



APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

1T24

Somos a **Wiz Co**

Uma corretora de seguros completa, especializada em bancassurance e distribuidora de consórcios e crédito



50 anos de história

NOSSA ATUAÇÃO

SEGUROS

+R\$2,8 bi

Prêmio emitido em 2023³

CRÉDITO

+R\$13,2 bi

Crédito Comercializado em 2023

SERVIÇOS

soluções que englobam toda a cadeia de valor do mercado segurador

NOSSOS RESULTADOS

WIZC
B3 LISTED NM

R\$ 1,2 bi

Valor de Mercado²

R\$ 1,8 bi

Receita Bruta 2023
+74,3% vs 2022

11

Unidades de Negócios¹



+26 estados

Presença Física¹

R\$ 368,4 mm

Lucro Líquido Ajustado FY23
+37,4% vs. 2022

1,6 mil

Colaboradores¹

Notas:; (1) Data referência: 31/12/2023; (2) Data referência: 28/03/2024; (3) Inclui prêmios de seguros emitidos, títulos de capitalização e aportes de previdência

Nossa história

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

Início das Operações

Comercialização no balcão CAIXA

1973

Fundação da **Wiz**¹

Expansão do Negócio

Consolidação do modelo de negócio e transformação tecnológica

2012

Nova Gestão Wiz
GP Investimentos e **Caixa Seguradora** se tornaram novos acionistas para perenizar a corretora, tendo o compromisso do IPO.

2015

IPO Wiz
(jun/15)

Novos Rumos

Diversificação e crescimento inorgânico

2018

Novos Contratos Operacionais celebrados com Caixa Seguridade, CNP Seguros Holding Brasil² e CNP Assurances

• Criação da **Wiz Concept**

2019

Parceria entre Wiz e **Inter | Inter Seguros**

• Criação da **Wiz Conseg**

2020

Parceria entre Wiz e **Banco Bmg | Bmg Corretora**
Operação visa a venda de seguros em canais B2B2C Indiretos

2021

Encerramento Operação Rede CAIXA em fev/2021, com contrato de transição até ago/21

• Parceria entre Wiz e **Banco BRB | BRB Seguros**

2022

Parceria entre Wiz e **Paraná Banco | Paraná Seguros**

• Parceria com **Omni & Co | Omni1**

• Wiz entra no mercado de varejo em parceria com a **Polishop | Polishop Seguros**

• Wiz expande atuação no segmento de crédito e adquire a **Promotiva**.

(1): Wiz fundada como "FENAE Corretora" e depois "Par Corretora"; (2): Anteriormente denominada Caixa Seguros Holding.

Nosso **posicionamento estratégico**

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

3 SEGMENTOS DE ATUAÇÃO

Seguros

Rentabilização de balcões para a venda de produtos de seguridade.

Bancassurance
inter
seguros

BRB
SEGUROS

omni1
ASSISTÊNCIAS & SEGUROS

bmg | CORRETORA
DE SEGUROS

Paraná
Seguros

Mar Aberto – B2B

WIZ Corporate

Concessionárias e Varejo

WIZ Conseg

POLISHOP
SEGUROS

Crédito e Consórcios

Gestão de parceiros para distribuição de consórcio e crédito.

WIZ Parceiros

Promotiva

Serviços

Soluções completas para o mercado de seguros e crédito.

WIZ Concept

Cultura corporativa

Nosso Propósito

Assegurar empresas e pessoas, gerando impacto positivo nos negócios e na sociedade.

Nossos Pilares

PILAR DESENVOLVIMENTO

Vai muito além de treinamento, é identificar diferentes formas de se desenvolver diante dos desafios diários. É sobre topar o desafio e protagonizar soluções!

PILAR DINAMISMO

É reagir de forma positiva e proativa ao dinamismo do nosso negócio ajustando a rota sempre que necessário.

PILAR SINERGIA

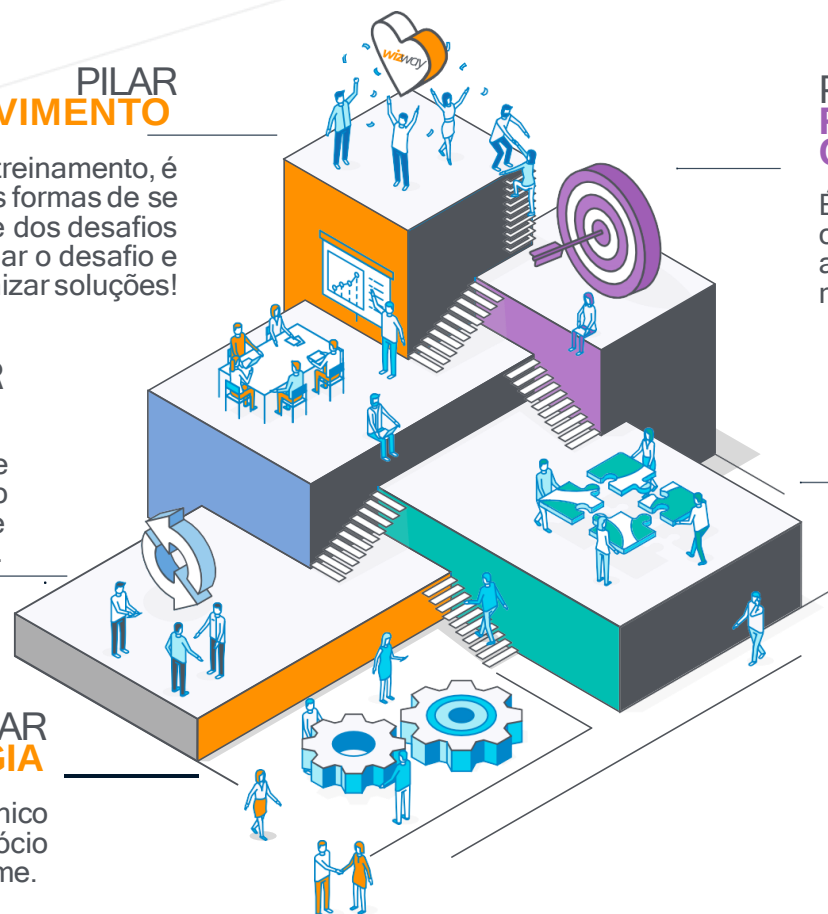
É sobre fazer parte de um único grupo e impulsionar o negócio por meio do trabalho em time.

PILAR RESULTADOS CONSISTENTES

É direcionar o entusiasmo e orgulho pela Wiz em ações do dia a dia que impulsionem os resultados de forma consistente.

PILAR EQUIDADE E INCLUSÃO

É sobre ir além da diversidade promovendo a equidade a partir da inclusão.



Nossas Premiações



sousegura

Institutional Investor



Nossos diferenciais

A Wiz possui **modelo de negócios único** no setor de seguros e crédito, com alta expertise em operações de bancassurance, alinhando **crescimento**, diversificação e alta **geração de caixa**

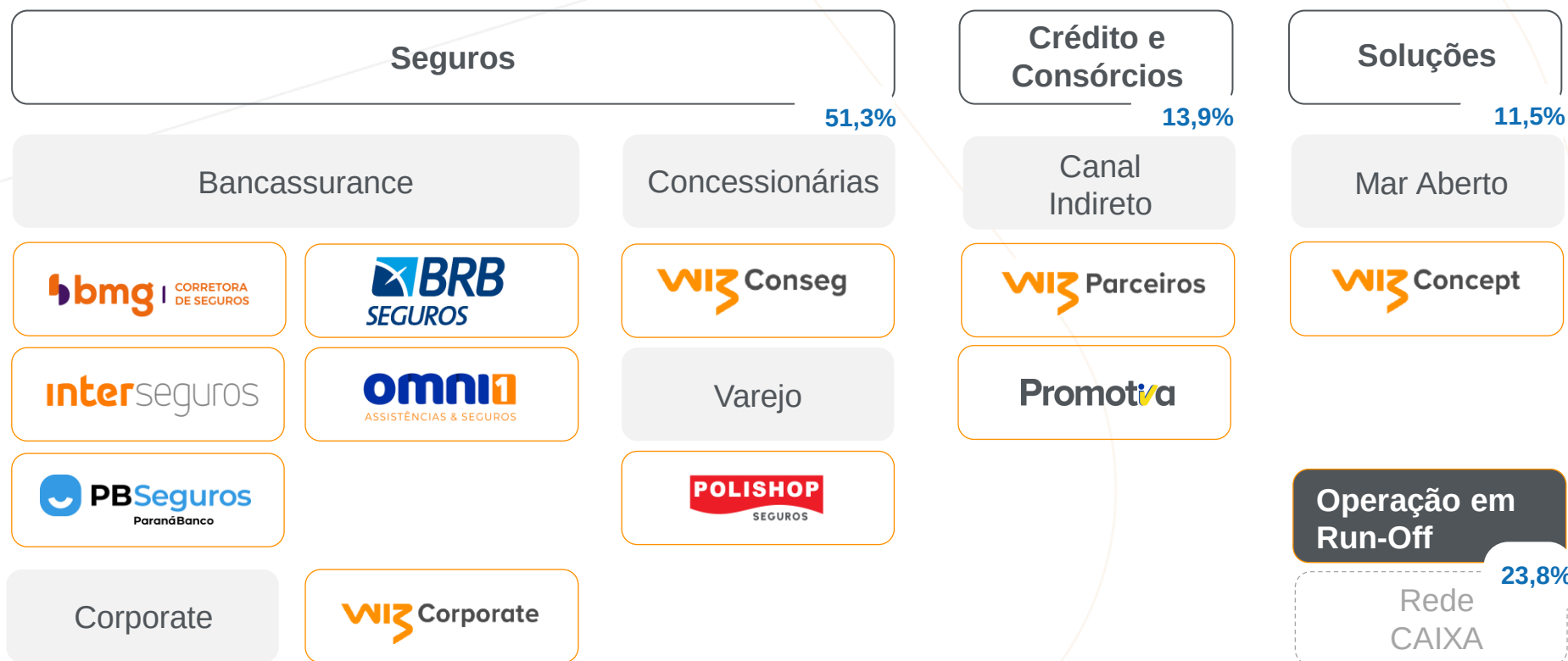


1 Modelo de negócio **robusto**, com método de gestão assegurando escalabilidade

A Wiz é uma das maiores distribuidoras de seguros e créditos no país e opera em múltiplos canais por meio de suas Unidades de Negócio

MODELO DE NEGÓCIOS DIVERSIFICADO

Atuamos por meio de nossas Unidades de Negócios, nos modelos B2B2C e B2B2B, ofertando soluções presenciais, remotas e digitais para venda e pós-venda de seguros e produtos financeiros.



Nossos Parceiros



inter



POLISHOP



Santander



1 Modelo de negócio robusto, com **método de gestão** assegurando **escalabilidade**

O MGW é um método que assegura gestão e escalabilidade do negócio, fomentando sinergias, sem comprometer a adaptabilidade e a velocidade do ecossistema Wiz, nos levando onde queremos chegar



MÉTODO ÚNICO E CENTRALIZADO

2 Track-record em distribuição de produtos de seguridade

Modelos bem sucedidos de bancassurance atestam capacidade Wiz de gerar valor de forma rápida nos canais

inter seguros

A maior operação de seguridade
100% digital do país.

bmg | CORRETORA
DE SEGUROS

A operação de seguridade referência
em distribuição via canal indireto.

BRB
SEGUROS

Operação de seguridade especializada
em oferta multicanal.



**Canais de
Atuação**

- Digital

- Correspondente Bancário
+2,3 mil Cobans

- Lojas
783 Lojas

- Correspondente Bancário
+850 Cobans

- Agências
225 Agências



**Carteira de
Clientes**

1,9 milhão
de clientes
+46% vs. 1T23

4,7 milhões
de clientes

260 mil
clientes



**Produtos
Disponíveis**



27
produtos
+21 vs. 2019



10
produtos
+7 vs. 2020



9
produtos
+6 vs. 2022



**Prêmio
Emitido**

R\$210 milhões
em 2023
+170% vs. 2019

R\$810 milhões
em 2023
+50% vs. 2021

R\$610 milhões
em 2023
+17% vs. 2022

3 Expertise na distribuição de **consórcios e crédito**

Portfólio de produtos robusto, tecnologia e ampla rede de distribuição, expandindo sua atuação na distribuição de crédito, explorando potencial de alavancar resultados



Distribuição de crédito e consórcio, com portfólio de produtos robusto, tecnologia e ampla rede de distribuição

MODELO DE ATUAÇÃO



PRINCIPAIS NÚMEROS

+R\$4,5bi Cartas de consórcios vendidas 2023
(-28,1% vs. 2022)

+2,1 mil Parceiros cadastrados em 2023
(+ 7x patamar de 2017)

+23 mil Pontos de venda
(+ 900% vs. 2017)

Plataforma Tecnológica Completa



Distribuição de crédito, explorando o potencial de alavancar resultados, sendo a maior rede de correspondentes bancários do Banco do Brasil

MODELO DE ATUAÇÃO



PRINCIPAIS NÚMEROS

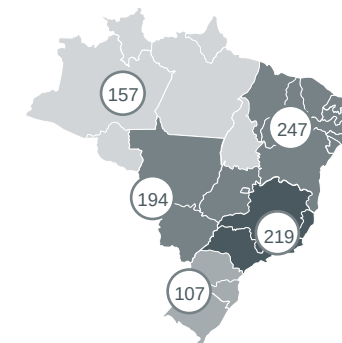
+R\$6,6bi Crédito PF em 2023

+R\$2,0bi Cartas de consórcios vendidas em 2023

+645 Cobans ativos

R\$10mm Produção média líquida por Coban

Footprint Nacional



○ Cobans em produção

4 Plataforma Tecnológica Completa

Plataforma tecnológica completa para atuação em diversos ramos e em toda cadeia de valor dos mercados de seguros e crédito

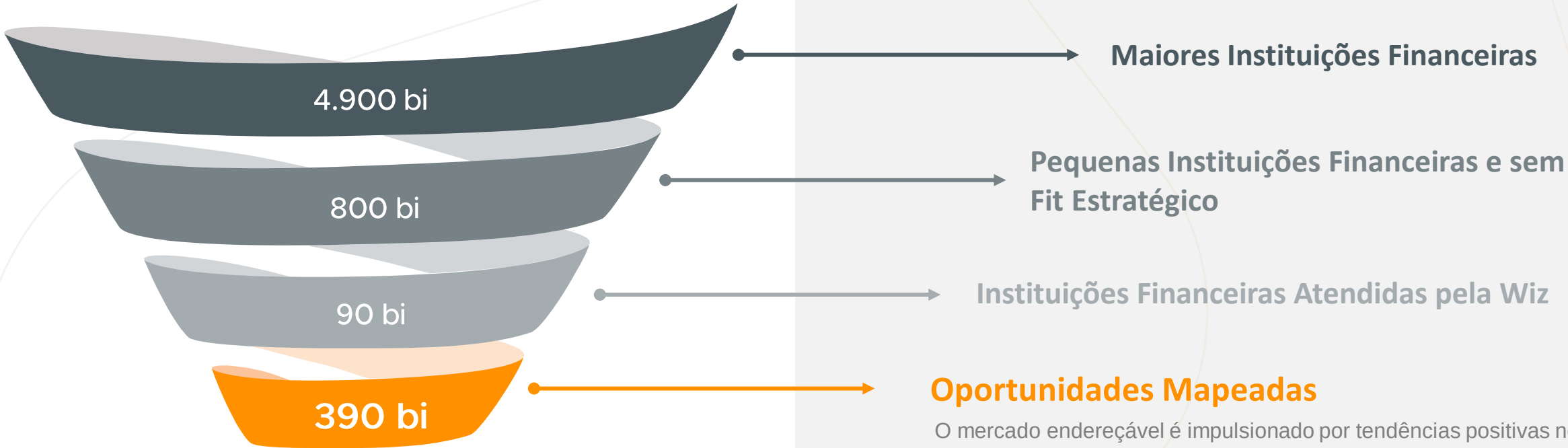
- **Propósito da solução:** Proporcionar a melhor experiência em tecnologia para a venda e gestão de seguros, consórcio e crédito, garantindo otimização, agilidade e resultados efetivos aos canais de distribuição Wiz Co.
- **Proposta de Valor:** Solução completa para impulsar a venda e gestão de seguros, consórcio e crédito, integrando, em um só lugar, aplicações digitais da estruturação à operação



5 Estratégia de **crescimento inorgânico**

Estratégia de crescimento inorgânico assertivo, resultando em combinações de acúmulo e modelo de alavancagem de novas operações

Carteira de Crédito no Brasil (SFN)¹
R\$bi | set/23



≈ 30 instituições

Grande oportunidade estrutural para enriquecer nossa variedade de operações diversificadas

Oportunidades Mapeadas

O mercado endereçável é impulsionado por tendências positivas no setor de crédito. O potencial das oportunidades é avaliado pela Cia de acordo com 3 pilares:



Tráfego



Contexto



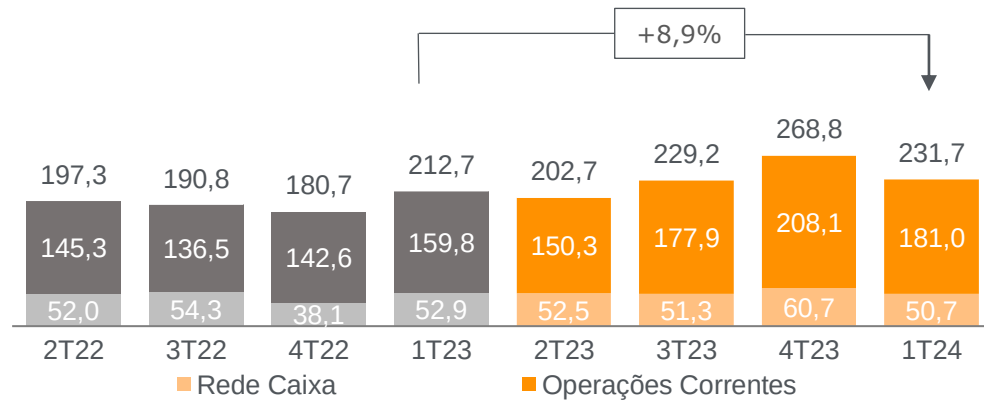
Diferenciação

⁽¹⁾ Fonte: Bacen.

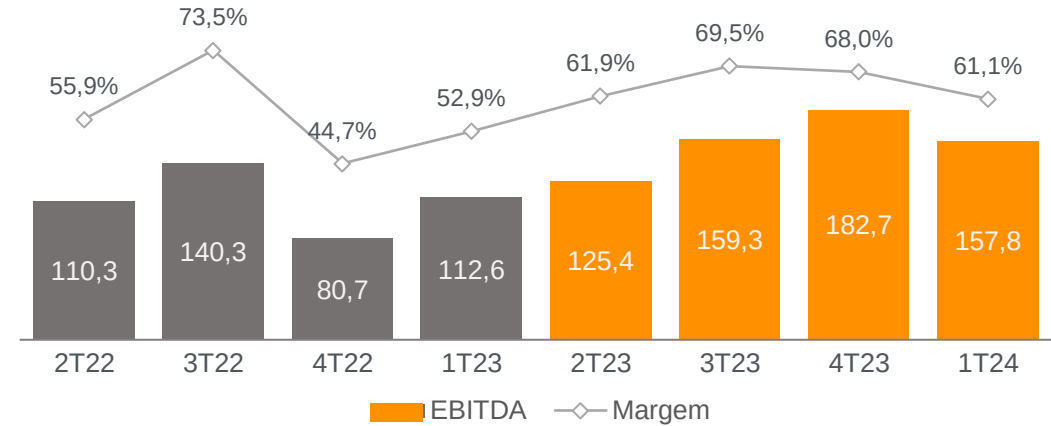
6 Performance financeira sólida

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

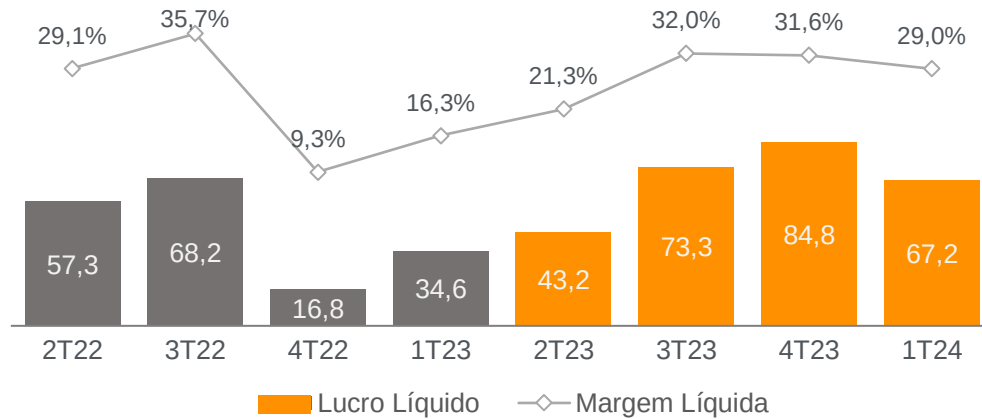
— Receita Líquida, consolidado | R\$ milhões ; Δ YoY



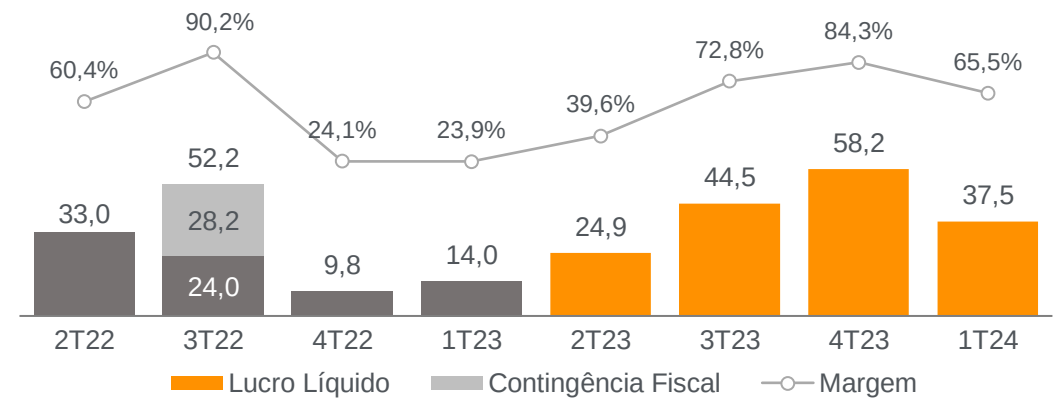
— EBITDA e Margem EBITDA, consolidado | R\$ milhões; %



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



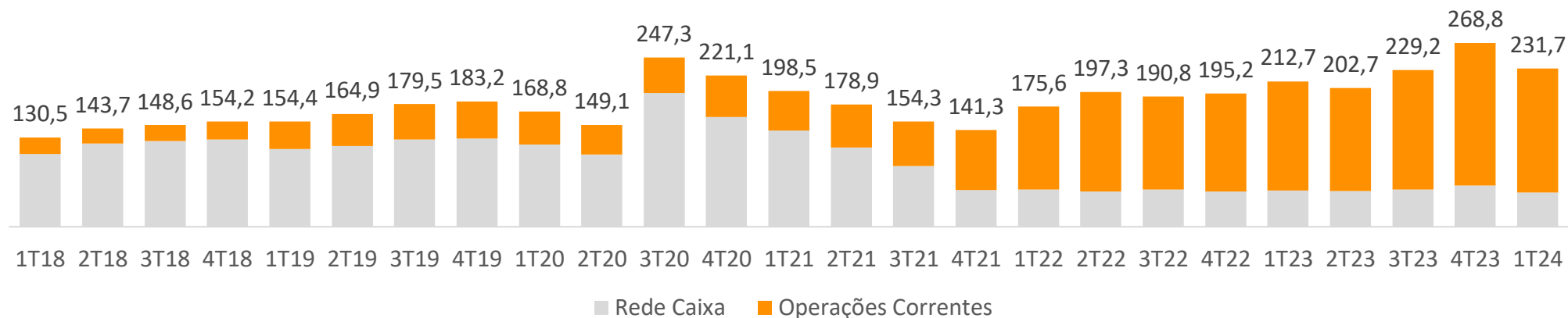
— Lucro Líquido e Margem Líquida, controladora | R\$ milhões; %



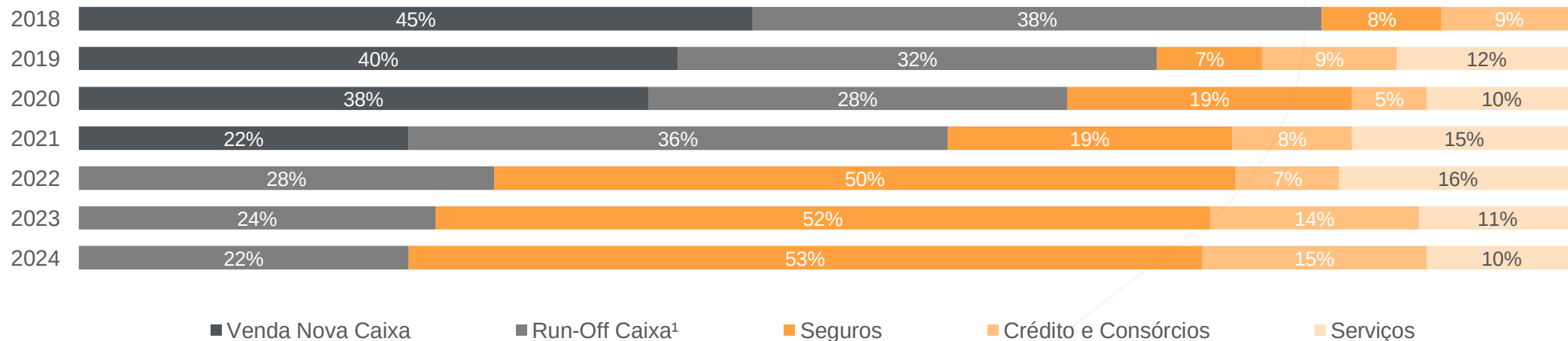
6 Performance financeira sólida

Sucesso na estratégia de crescimento inorgânico, refletido na evolução da Receita Líquida

— Evolução da Receita Líquida Total da Companhia | R\$ milhões



— Participação dos Segmentos na Receita Líquida Ex Comissões Consolidada²



Fonte: Companhia.

Nota: ¹ Para os anos de 2018 a 2020, considera-se "Run-Off Caixa" como o estoque de receitas da Unidade WizRede apurado no período. A partir de 2021, o "Run-Off Caixa" é composto apenas pela receita auferida nos contratos vendidos até 14 de fevereiro de 2021.

² De 2018 a 2023 considera resultado acumulado do ano.



Relações com Investidores

+55 (11) 3080-0100 | ri@wiz.co | www.ri.wiz.co

Anexos

The slide features a minimalist design with two large, flowing, abstract lines. One line is a vibrant orange, starting from the top left and curving towards the bottom center. The other is a muted grey, starting from the top right and curving towards the bottom center, intersecting the orange line. The word 'Anexos' is written in a large, bold, orange sans-serif font in the upper left quadrant.

Dívida e fluxo de caixa

–Dívida Líquida Controladora | R\$ milhões

Dívida Líquida Wiz Controladora (R\$ MM)	1T24	4T23	3T23	2T23	1T23
Empréstimos e Debêntures Controladora ¹	277,2	285,5	276,1	285,1	276,3
C.P. Aquisições Controladora ²	480,3	474,0	476,0	505,8	494,2
Empréstimos Subsidiárias - Part. Wiz ¹	38,4	39,3	43,7	44,0	49,4
C.P. Aquisições Promotiva - Part. Wiz ²	27,1	26,1	25,1	24,0	53,7
Dívida Wiz por Participação	823,0	824,8	820,9	858,8	873,5
Saldo de Caixa Controladora ³	109,0	103,6	126,2	76,0	54,6
Saldo de Caixa Subsidiárias ³	257,6	193,0	125,5	245,1	198,2
% Part. Wiz Caixa Subsidiárias	49,6%	51,8%	53,6%	50,2%	52,1%
Saldo de Caixa Subsidiárias Não Controladas	19,9	12,7	11,7	10,9	11,1
Caixa Wiz por Participação	256,6	216,3	205,1	210,0	169,0
Dívida Líquida Wiz	566,3	608,5	615,7	648,9	704,6

–Pagamentos (Consolidado) | R\$ milhões

Cronograma de Pagamentos (R\$ MM)	2024	2025	2026	2027
Empréstimos e Debêntures	47,1	181,6	162,1	30,6
Contas a Pagar de Aquisições	227,5	161,6	183,4	24,1
Total a Pagar	274,6	343,2	345,6	54,7

Nota: ¹Posição do 1T24 conforme Notas Explicativas nº18 e nº23 da Demonstração Financeira em 31 de março de 2024; ²Nota Explicativa nº19; ³Notas Explicativas nº8 e nº9.



EBITDA por Participação – 2023

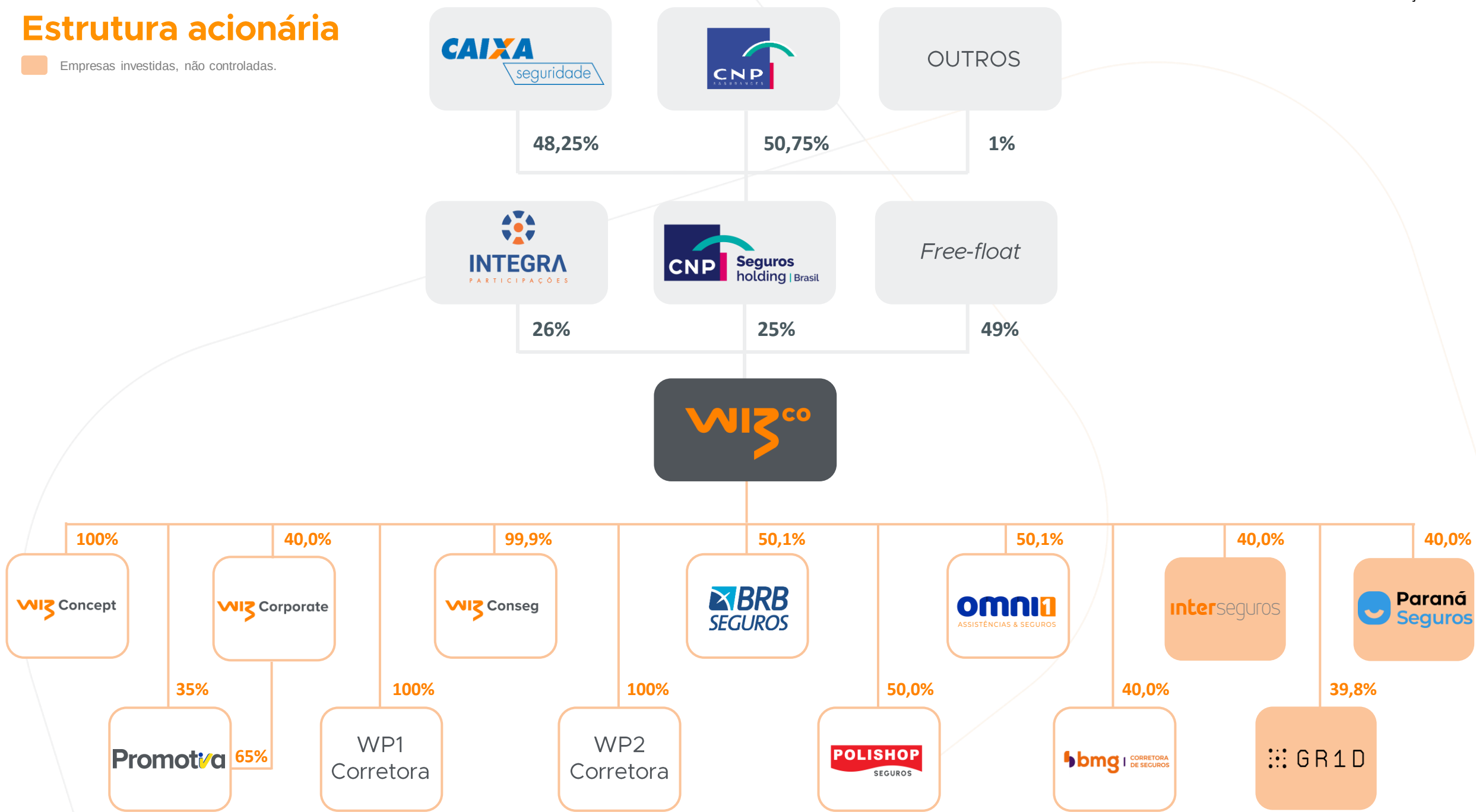
Resultado por Participação (em R\$ MM) 1T24	Rede Caixa Run-off	Bmg Corretora	BRB Seguros	Inter Seguros	Wiz Corporate	Promotiva	Wiz Parceiros	Wiz Concept	Demais Unidades	Corporativo + Ajustes	1T24
Receita Bruta	57,1	30,3	32,5	20,9	12,5	101,8	15,3	26,6	18,6	(1,6)	314,0
Impostos sobre a Receita	(6,5)	(1,7)	(3,8)	(6,4)	(1,4)	(10,7)	(2,0)	(2,7)	(1,7)	-	(36,9)
Comissões	-	(16,8)	-	-	(0,3)	(73,4)	(6,8)	(0,1)	(6,3)	0,1	(103,4)
Receita Líquida Ex Comissões	50,6	11,8	28,7	14,5	10,8	17,7	6,6	23,8	10,6	(1,5)	173,6
Custos e Despesas	(2,7)	(2,5)	(7,1)	(3,1)	(6,2)	(5,3)	(6,2)	(22,6)	(6,4)	(8,9)	(71,0)
Outras Receitas e Despesas ¹	-	(0,1)	5,6	-	(0,0)	-	-	(0,1)	0,3	(3,3)	2,5
MEP	-	-	-	-	-	-	-	(0,0)	(1,2)	0,7	(0,6)
EBITDA	47,9	9,2	27,2	11,4	4,6	12,4	0,3	1,2	3,3	(13,0)	104,6
Margem EBITDA	94,7%	78,0%	94,8%	78,8%	42,4%	70,3%	5,3%	4,9%	31,4%	-	60,2%
% Participação Wiz	100,0%	40,0%	50,1%	39,8%	40,0%	61,0%	100,0%	100,0%	33,0%	100,0%	-

Fonte: Companhia.

Nota: ¹ Consolida as linhas anteriormente apresentadas como "Outras Receitas/Despesas" e "Impairment/Earn-Out".

Estrutura acionária

Empresas investidas, não controladas.





INSTITUTIONAL PRESENTATION

1Q24

We are **Wiz Co**

A complete insurance broker, specialized in bancassurance and distributor of consortiums and credit



50 years of history

OUR OPERATION

INSURANCE

+R\$2.8 Bn

Premium issued in the 2023³

CREDIT

+R\$13.2 Bn

Commercialized Credit in the 2023

WIZCO B3 LISTED NM

R\$ 1.2 Bn

Market Value²

OUR NUMBERS

11

Business Units¹

R\$ 1.8 Bn

2023 Gross Revenue
+74.3% vs 2022

SOLUTIONS

Solutions that encompass the entire chain of value
of the insurance market



+26 states

Physical Presence¹

R\$ 368.4 mm

2023 Adjusted Net Income
+37.4% vs. 2022

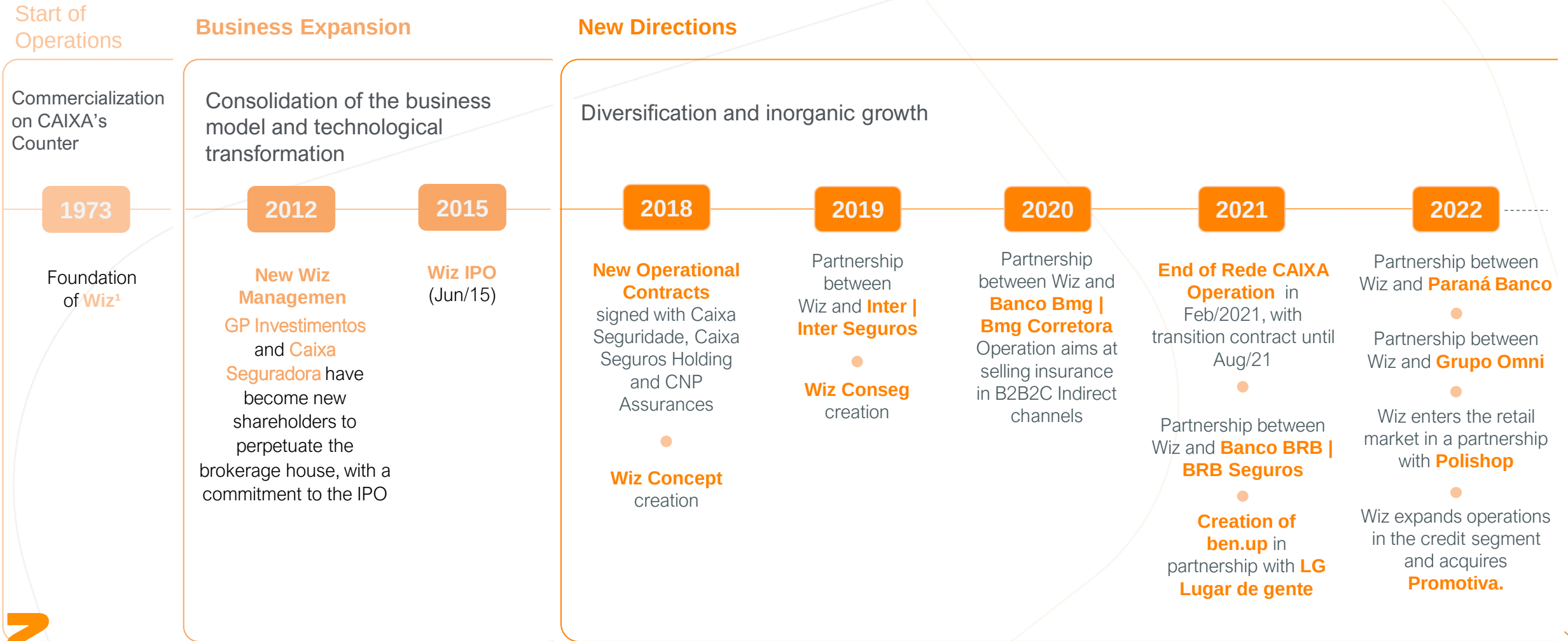
1.6 k

Employees¹

Notas:; (1) Reference date: 12/31/2023; (2) Reference date: 03/28/2024; (3) Includes insurance premiums issued, capitalization bonds and pension contributions

Our History

Wiz Co has a successful financial and operational history, supported by strategic partnerships



(1): Wiz was founded under the name "FENAE Corretora", and then "Par Corretora" before being called "Wiz"

Our Strategic Positioning

Wiz drives unique growth strategy through 3 complementary and synergistic business segments

3 SEGMENTS OF OPERATION

Insurance

Rentabilization of branches for the sale of insurance products.

Bancassurance
inter
seguros

BRB
SEGUROS

omni1
ASSISTÊNCIAS & SEGUROS

bmg | CORRETORA
DE SEGUROS

Paraná
Seguros

Open Sea – B2B

WIZ Corporate

Dealerships and Retail

WIZ Conseg

POLISHOP
SEGUROS

Credit and Consortiums

Partner management for consortium and credit distribution.

WIZ Parceiros

Promotiva

Services

Complete solutions for the insurance and credit market.

WIZ Concept

Corporate culture

Our Purpose

Ensuring companies and people have a positive impact on business and society.

Our Pillars

DEVELOPMENT PILLAR

It goes far beyond training: it's about identifying different ways of developing in the face of daily challenges. It's about rising to the challenge and leading solutions!

DYNAMISM PILLAR

Reacting positively and proactively to the dynamism of our business, adjusting course whenever necessary.

PILAR SINERGIA

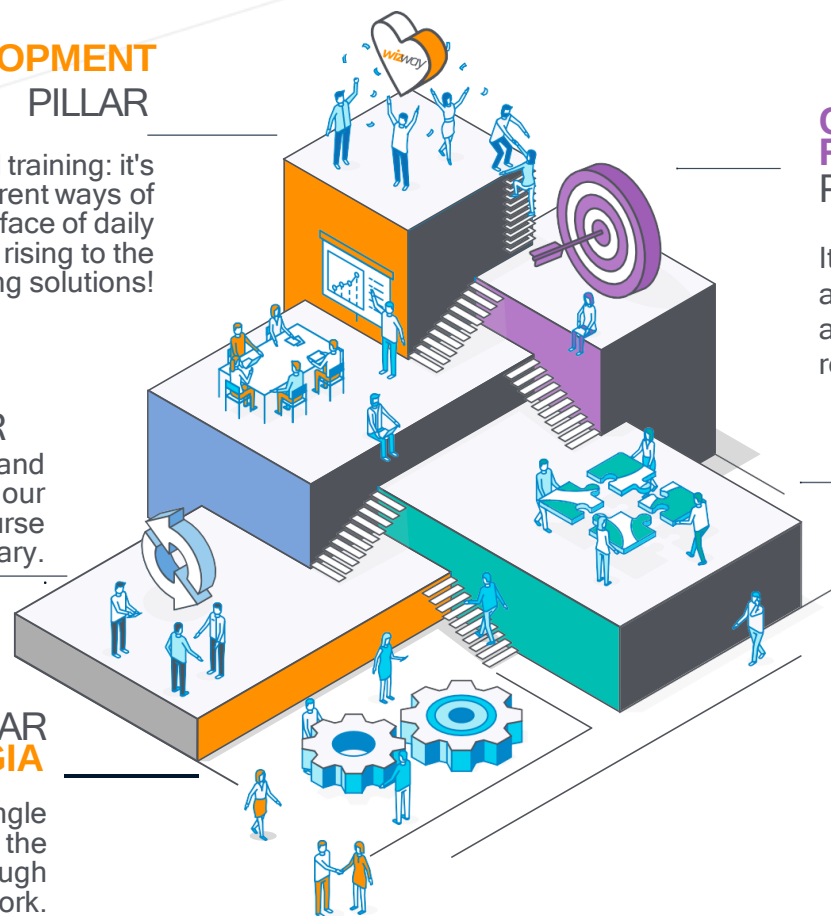
It's about being part of a single group and driving the business forward through teamwork.

CONSISTENT RESULTS PILLAR

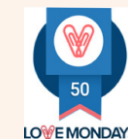
It's about directing enthusiasm and pride for Wiz into day-to-day actions that consistently boost results.

EQUITY AND INCLUSION PILLAR

It's about going beyond diversity and promoting equity through inclusion.



Our Awards



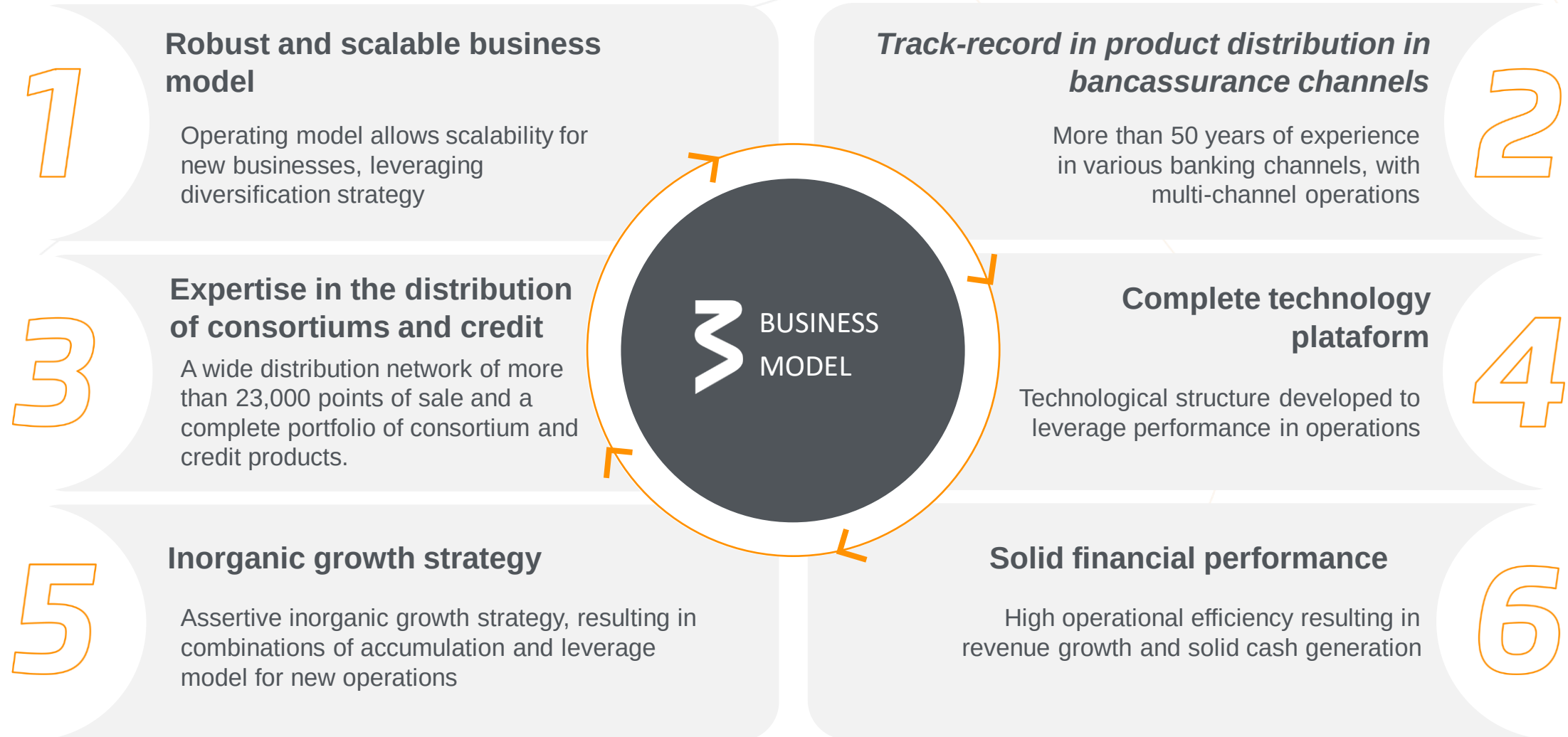
sousegura

Institutional Investor



Our Differentials

Wiz has a **unique business model** in the insurance and credit sector, with high expertise in bancassurance operations, aligning growth, diversification and high cash generation

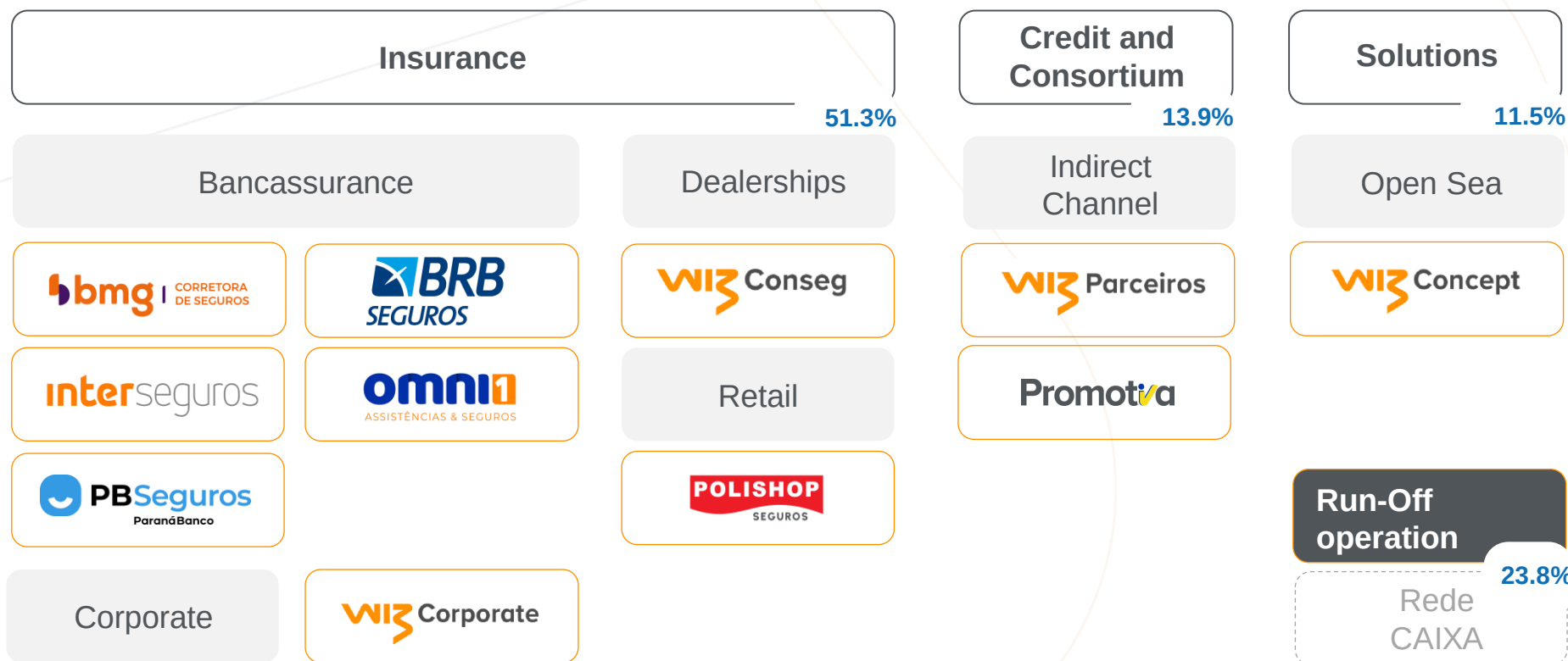


1 Robust business model, with a management method ensuring scalability

Wiz is one of the largest insurance and credit distributors in the country and operates in multiple channels through its Business Units

DIVERSIFIED BUSINESS MODEL

We operate through our Business Units, in models B2B2C and B2B2B, offering on-site, remote and digital solutions for sale and after-sales of insurance and financial products.



Our Partners

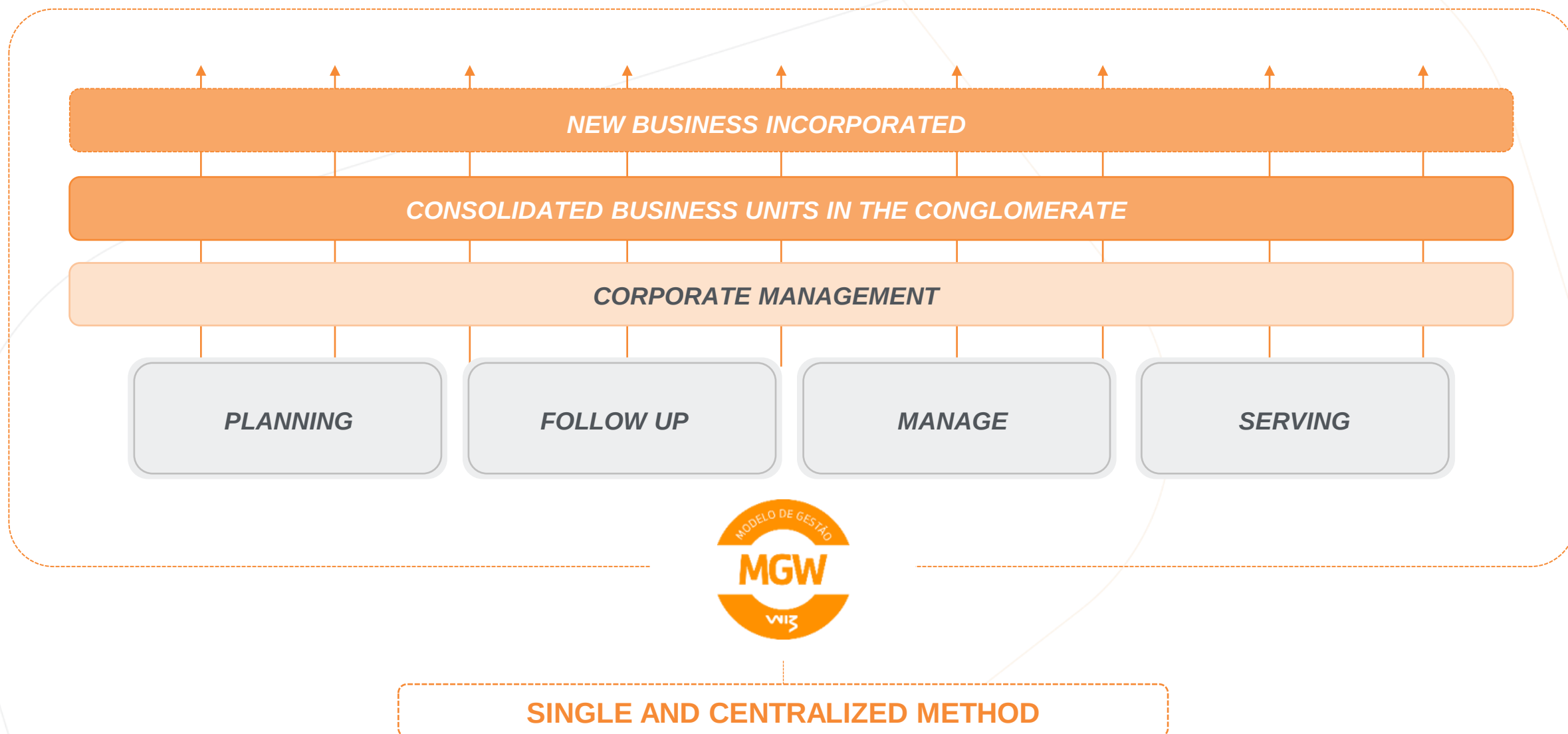


*Share of Net Revenue Ex-Commissions ProForma in FY23.

1

Robust business model, with a management method ensuring scalability

MGW is a method that ensures business management and scalability, fostering synergies without compromising the adaptability and speed of the Wiz ecosystem, getting us where we want to go



2 Track-record in distribution of **insurance products**

Successful bancassurance models attest to Wiz's ability to generate value quickly in the channels

inter seguros

The largest 100% digital insurance operation in the country..

bmg | CORRETORA DE SEGUROS

The reference security operation in distribution via indirect channel.

BRB
SEGUROS

Insurance operation specialized in multi-channel offering.



Operating Channels

- Digital

- Correspondent Banking

+2,3 thousand Cobans

- Stores

783 Stores

- Correspondent Banking

+850 Cobans

- Agencies

225 Agencies



Client Portfolio

1,9 million
clients

+46% vs. 1T23

4.7 million
clients

260 thousand
clients



Available Products



27
products

+21 vs. 2019



10
products

+7 vs. 2020



9
products

+6 vs. 2022



Premium issued

R\$210 million

In 2023

+170% vs. 2019

R\$810million

In 2023

+50% vs. 2021

R\$610 million

In 2023

+17% vs. 2022

3 Expertise in the distribution of **credit** and **consortium**

Robust product portfolio, technology and wide distribution network, expanding its operations in credit distribution, exploiting the potential of leveraging results



Credit and consortium distribution, with a robust product portfolio, technology and a wide distribution network

ACTION MODEL



MAIN NUMBERS

+R\$4.5 Bn

Consortiums letters sold in 2023
(-28.1% vs. 2022)

+2.1 k

Registered partners in 2023
(+ 7x 2017 level)

+23 k

Sales points
(+ 900% vs. 2017)

Complete Technology Platform



Credit distribution, exploiting the potential to leverage results, being Banco do Brasil's largest network of correspondents banking

ACTION MODEL



MAIN NUMBERS

+R\$6.6 Bn

Individual credit in 2023

+R\$2.0 Bn

Consortium letters sold in 2023

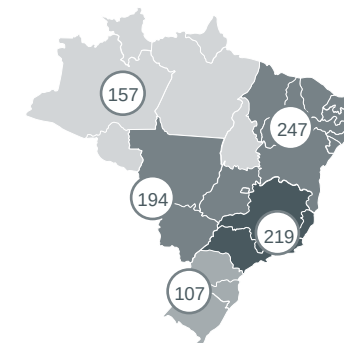
+645

Active Cobans

R\$10mm

Average net production per Coban

National Footprint

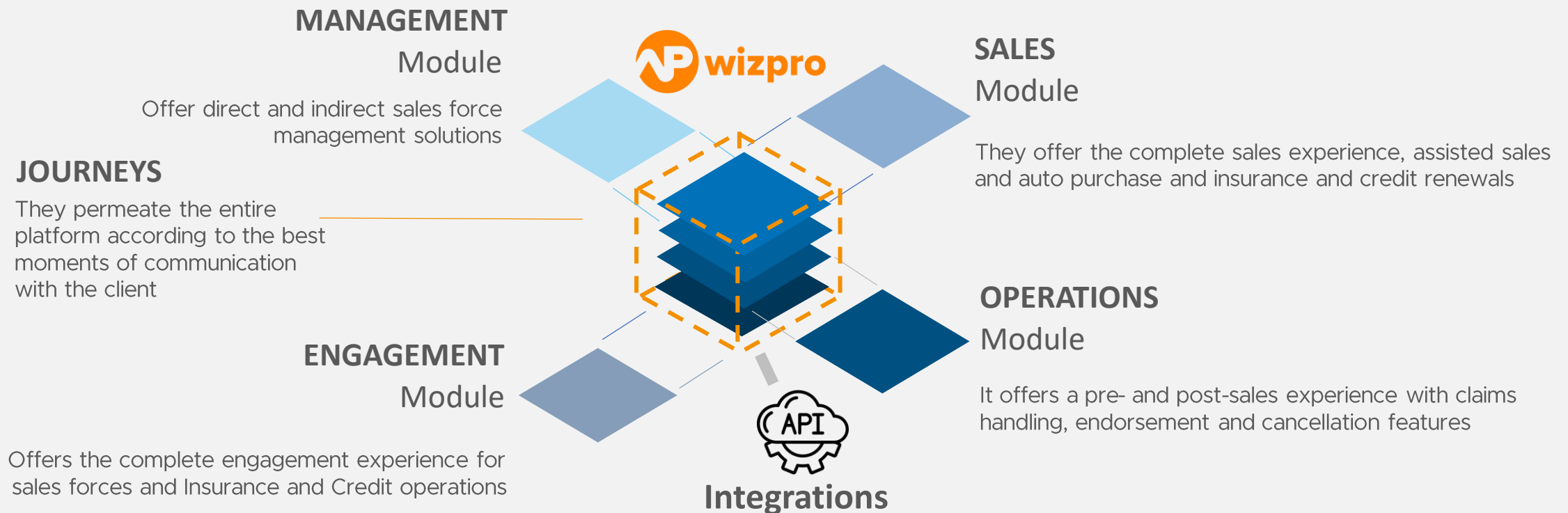


○ Cobans in production

4 Full Technology Platform

Full technology platform to operate in many branches and throughout the entire value chain of the insurance and credit markets

- **Purpose of the solution:** To provide the best technology experience for the sale and management of insurance, consortium and credit, guaranteeing optimization, agility and effective results for the Wiz Co distribution channels.
- **Value Proposition:** Complete solution to boost the sale and management of insurance, consortium and credit, integrating digital applications from structuring to operations in one place.

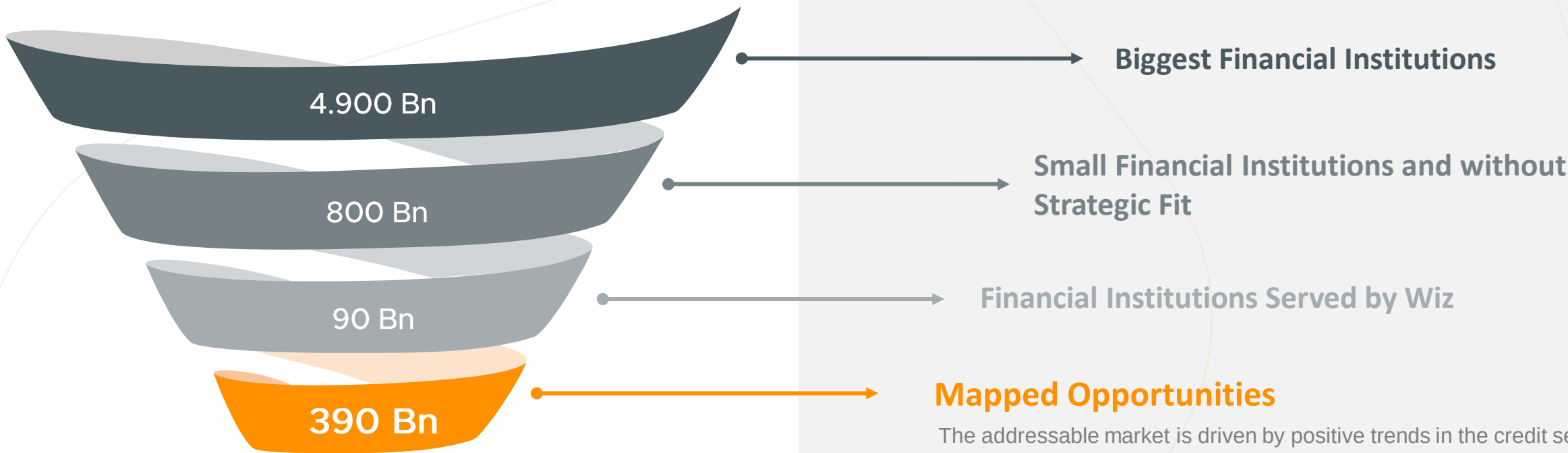


5 Inorganic growth strategy

Assertive inorganic growth strategy, resulting in combinations of accumulation and leverage model for new operations

Credit Portfolio in Brazil (SFN)¹

R\$ Bn | jun/23



≈ 30 institutions

Great structural opportunity to enrich our range of diversified operations

Mapped Opportunities

The addressable market is driven by positive trends in the credit sector. The potential of the opportunities is assessed by the Company according to 3 pillars:



Traffic



Context



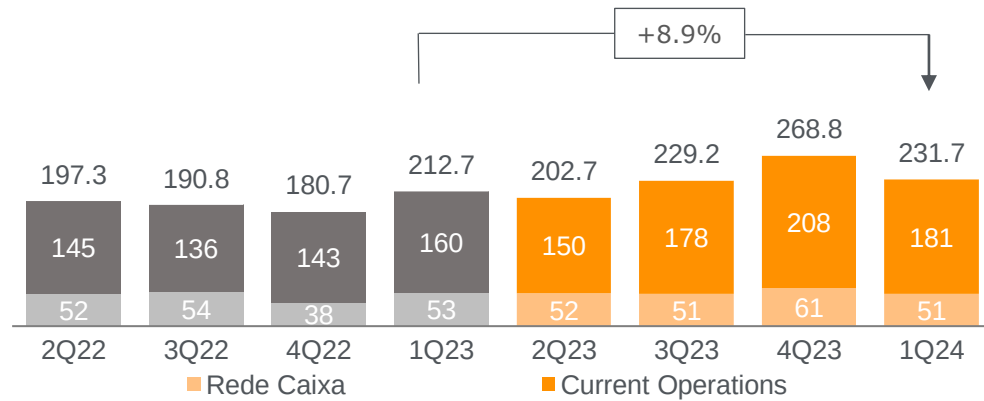
Diferenciación

⁽¹⁾ Source: Central Bank.

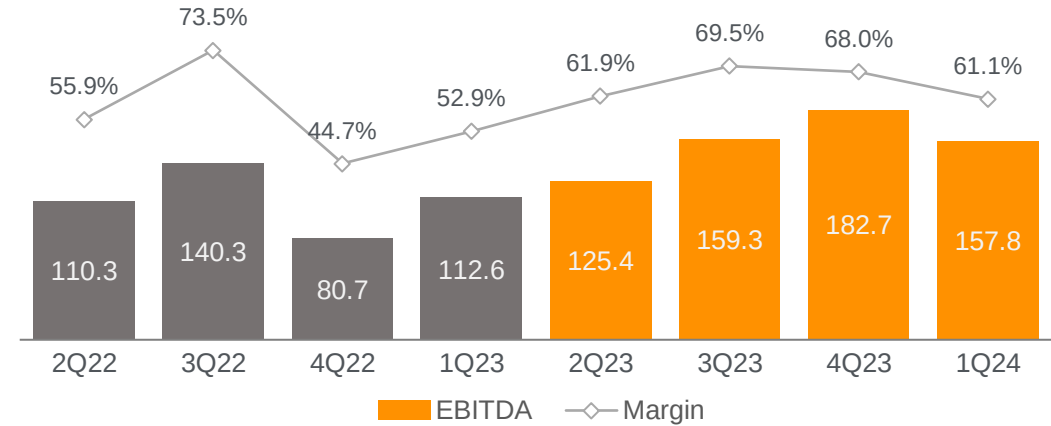
6 Solid financial performance

High operational efficiency resulting in revenue growth and solid cash generation

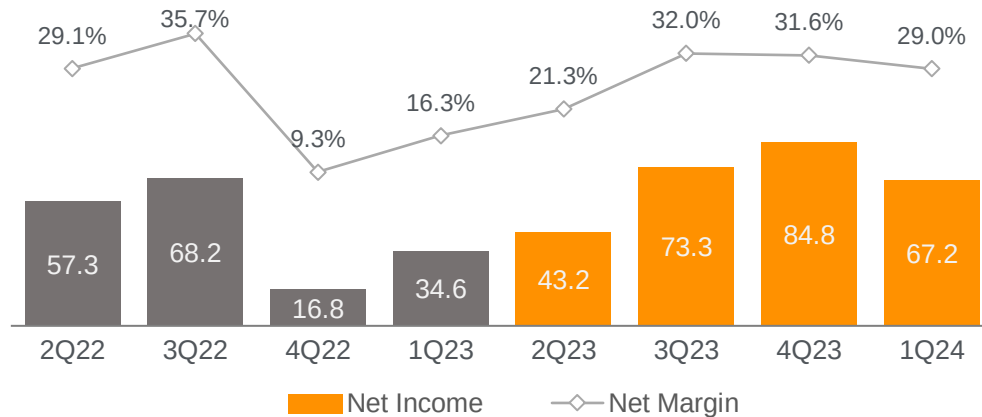
— Net Revenue, consolidated | R\$ million; Δ YoY



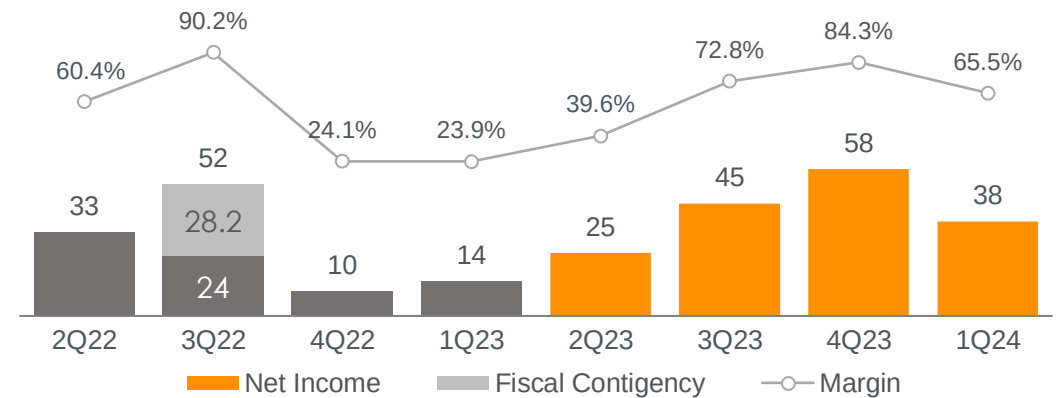
— EBITDA and EBITDA margin, consolidated | R\$ million; %



— Net Income and Net margin, consolidated | R\$ million; %



— Net Income and Net margin, controller | R\$ million; %



Source: the Company

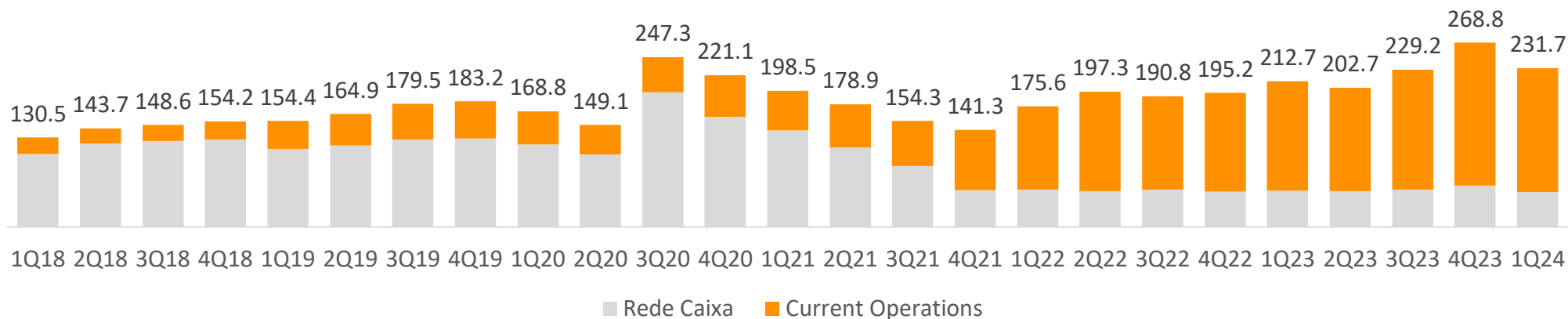
Note: ¹ As of 1Q23, the company has included the lines "Other Income/Expenses" and "Equity Method" in the EBITDA calculation, restating the historical data. ² Consolidates the lines previously presented as "Other Income/Expenses" and "Impairment/Earn-Out". ³ Considers the sum of commission costs for all Group Units.

6 Solid financial performance

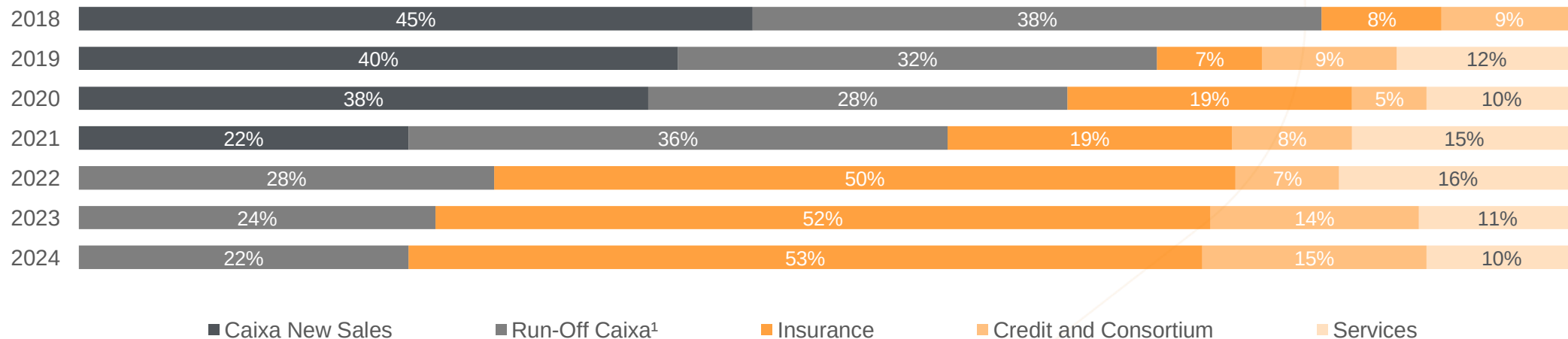
Success in the inorganic growth strategy, reflected in the evolution of Net Revenue

Company's Total Net Revenue Evolution

| R\$ million



Segments' Share of Consolidated Net Ex-Commission Revenue²



Source: the Company

Note: ¹ For the years 2018 to 2020, "Run-Off Caixa" is considered to be the Unit's Rede Wiz stock of revenue for the period. From 2021 onwards, the "Run-Off Cash" is composed only of the revenue earned on contracts sold up to February 14, 2021.² From 2018 to 2023, the accumulated result for the year is considered.



Investor Relations

+55 (11) 3080-0100 | ri@wiz.co | www.ri.wiz.co/en/

Attachment

The background features two large, flowing, wavy lines. One line is a vibrant orange, starting from the top left and curving downwards towards the bottom center. The other line is a muted grey, starting from the top right and curving downwards towards the bottom left. These lines intersect and overlap, creating a dynamic, abstract composition.

Debt and cash flow

–Net Debt Parent company | R\$ million

Net Debt Parent Company (R\$ MM)	1Q24	4Q23	3Q23	2Q23	1Q23
Loans and Debentures Parent company ¹	277.2	285.5	276.1	285.1	276.3
Parent company's non-current Acquisitions ²	480.3	474.0	476.0	505.8	494.2
Subsidiaries Loans – Wiz Part. ¹	38.4	39.3	43.7	44.0	49.4
Promotiva's non-current Acquisitions– Wiz Part. ²	27.1	26.1	25.1	24.0	53.7
Debt per Participation	823.0	824.8	820.9	858.8	873.5
Parent Company's Cash Balance ³	109.0	103.6	126.2	76.0	54.6
Subsidiaries Cash Balance ³	257.6	193.0	125.5	245.1	198.2
% Part. Wiz Caixa Subsidiaries	49.6%	51.8%	53.6%	50.2%	52.1%
Non-Controlled Subsidiaries Cash Balance	19.9	12.7	11.7	10.9	11.1
Wiz Cash Balance per Participation	256.6	216.3	205.1	210.0	169.0
Wiz Net Debt	566.3	608.5	615.7	648.9	704.6

–Payments (Consolidated) | R\$ million

Payments Schedule (R\$ MM)	2024	2025	2026	2027
Loans and Debentures	47.1	181.6	162.1	30.6
Accounts Payable for Acquisitions	227.5	161.6	183.4	24.1
Total Payable	274.6	343.2	345.6	54.7

Note: ¹1Q24 position according to Explanatory Notes No. 18 and No. 23 of the Financial Statement on March 31, 2024; ²Explanatory Note nº19; ³Explanatory Notes No. 8 and No. 9.



EBITDA per Participation – 2023

Earnings per Participation (in R\$ MM) 1Q24	Rede Caixa Run-off	Bmg Corretora	BRB Seguros	Inter Seguros	Wiz Corporate	Promotiva	Wiz Parceiros	Wiz Concept	Other Units	Corporate + Adjustments	1Q24
Gross Revenue	57.1	30.3	32.5	20.9	12.5	101.8	15.3	26.6	18.6	(1.6)	314.0
Taxes on Revenue	(6.5)	(1.7)	(3.8)	(6.4)	(1.4)	(10.7)	(2.0)	(2.7)	(1.7)	-	(36.9)
Commissions	-	(16.8)	-	-	(0.3)	(73.4)	(6.8)	(0.1)	(6.3)	0.1	(103.4)
Net Revenue Ex Comissions	50.6	11.8	28.7	14.5	10.8	17.7	6.6	23.8	10.6	(1.5)	173.6
Costs and Expenses	(2.7)	(2.5)	(7.1)	(3.1)	(6.2)	(5.3)	(6.2)	(22.6)	(6.4)	(8.9)	(71.0)
Other Costs and Expenses ¹	-	(0.1)	5.6	-	(0.0)	-	-	(0.1)	0.3	(3.3)	2.5
Equity	-	-	-	-	-	-	-	(0.0)	(1.2)	0.7	(0.6)
EBITDA	47.9	9.2	27.2	11.4	4.6	12.4	0.3	1.2	3.3	(13.0)	104.6
EBITDA margin	94.7%	78.0%	94.8%	78.8%	42.4%	70.3%	5.3%	4.9%	31.4%	-	60.2%
% Wiz Participation	100.0%	40.0%	50.1%	39.8%	40.0%	61.0%	100.0%	100.0%	33.0%	100.0%	-

Source: the Company

Note: ¹ Consolidates the lines previously presented as "Other Income/Expenses" and "Impairment/Earn-Out".

Shareholder Structure

Non-controlled investees

