



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

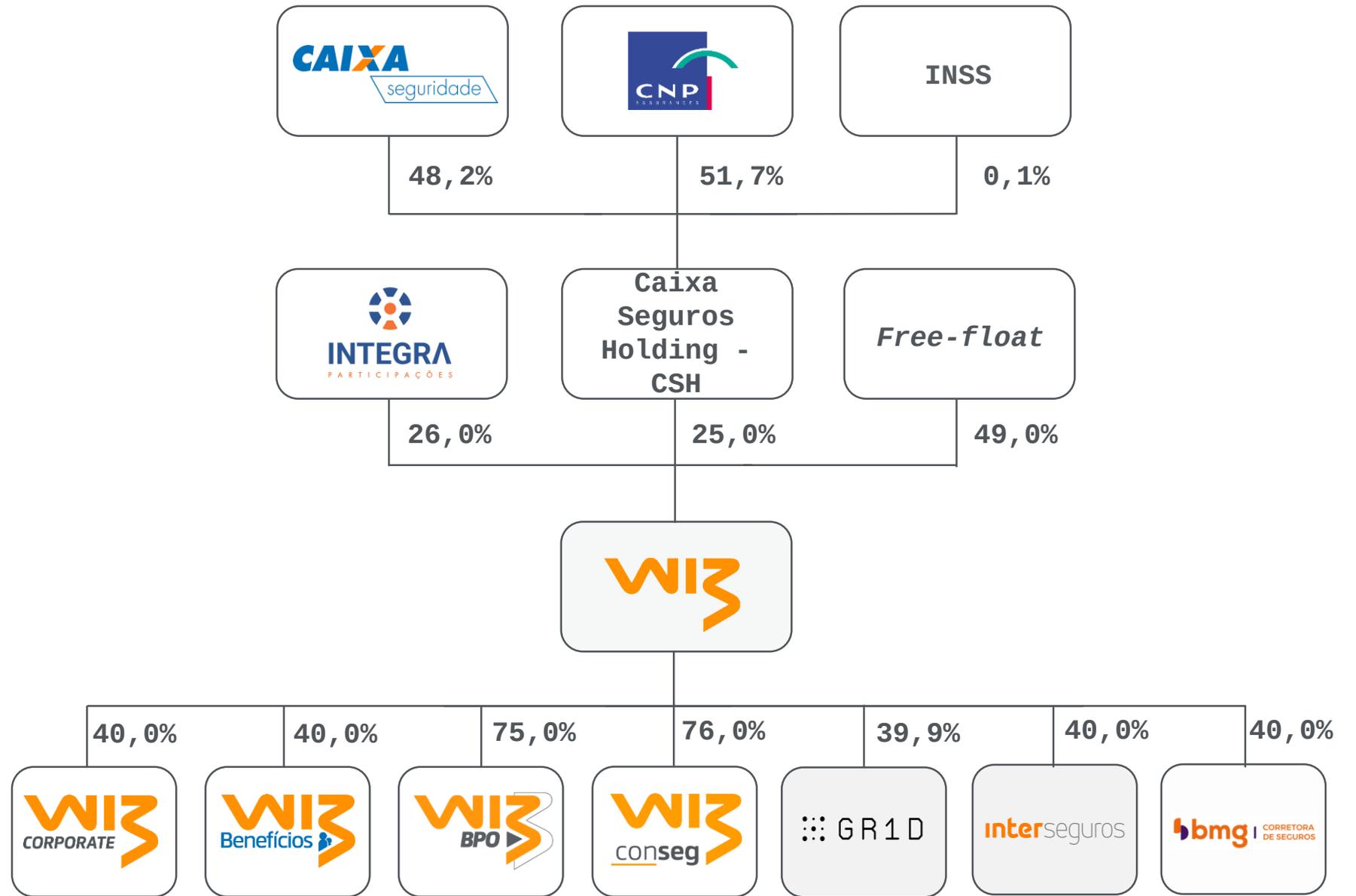
- Outorga de exclusividade de 20 anos para a NewCo venda de produtos de seguridades nos canais do BRB, incluindo seguros, consórcio, previdência e produtos de capitalização.

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



 Empresas não controladas e não consolidadas pela Wiz Soluções

Somos a Wiz

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



47 anos
DE MERCADO



NOSSOS
NÚMEROS

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



Sede em Brasília

Maior corretora independente e nacional do país



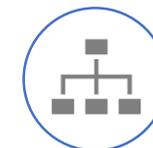
1,6mil

Colaboradores²



11

unidades de negócios²



+R\$35 bi

Prêmio emitido³ em 2020



+R\$5,5bi

Crédito Comercializado em 2020



WIZ

B3 LISTED NM

LISTADOS NA B3
DESDE 2015

Market Cap.¹: R\$ 2,1 Bi

Nossas Marcas e Parceiros



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

...

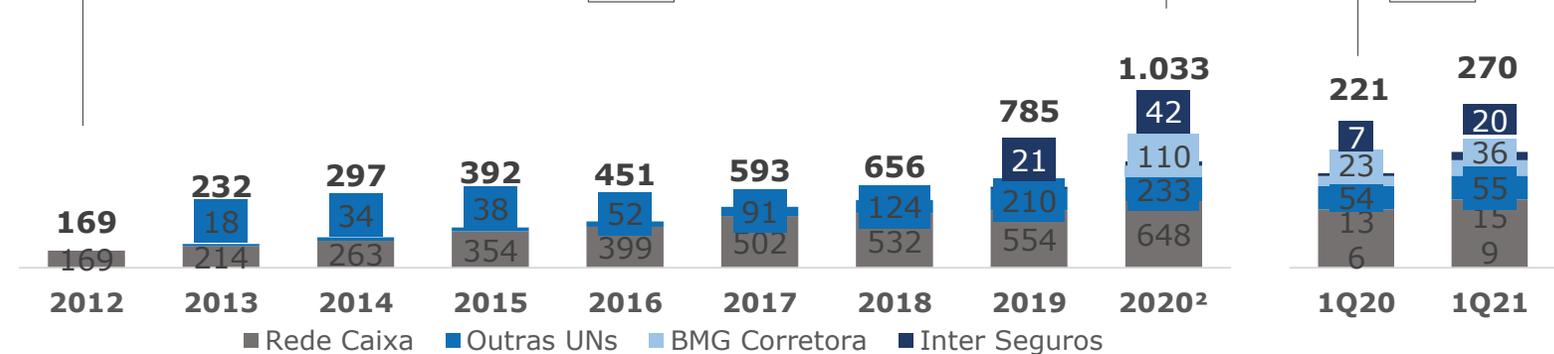
Crescimento sustentado pela consolidação dos negócios e expansão das operações

Receita Bruta Consolidada Pro Forma¹

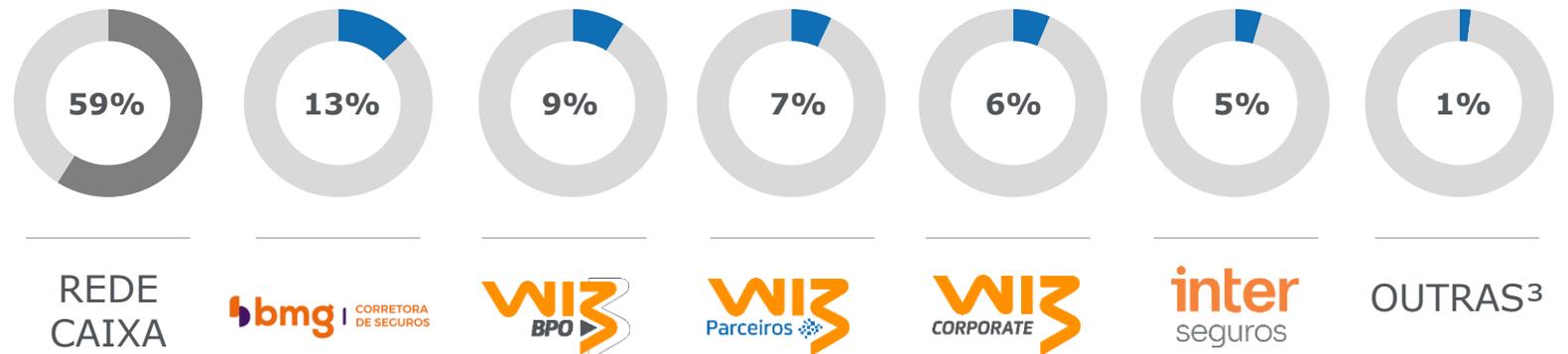
R\$ MM

CAGR
23%

Δ%
22%



Share na Receita Bruta Pro Forma² 1T21



Diversificação dos
Nossos
Resultados

Notas: ¹ Visão pró da Receita Bruta da Companhia, incluindo receita da Inter Seguros a partir de julho/2019; ² Visão pró forma da Receita Bruta da Companhia, incluindo receita da Inter Seguros e BMG Corretora a partir de janeiro de 2020; ³ 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



1 **Core Business**

Focam na operacionalização de seguros e crédito em **balcões com alto volume de transações**



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



Venda

- Venda de produtos que não tem forte relação transacional;
- Ações para aumento da penetração na carteira de clientes do Banco.



Mobilização

- Apoio, conformidade e promoção dos produtos bancasseguros;
- Ponto focal orientação seguros.

Comunicação

- Relacionamento estruturado com Gerente Geral;
- Interface com Gerentes de Relacionamento

Inteligência de alocação

Alocação por potencial de negócio



Otimização do recurso pessoas com aporte de tecnologia

Recrutamento

Redução de custos com recrutamento digital



Treinamento

Treinamentos on-line, para maior alcance e agilidade

Conhecimento da empresa e produtos
Desenvolvimento de lideranças

Gestão Comercial

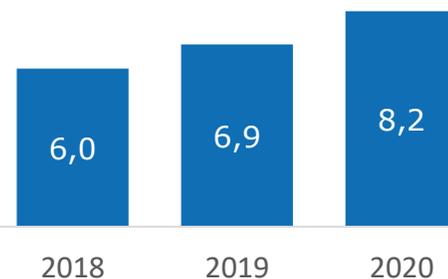
Combinação de pessoas, processos e tech

Planejamento de atividades
Gestão da performance

Resultados Conquistados

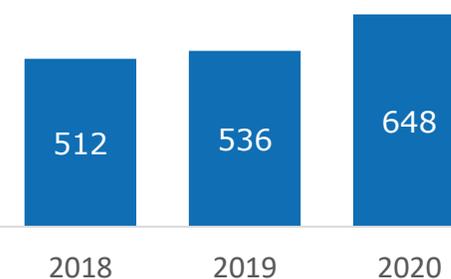
Prêmio Emitido

R\$ Bi



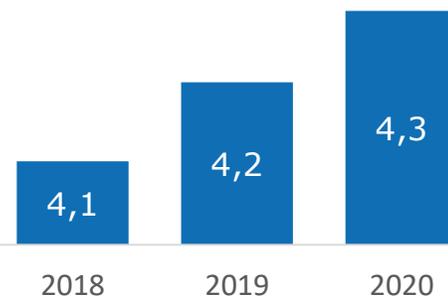
Receita Bruta

R\$ MM



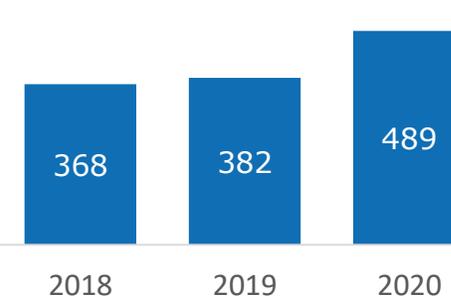
Número de Clientes

MM



EBITDA

R\$ MM



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

Ecosistema digital requer oferta customizada

Entendimento do cliente como base para a venda de seguros

- Definição do produto ideal para cada cliente
- Entender o perfil do cliente médio
 - Estudos de propensão
 - Estabelecer correlações entre perfil do cliente e seguros

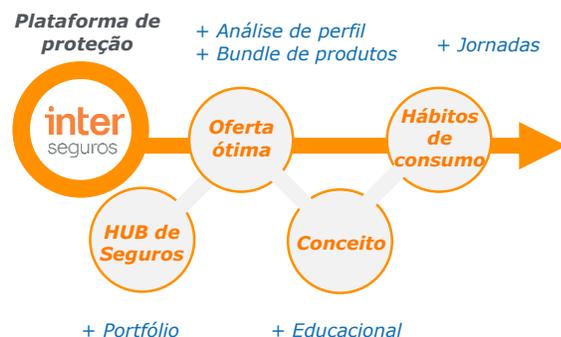
Oferta direcionada de seguro a partir da definição de personas

Perfil do cliente	1ª oferta	2ª oferta
Perfil A	Produto A1	Produto A2
Perfil B	Produto B1	Produto B2

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*



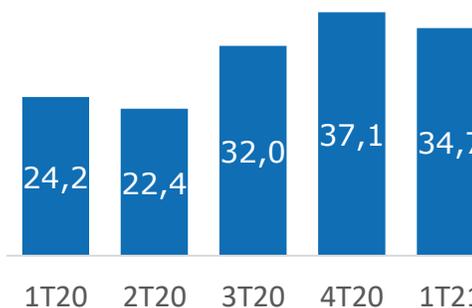
Produtos Implantados:



Resultados Conquistados

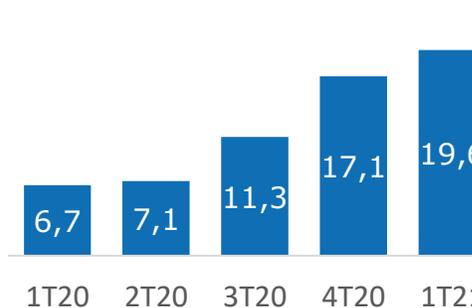
Prêmio Líquido

R\$ MM



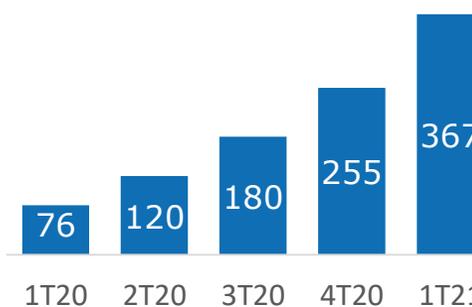
Receita Bruta

R\$ MM



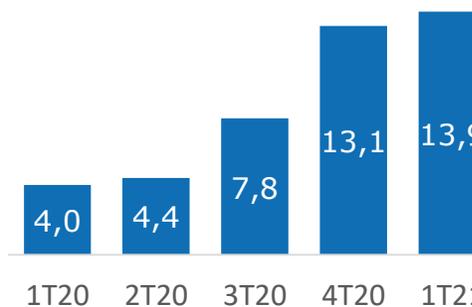
Número de Clientes

Mil



Lucro Líquido

R\$ MM



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

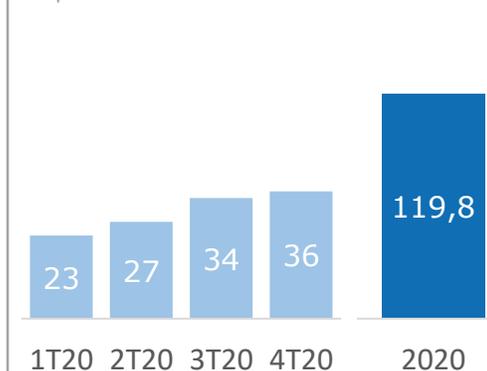
Nosso modelo de atuação na BMG Corretora está pautado em 7 pilares:

- 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

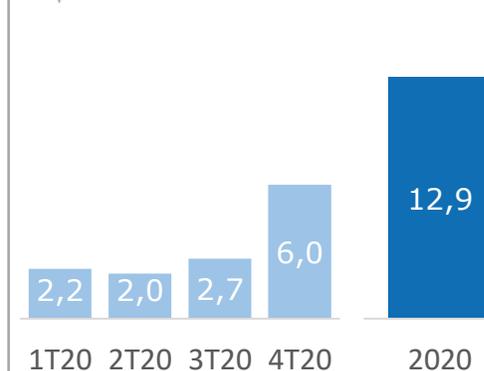
Entrada da Wiz na operação possibilita novos clientes (início operação PJ), novos serviços (esteira de crédito via BPO), novos produtos (Wimo) e Novos Parceiros (rede credenciada para comercialização de seguros Corporativos)

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

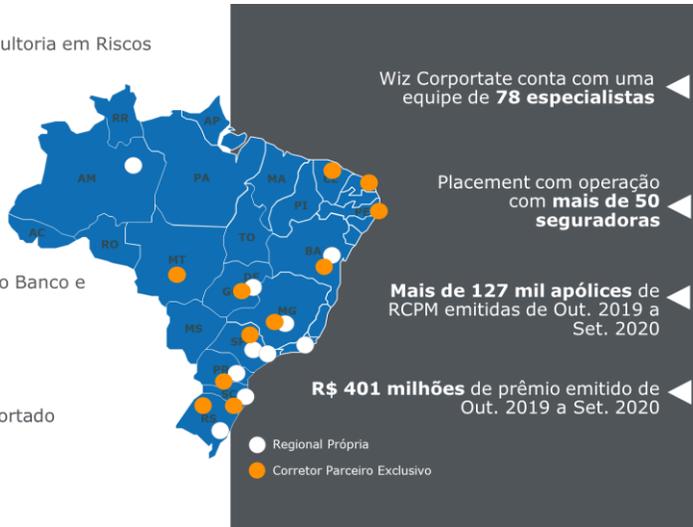
Nossa atuação em Seguros Corporativos

▶ 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

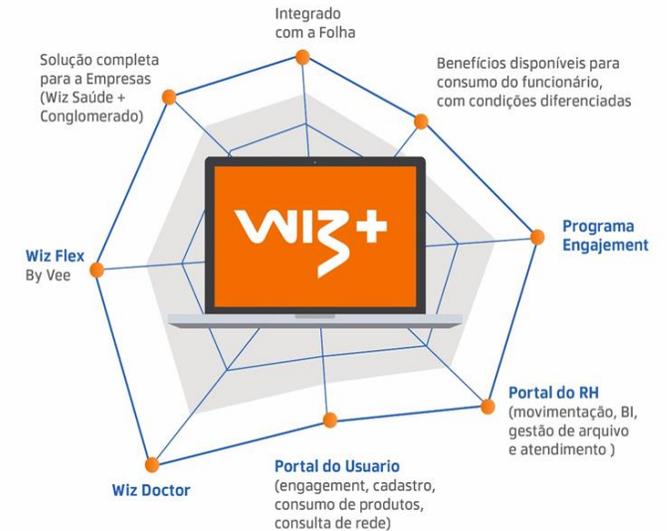
- 100% digital
- Plataforma Wiz Mais

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*

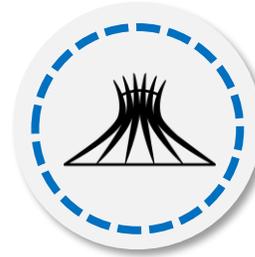
54

anos de
história



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)

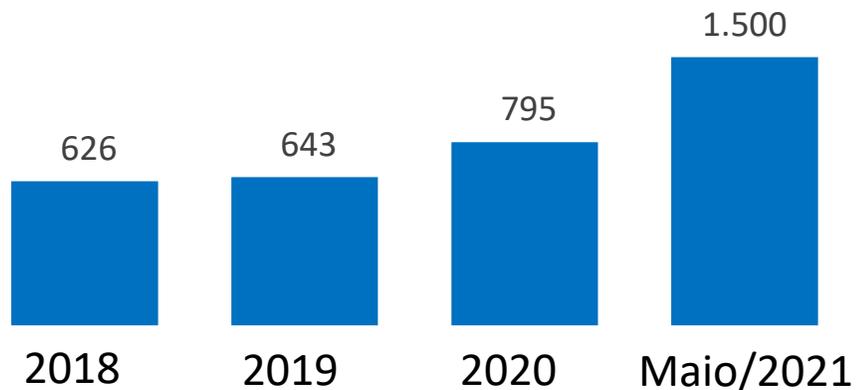
Nação BRB FLA lançado em Jul-2020 e já são +1 milhão contas abertas em 83% dos municípios brasileiros



VENCEDOR DO BANKING AWARDS

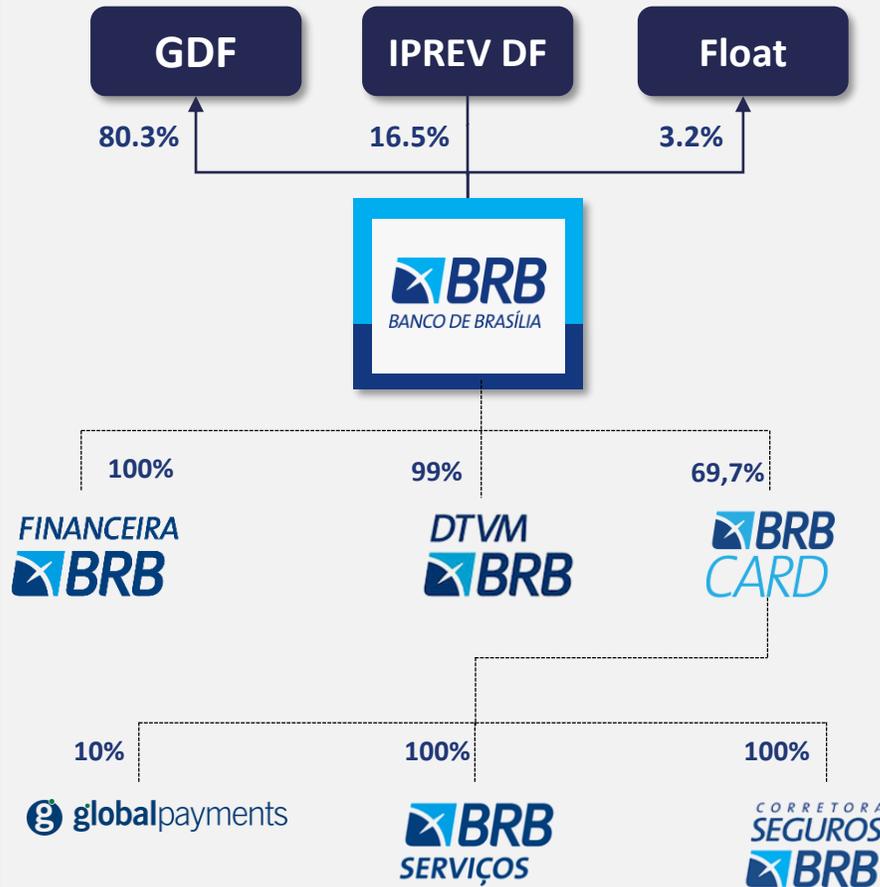
BRB foi premiado na categoria Inovação em Bancos de Varejo em 2021

Total de Clientes
(mil clientes)



Estrutura Societária e Plataforma *One-Stop-Shop*

Estrutura Societária



Conta digital completa fornecendo soluções financeiras práticas

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



Prestadora de serviços bancários



Financiamento e consignado



Gestão, administração e distribuição de fundos

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\$ **28,2**bi

△ 57,6%

Carteira de
crédito

R\$ **17,2**bi

△ 42,7%

Patrimônio
líquido

R\$ **2,07**bi

△ 17,5%

Margem
financeira

R\$ **608,8**mi

△ 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

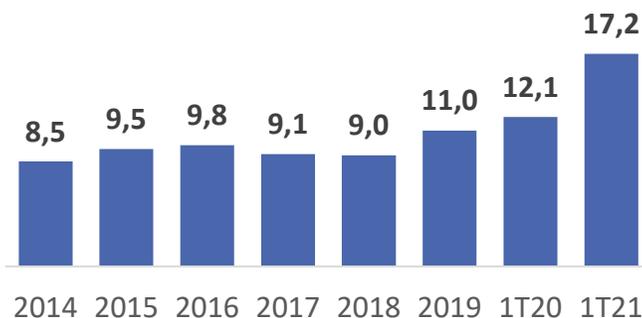
R\$ 13 mi (1T18) → R\$ 5 mi (1T19) → R\$ 20 mi (1T20)

-59%

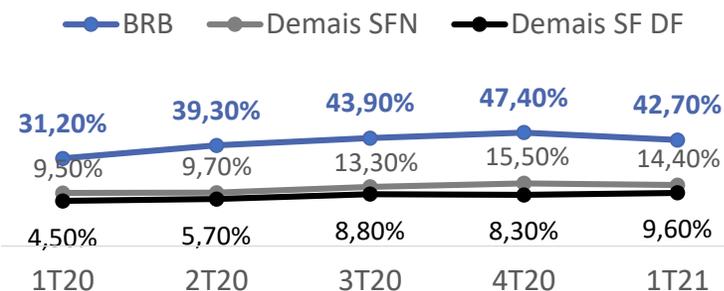
+260%

+107%

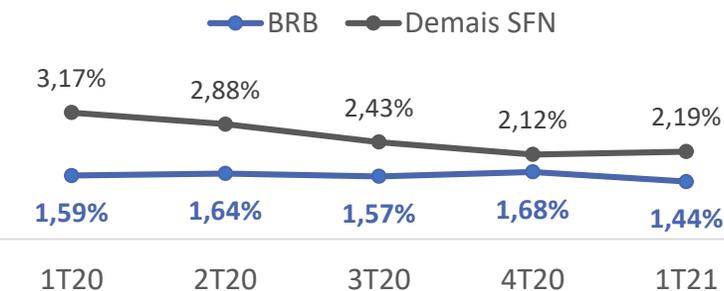
Carteira de Crédito (R\$ bi)



Taxa de Crescimento (% 12M)

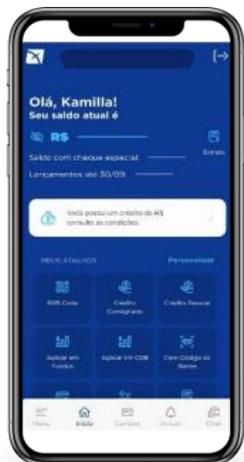


Taxa de Inadimplência (%)



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



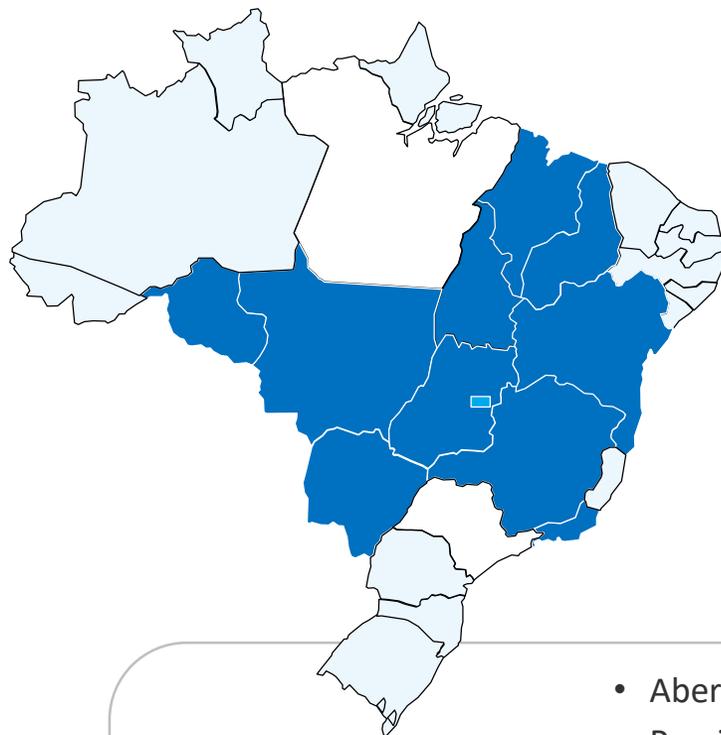
Força comercial ativa e presente nas agências

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

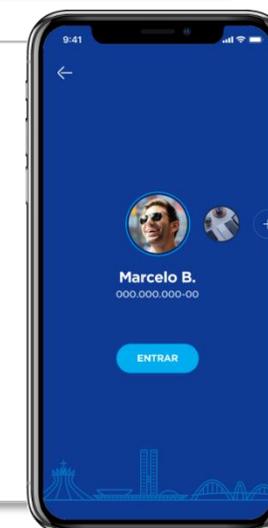
Estados do Norte, Nordeste, Centro Oeste e Minas Gerais tem ampliado a mancha de atuação do BRB

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



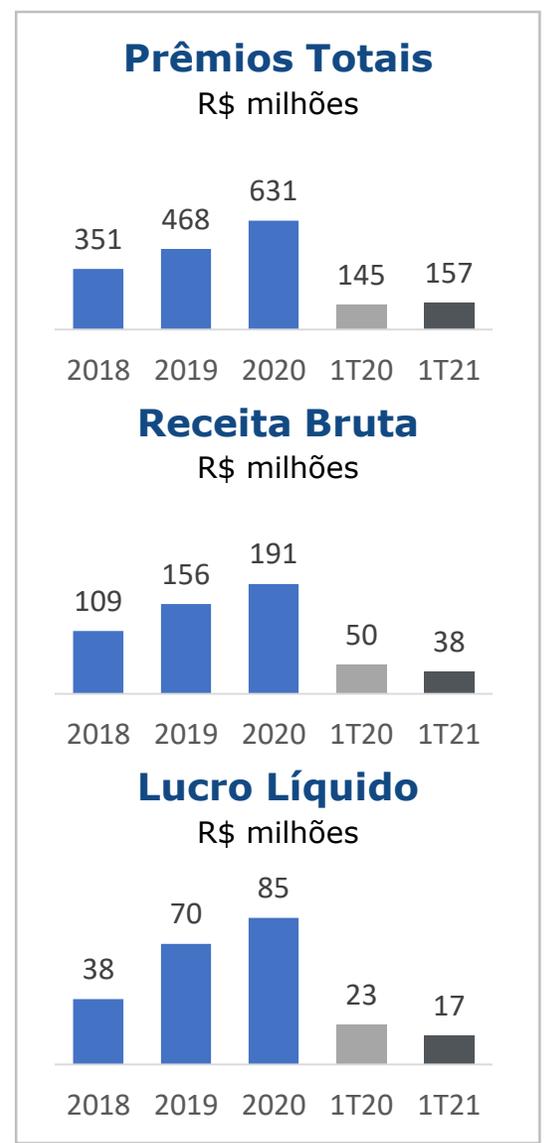
Negócios de Seguridade BRB: parcerias, portfólio de produtos e iniciativas comerciais

Parcerias



- ✓ 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

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

77 Consultores de Seguro	3 Consultores de Seguro Corporate	60 operadores de Call Center
------------------------------------	--	-------------------------------------

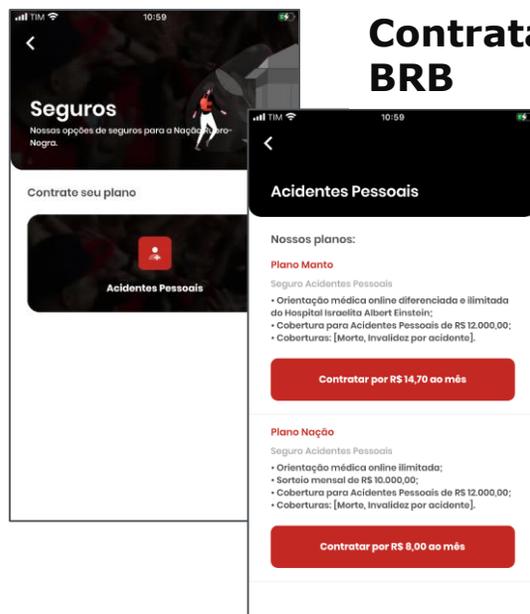
Estudo de Caso: Parceria Nação BRB Fla já oferece seguro com duas opções de plano para compra no aplicativo

“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



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*

ESCOPO DA OPERAÇÃO

A Operação irá contemplar a aquisição, pela Wiz, de 50,1% do capital social da NewCo – companhia 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

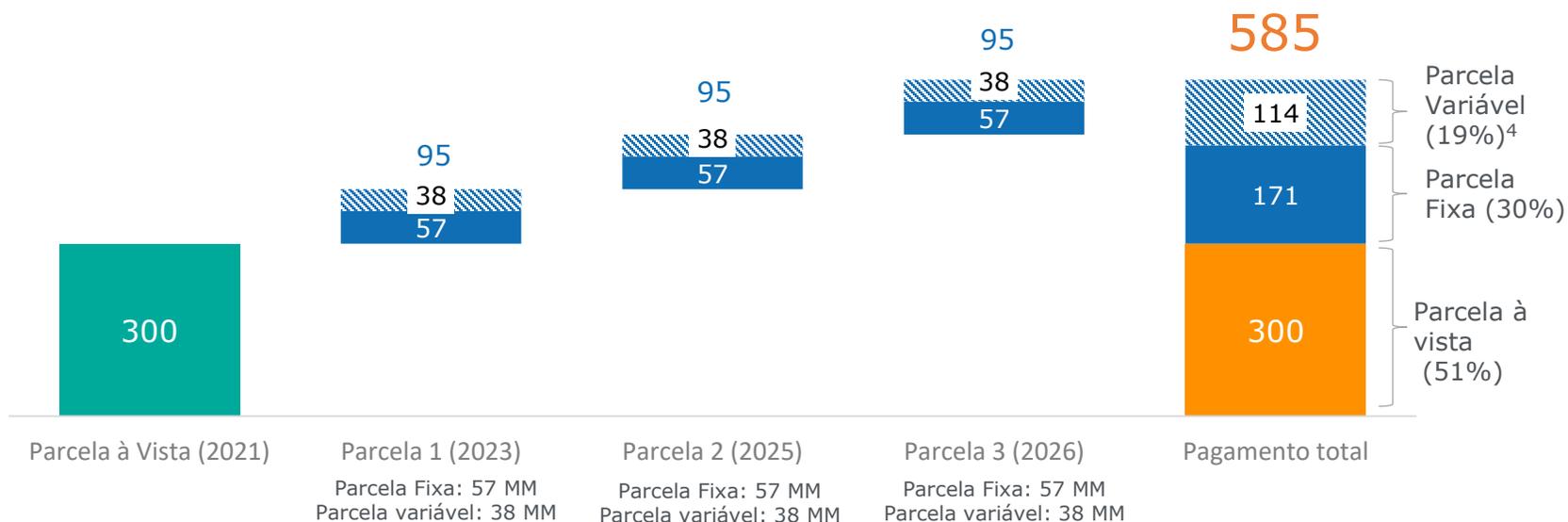


Principais Termos Adicionais

- 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 Estimadas¹
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.

- A apuração das parcelas variáveis se dará considerando o Lucro Líquido da NewCo nos exercícios de 2022, 2024 e 2025.
- As parcelas variáveis serão calculadas segundo a seguinte fórmula:
$$\text{Parcela Variável Ano (X)} = [(\text{Lucro Líquido Auferido no ano X-1} / \text{Lucro Líquido Projetado para o ano X-1}) * \text{R\$95,1 MM}] - \text{R\$57 MM (parcela fixa)}$$
- 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.
- 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

Research, Evaluate, Approach & Define

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

4.2. READY

Roadmaps

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



4.3. TO GO

Gestão do Projeto

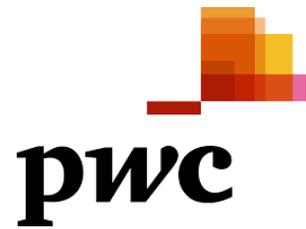
- Acompanhamento e gestão do Plano de Integração entre as duas empresas

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.