$ bi)



## Taxa de Crescimento (% 12M)



## Taxa de Inadimplência (%)



Além de sua grande capilaridade regional, o BRB está em acelerado processo de modernização e digitalização de seus produtos e serviços

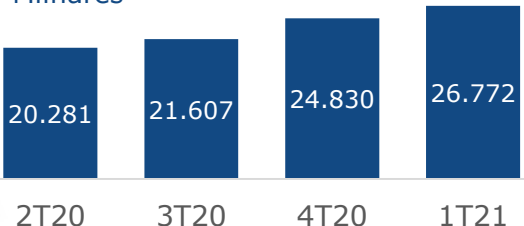
## CANAIS DIGITAIS



1T21x1T20  
**+ 85%** realizadas nos canais digitais

### Transações Banknet/Mobile

Milhares



## Nação BRB Fla

**+ de 1 milhão**  
contas abertas

**+ de 540 mil**  
cartões de  
crédito emitidos



**Presença em 6 continentes, 39 países e em 83% dos municípios brasileiros.**



## AGÊNCIAS

**129 agências no DF e 8 em demais Estados**

**134 Correspondentes**  
(BRB Conveniência)

**77 Consultores de Seguro**

**3 Consultores de Seguro Corporate**

**60 Operadores de Call Center**



**Força comercial ativa e presente nas agências**

## CORRESPONDENTES BANCÁRIOS

**BRB Residência Premiado**

**BRB Empresa Premiado**

**BRB Capitalização**

**BRB Vida Premiado**

**Seguro Estágio**

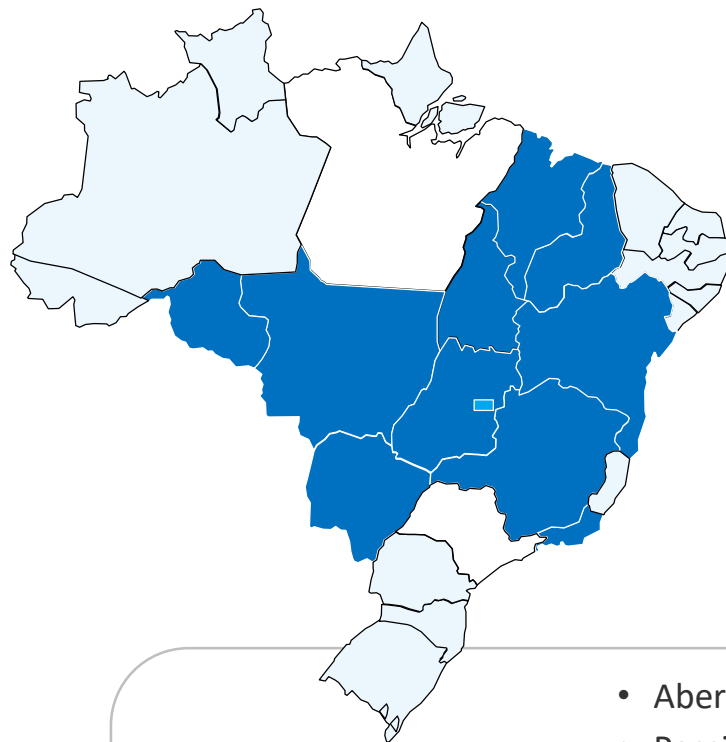
**Previdência**

**Consórcio**

**Produtos de seguros oferecidos e indicados para venda nas agências**



# Expansão e Digitalização como Estratégia de Crescimento



## OBJETIVOS

O BRB tem **EXPANDIDO SUA ATUAÇÃO GEOGRÁFICA** para áreas de influência do DF

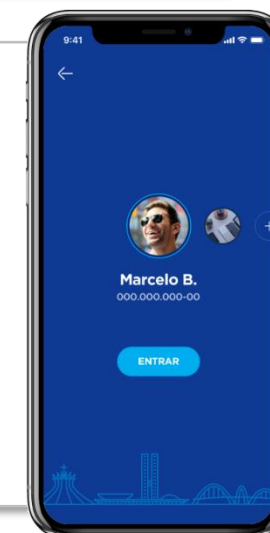
Estados do Norte, Nordeste, Centro Oeste e Minas Gerais tem ampliado a mancha de atuação do BRB

Iniciativa envolve **ABERTURA DE NOVOS PONTOS DE ATENDIMENTOS** como postos de atendimento, agências e escritórios de negócios

**PRESENÇA RELEVANTE** nos segmentos onde os clientes ainda valorizam O **ATENDIMENTO FÍSICO**

## Crescimento via digitalização

- Abertura de contas digitais facilitada via app
- Possibilidade de **ofertar produtos e serviços do BRB independente de presença física**
- Otimização de sistemas e estrutura
- **Ganhos de escala e eficiência na operação bancária**
- Nova proposta de valor para o cliente BRB: **um banco moderno e alinhado às expectativas dos clientes**
- **83% dos municípios brasileiros** com contas BRB Digital



# Negócios de Seguridade BRB: parcerias, portfólio de produtos e iniciativas comerciais

## Parcerias

SulAmérica

HDI

SOMPO  
SEGUROS

MAPFRE

Allianz

Liberty  
Seguros

Bancorbrás  
Consórcio

ALFA  
SEGUROS

MITSUI  
SOMITOMO  
SEGUROS

Icatu  
SEGUROS

PORTO  
SEGURO

American Life  
Seguros

ZURICH

- ✓ Grande player no mercado
- ✓ Amplo portfólio de produtos com parcerias estratégicas
- ✓ Múltiplas alavancas de criação de valor
- ✓ Tecnologia como instrumento da melhoria operacional

Residencial

Auto Simplificado

Seguro Viagem

Capitalização

Vida

Previdência

Consórcio

Prestamista

Automóvel

Residencial

## Time de Vendas preparado para entrega de resultados

- Equipe sênior de alto nível
- Ágil e flexível para atender às necessidades dos clientes
- Processamento de vendas eficiente
- Equipe especializada em todos os níveis
- Resultados consistentes nos últimos anos

**77**  
Consultores  
de Seguro

**3 Consultores**  
de Seguro  
Corporate

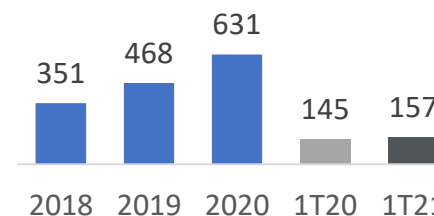
**60**  
operadores  
de Call Center

## Estratégia Multicanal

- Oferece uma experiência de marca positiva
- Melhora a satisfação do cliente
- Melhora a fidelização do cliente
- Aumenta o engajamento do consumidor e taxas de conversão

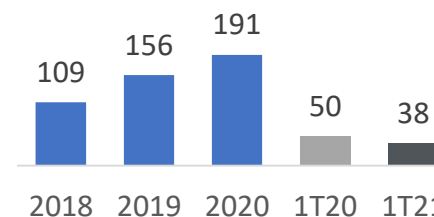
## Prêmios Totais

R\$ milhões



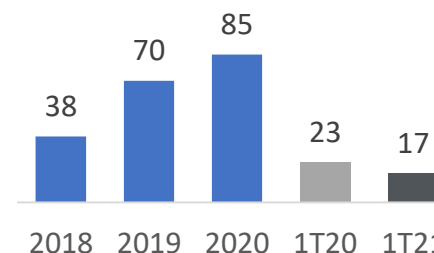
## Receita Bruta

R\$ milhões



## Lucro Líquido

R\$ milhões



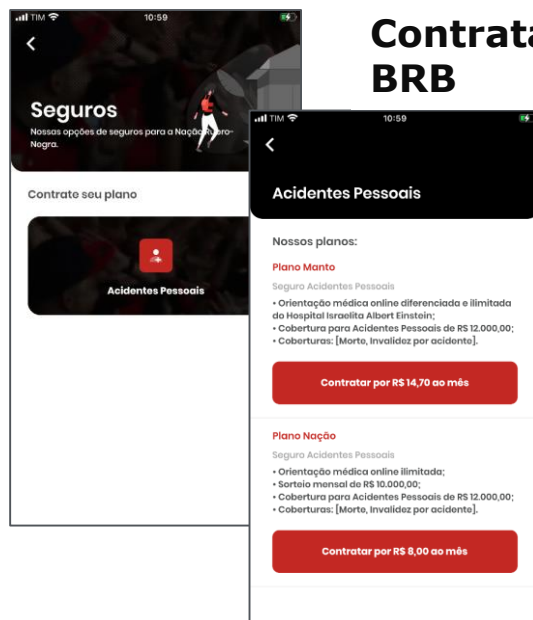
# Estudo de Caso: Parceria Nação BRB Fla já oferece seguro com duas opções de plano para compra no aplicativo

## "ENTRE EM CAMPO COM SEGURANÇA"

PLANOS MENSAIS DE R\$ 8,00 E R\$ 14,70 PROTEGENDO CONTRA POSSÍVEIS IMPREVISTOS, E GARANTE A TRANQUILIDADE DA FAMÍLIA DO CLIENTE

### Seguro de Acidentes Pessoais

Além de cobertura obrigatória, o cliente ainda tem acesso a orientação médica por vídeo chamada



### Contratação do seguro realizada pelo app BRB



### PLANOS DISPONÍVEIS:

#### PLANO MANTO

- ✓ Morte por acidente – R\$ 12.000
- ✓ Invalidez permanente total por acidente – R\$ 12.000
- ✓ Atendimento 24h, 7 dias por semana
- ✓ Serviço de orientação médica online pelo Einstein Conecta

#### PLANO NAÇÃO

- ✓ Morte por acidente – R\$ 12.000
- ✓ Invalidez permanente total por acidente – R\$ 12.000
- ✓ Atendimento 24h, 7 dias por semana
- ✓ Serviço de orientação médica online da Sul América
- ✓ Sorteios mensais no valor de R\$ 10.000

# AGENDA

1. *Sumário Executivo da Transação*
2. *Visão Geral das Partes Envolvidas*
  - a) A Wiz
  - b) O BRB
3. *Estrutura e Avaliação da Transação*
4. *Visão Estratégica para o Projeto*
5. *Chancelas do Projeto*

# Resumo da operação

## ESCOPO DA OPERAÇÃO

*A Operação irá contemplar a aquisição, pela Wiz, de 50,1% do capital social da NewCo – companha a ser criada pelo BRB dentro do contexto do projeto para atuar como a corretora exclusiva de produtos de seguridade nos canais do BRB.*

## MÉTODO DE AVALIAÇÃO

*Empresa avaliada pelo método de fluxo de caixa descontado, seguindo as projeções de resultado fornecidas pelo BRB.*

## PREMISSAS

*Avaliação realizada considerando 20 anos de contrato com exclusividade para exploração dos canais do BRB na venda de produtos de seguridade, incluindo seguros, consórcios, capitalização e previdência privada. Na avaliação econômico-financeira da transação foram consideradas as receitas destes produtos, com estrutura ótima para a evolução do plano de negócios estabelecido.*

## CONCLUSÃO

*A Wiz e o BRB enxergam a parceria como grande oportunidade e sinergia dada a solidez das marcas, valorização de mercado e crescimento acelerado do Banco, contribuindo para geração de resultados relevantes, como a diversificação de clientes e a aceleração da inovação e modernização por meio de canais e plataformas digitais.*

# Detalhamento da estrutura e principais termos financeiros da operação

## ESTRUTURA DA OPERAÇÃO

### Estrutura Societária

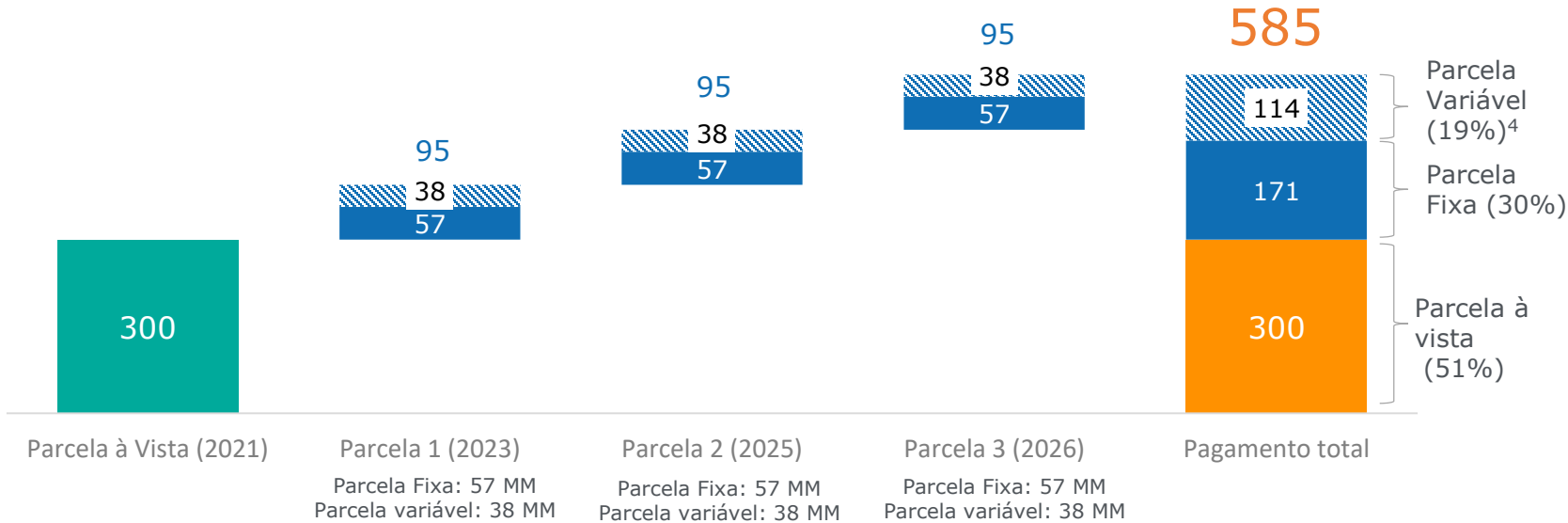


### Principais Termos Adicionais

- Outorga de exclusividade de 20 anos para a NewCo venda de produtos de seguridades nos canais do BRB, incluindo seguros, consórcio, previdência e produtos de capitalização.

## PAGAMENTOS ESTIMADOS DO NEGÓCIO

R\$ milhões, assumindo performance no centro da meta



Parcela à vista

Parcelas variáveis Estimadas<sup>1</sup>  
60%/180% do Lucro Líquido Alvo

**Pagamento mínimo de R\$ 471 MM**  
independente da performance da Newco

**Avaliação de 100% do equity value: R\$ 1.168 MM.**

- 1) A apuração das parcelas variáveis se dará considerando o Lucro Líquido da NewCo nos exercícios de 2022, 2024 e 2025.
- 2) As parcelas variáveis serão calculadas segundo a seguinte fórmula:  
$$\text{Parcela Variável Ano (X)} = [(\text{Lucro Líquido Auferido no ano X-1} / \text{Lucro Líquido Projetado para o ano X-1}) * \text{R\$95,1 MM}] - \text{R\$57 MM (parcela fixa)}$$
- 3) Caso nos anos de apuração da parcela variável o Lucro Líquido for inferior a 60% do Lucro Líquido Alvo do ano, a parcela variável será igual a 0. Caso a apuração seja igual ou superior a 180% do Lucro Líquido Alvo, a parcela variável será igual a R\$114,1 MM.
- 4) O valor de R\$38MM da parcela variável corresponde ao atingimento de 100% do Lucro Líquido Alvo (centro da meta).

# AGENDA

1. *Sumário Executivo da Transação*
2. *Visão Geral das Partes Envolvidas*
  - a) A Wiz
  - b) O BRB
3. *Estrutura e Avaliação da Transação*
4. *Visão Estratégica para o Projeto*
5. *Chancelas do Projeto*



# Macro atividades a serem realizadas até a operacionalização da NewCo

## Próximos Passos



1. Processo Competitivo

2. Signing

3. Closing

4. Estruturação da Newco

4.1. READ

4.2. READY

4.3. TO GO

### Research, Evaluate, Approach & Define

- Após assinatura dos contratos definitivos
- Diagnóstico da operação atual com entrevistas, questionários e definição de premissas

### Roadmaps

- Construção das alavancas de negócio, roadmaps, business plan e orçamento para a nova operação



### Gestão do Projeto

- Acompanhamento e gestão do Plano de Integração entre as duas empresas

A Metodologia contempla **todo o ciclo de integração** e visa garantir que a Newco estruture visão estratégica e planos táticos para a captura de maior valor possível

# AGENDA

1. *Sumário Executivo da Transação*
2. *Visão Geral das Partes Envolvidas*
  - a) A Wiz
  - b) O BRB
3. *Estrutura e Avaliação da Transação*
4. *Visão Estratégica para o Projeto*
5. *Chancelas do Projeto*

# Avaliações e Chancelas ao Longo do Projeto



Avaliações internas das áreas de M&A, estratégia, jurídico e *compliance*, entre outras.