

REVISTA

BETA

Edição Especial | 50 anos

WIZ^{co}

50 ANOS

Wiz Co celebra cinco décadas, consolida protagonismo na evolução do bancassurance no Brasil e mira horizonte promissor



EM FRENTE, COM OS PÉS NO CHÃO

É emocionante ver a Wiz Co completar meio século de vida num país tão desafiador para a sobrevivência de empresas, que enfrentam constantemente os altos e baixos da economia, turbulências políticas e outros fatores de risco externo. Nessa história de conquistas, obstáculos e momentos de superação, que se iniciou em 1973 ainda sob o nome de Fenae Corretora, a Wiz soube ser resiliente, flexível às transformações do mercado, inovadora e, acima de tudo, cresceu e se desenvolveu junto às pessoas que fizeram da companhia uma referência em bancassurance, consórcio e crédito no Brasil.

Desde a venda de seguros no balcão da Caixa até a abertura de capital e novas parcerias com as principais instituições financeiras do país, passando pela diversificação de soluções e serviços, a Wiz Co sempre trabalhou com os pés no chão, pensando na perenidade do negócio. Sem, contudo, deixar de ser arrojada e alçar voos nas oportunidades que surgiram pelo caminho.

Assim como minha trajetória pessoal na Wiz Co, que teve um período entre 1990 e 2000, e depois um retorno à companhia em 2020, tenho imenso orgulho de ver o crescimento e a contribuição de cada colaborador, que se desenvolveu profissionalmente aqui dentro, mudou de vida, cresceu na carreira e ajudou a compor um ambiente de trabalho diverso, comprometido, leve e extremamente humano. Isso faz parte da nossa cultura organizacional, está em nosso DNA e explica, em boa parte, os resultados expressivos que alcançamos.

Hoje, somos cerca de 1.700 pessoas espalhadas por todo o país, em 12 unidades de negócio, e com um faturamento que somou no ano passado mais de 1 bilhão de reais. Mas, para além dos números, somos um time que tem humildade para aprender com os erros e adaptar-se às condições de mercado e consistência para crescer de forma orgânica e equilibrada. Assim como o nome desta revista, BETA, estamos em constante transformação, sempre buscando nossa melhor versão.

Nesta edição comemorativa, você confere uma linha do tempo com os detalhes de cada passo que demos e aprendizados que nos trouxeram até aqui, os valores e pilares que nos guiam, depoimentos de colaboradores e parceiros de longa data. Nossa atuação na agenda ESG, sobretudo na reestruturação de governança e compromisso com uma conduta ética, e nossa visão de futuro.

Aproveite este momento para fazer um agradecimento especial a nossos parceiros, fornecedores e, especialmente, a todos os Wizzers e familiares, que acreditaram e nos apoiaram nos momentos mais difíceis. Vocês são os verdadeiros responsáveis por construir essa linda jornada de 50 anos. Tenho certeza de que, juntos, vamos olhar a experiência do passado para transformar o futuro.

Boa leitura!

Marcus Vinícius de Oliveira
CEO da Wiz Co

BETA

Concepção editorial e gráfica: InPress Porter Novelli

Edição: Fernando Masini

Coordenação editorial: Michelle Oliveira, Luisa Bretas, Luciano Dalmiglio, Jennifer Velez, Ramon Castro e Stefania Fernandes

Reportagem: Fernando Masini, Marcella Sarubi, Rita Santander, Roberto Ângelo e Ronaldo Mendes

Projeto gráfico: Pedro Henrique Gozzo, Rafael Uyeda e Alessandra Bosco

Diagramação: Alessandra Bosco

Revisão: Marcella Sarubi e Ronaldo Mendes

Conselho editorial: Marcus Vinícius de Oliveira e Lucas Neves

ESPECIAL 50 ANOS

Wiz Co celebra trajetória de cinco décadas se reinventando e sendo referência em bancassurance, consórcios e crédito

4

IPO WIZ CO

Iniciada em 2012, a abertura de capital do Grupo completa oito anos e mostra que foi imprescindível para a sua evolução

15

GENTE E CULTURA

Parte fundamental da história da Wiz Co, os Wizzers são responsáveis pelos resultados, pela manutenção de uma cultura forte e pela jornada da Companhia

17

CONSÓRCIO E CRÉDITO

Ao lado da Wiz Parceiros, Promotiva chega para contribuir nos resultados e consolidar a Wiz Co como referência no segmento

20

SERVIÇOS

Wiz Concept protagoniza movimento de mudança digital na venda de seguros e vem crescendo na oferta de soluções de ponta a ponta

24

SEGUROS

Wiz Corporate, unidade focada em seguros B2B consolida a diversificação e especialização em variados segmentos

26

GOVERNANÇA & ESG

Wiz Co caminha para uma governança corporativa cada vez mais eficiente

28

INSTITUCIONAL

Fomentar a sinergia entre as unidades de negócio do Grupo e impulsionar os resultados dos parceiros estão entre as prioridades dos próximos anos

30

Wiz Co 50 anos: uma história de transformação para ser referência no setor de seguros

A trajetória da empresa que nasceu em 1973 para atuar em seguros exclusivos da Caixa e hoje é uma corretora completa, líder em bancassurance e referência no segmento de consórcio e crédito no Brasil

Em seu aniversário de 50 anos, a Wiz Co relembra a trajetória que iria colocar o seu nome na história do mercado segurador brasileiro. Durante pouco mais de quatro décadas, a empresa operou exclusivamente em parceria com a Caixa, um dos canais financeiros mais importantes do país, solidificando-se como a corretora referência em bancassurance no Brasil, além de distribuidora de consórcios e crédito no país e provedora de soluções que otimizam operações de players do segmento.

Em um mundo veloz, dinâmico e de constantes mudanças, completar meio século é um marco notável para uma companhia, sobretudo no Brasil, onde apenas uma em cinco empresas mantém-se de portas abertas após 10 anos, segundo dados do IBGE de 2022. É preciso algo mais para permanecer relevante por um período tão longo: a capacidade de se adaptar às transformações da sociedade e do mercado, contudo, sem perder a essência. Pois foi justamente assim que a Wiz Co chegou até aqui.

Fundada na década de 1970, sob o nome de Fenae Corretora, a companhia ganhou relevância no mercado década a década, enfrentou desafios, solidificou-se, aportou no novo século pareada às mudanças tecnológicas para, então, se tornar um dos agentes da transformação digital do bancassurance brasileiro.

Neste especial de 50 anos da Wiz Co, que você acompanha nas próximas páginas, é possível conhecer um pouco mais da história do grupo. Tudo começou em 1973...

1973

É fundada a Fenae Corretora, empresa que daria origem, quase cinco décadas depois, à Wiz Co

DÉCADA DE 1980

A Fenae segue sua consolidação, cresce e cria novos formatos e produtos

A Fenae (Federação Nacional das Associações do Pessoal da Caixa Econômica Federal) buscava a independência financeira para a defesa dos direitos dos empregados da Caixa. E, com o intuito de ser capaz de intermediar os seguros próprios do banco, **em outubro de 1973**, foi fundada a Fenae Corretora (FC), com sede na cidade do Rio de Janeiro. A Corretora seria o braço comercial de seguros, para obter recursos com a corretagem e poder investir na Fenae e nas associações.

“Os serviços da nova corretora se destinavam exclusivamente à Caixa e com a corretagem de seguros cativos [aqueles contratados pelo próprio banco para se proteger de riscos oriundos de suas atividades empresariais]. A autorização para intermediar seguros só veio em dezembro de 1974”, contextualiza Marcus Oliveira, CEO da Wiz Co. Oliveira, que assumiu

como CEO no início de 2023, ocupou o cargo de CFO da companhia entre 2020 e 2022. Ele conhece bem a trajetória da empresa. Atuou na Fenae durante quase toda a década de 1990. Após um intervalo, onde atuou empreendendo e dirigindo empresas de cartões e seguros, foi convidado para compor o Conselho de Administração e retornou à Cia como diretor financeiro, CFO, ao final do último trimestre de 2019.

Em dezembro de 1974, a Fenae iniciou sua atuação efetiva no mercado de bancassurance e se lançou à jornada de desafios e superações que compuseram a história da Wiz Co nas últimas cinco décadas.

Após o período inicial de consolidação, a FC chega a 1980 com foco na diversificação de fontes de recursos, com o objetivo de evitar a dependência financeira de poucas fontes de renda, como era apenas com os seguros cativos.

Na segunda metade da década, a companhia deu um grande passo nesse sentido, desenvolvendo e lançando novos produtos e serviços. O movimento resultou em uma primeira onda de expansão que colocou a FC numa posição estratégica no segmento de bancassurance.

1987

A Fenae diversifica suas apólices, junto à Sasse Seguros, e passa a oferecer seguros de vida em grupos conjugados com os de acidentes pessoais para empregados da Caixa. Esses produtos foram agrupados em torno do Nosso Clube, o clube de seguros dos empregados da Caixa.

É implantado um sistema de remuneração variável para o empregado. Quem indicasse um cliente para a Corretora recebia uma premiação, e a venda de balcão passou a ser um dos motores de crescimento da empresa.

Além da criação do Nosso Clube, a aquisição por parte da Fenaec do direito de representar legalmente os empregados da Caixa com seguro de vida permitiu à Corretora administrar e gerir esses seguros, o que a levou a adquirir visibilidade.

Esses eventos engrandeceram a atuação da FC e serviram de pavimento ao que viria

em sequência. Para se ter uma ideia, em sete meses de operação, o Nosso Clube estava instalado em todos os estados e possuía 16 mil vidas. Por outro lado, o seguro da Caixa administrado pela FC instaurou um marco na relação da Caixa com seus empregados, transformando-se, futuramente, no Vida Azul (ver 1995 em "Década de 1990").

Em contrapartida, a implantação da venda de balcão no ambiente Caixa inaugurou a atuação que seria, por anos, a de maior destaque nas operações da Wiz Co por meio da Rede Comercial.



Registro da solenidade de Inauguração do Nosso Clube

DÉCADA DE 1990 | *Vida Azul e incremento do portfólio*

Perseverar com resiliência diante da necessidade de desacelerar em meio a desafios para sair deles ainda mais forte é uma tônica na história da Wiz Co. Foi assim nos anos 1990. Apesar de um cenário político-econômico desafiador, com medidas de austeridade e até mesmo a possibilidade de privatização da Caixa Econômica, a companhia aumentou as operações e o portfólio de produtos, como o Vida Azul, que nasceu em 1995, e era o seguro para os funcionários da Caixa.

Entre 1994 e 1999, o faturamento da FC havia crescido 600%, mas as perspectivas futuras eram um ponto de atenção, principalmente pelo fato de a Caixa não ter um segmento de seguros estruturado. Era

preciso olhar o horizonte com estratégia.

Foi então que a FC elaborou um plano de ação para a área de seguros da Caixa, de modo a garantir a sustentabilidade do negócio da Corretora e fortalecer o relacionamento entre esta e a Caixa. No entanto, a implantação do projeto acabou por excluir a FC, causando preocupação à presidência e diretoria.

O balde de água fria não esmoreceu a têmpera da Corretora. Às vésperas da virada do século, por meio de negociações com a Caixa, a FC foi incluída no processo que culminou não só na criação da Caixa Seguros, implantada efetivamente em 2003, como na reestruturação da própria Caixa Econômica Federal.

ANOS 2000 | *Um novo século e uma nova Fenaec Corretora*

O início do século 21 abriu um novo capítulo para a Fenaec Corretora. Atenta aos movimentos do mercado e na vanguarda do segmento de bancassurance brasileiro, características que fazem parte da Wiz Co até os dias de hoje, a FC entabulou a reorganização de sua

estrutura e processos, assim como aderiu a medidas para tornar a empresa operacionalmente mais eficiente, tais como redução de custos e investimento em tecnologia. Além disso, orientou o foco para operações mais rentáveis, como o seguro de crédito.



Escritório da Fenae Corretora, Liberty Mall, Brasília, no dia da inauguração da nova sede em 2003.

Para otimizar as operações, a sede da Fenae Corretora, até então no Rio de Janeiro, foi transferida para Brasília em 2003. No mesmo ano, em conjunto com a Caixa, foi lançado o Modelo Assistente de Vendas, chamado de Asven, um método único que revolucionou a forma de vender e atender clientes. O Asven apoiou significativamente a alavancagem de vendas da Wiz Co e é utilizado até hoje como estratégia na formação da força de vendas do grupo e de suas *joint ventures*.

Também em 2003 a Rede foi criada, um importante e promissor acontecimento na linha do tempo da Wiz Co. A unidade de negócio, focada em produtos destinados a pessoas físicas e empresas, foi, durante anos, a principal linha de atuação da empresa, chegando a representar 70% das operações em meados de 2000.

Bancassurance: da década de 1970 até os dias de hoje

A prática de bancassurance surgiu na década de 1970 na Europa. Trata-se de uma dinâmica cuja premissa é a parceria entre bancos e seguradoras para a comercialização de produtos securitários. No Brasil, o bancassurance tem início formalmente com a promulgação da Constituição Federal de 1988, quando as seguradoras passaram a fazer parte do Sistema Financeiro Nacional.*

Durante três décadas, o bancassurance tradicional (ou seja, feito fisicamente em agências bancárias) foi o principal canal de comercialização de seguros em todo o mundo, principalmente no que diz respeito a seguros de vida e previdência complementar. No Brasil, esta modalidade chegou a representar 77% do market share, o mais elevado do mundo.*

Nas décadas de 1980 e 1990, o setor recebeu novas práticas e incrementos. Chegamos à era do bancassurance 1.0. Apesar de diversificados canais de comercialização, a modalidade de venda física seguia como principal e práticas, como a oferta de seguros massificados, ainda eram destaque.

Na virada do século, com a escalada da tecnologia e, mais à frente, a transformação digital, surgiram novos hábitos e necessidades do consumi-

dor. A comercialização física, feita em agências, não era mais a única e a jornada digital do cliente adquiriu importância, seja porque foi necessário atendê-lo também nos canais on-line, seja pelo surgimento de instituições financeiras que operam exclusivamente em âmbito virtual.

“Estamos diante de um novo cliente, que não contrata seguros com o mesmo pensamento e nem da mesma maneira que antes. Para um novo cliente, uma nova forma de fazer”, afirma o CEO da Wiz Co. Não é que a modalidade tradicional vá desaparecer. Inclusive, ela continua sendo necessária em etapas específicas da jornada de compra do consumidor. O que acontece é que o universo digital, por suas inúmeras aplicabilidades e facilidades, se tornou indispensável, posto que instaurou uma nova lógica social, econômica e de negócios. “Reunir ambas as experiências, sob uma perspectiva omnichannel [multicanal], desponta como o caminho a ser seguido. A Wiz Co compreendeu isso desde o início e não tem medido esforços para estar na vanguarda dessas mudanças. Temos sido um dos grandes agentes da transformação do bancassurance brasileiro e nos orgulhamos disso”, conclui Marcus Oliveira.



À direita, ao lado de gestores da Fenae, Marcus Oliveira, na sede da Fenae em Brasília, em 2003.

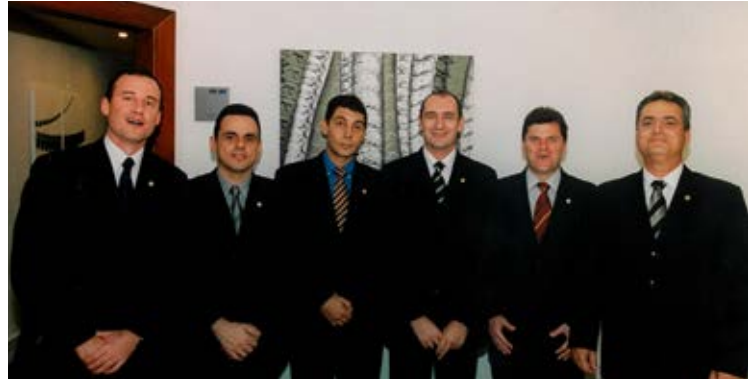


Marcus Oliveira, CEO da Wiz Co, no atual escritório de Brasília.

*Fonte da informação: “E se o sistema falhar? Avaliação de risco sistêmico da prática bancassurance no Brasil”, João Vinícius de França Carvalho e Acássio Silva Guimarães.

Por meio da Rede, a Wiz Co realizava as atividades de comercialização de seguros no balcão da Caixa, com produtos como automóvel, residencial de vida e vida empresarial e até consórcio. No segmento de pessoa jurídica, eram comercializadas garantias para término de obras, seguro para frota de automóveis, multirrisco condominial e empresarial, apólices de vida em grupo, entre outros produtos.

“Foi justamente a criação da Rede que possibilitou a companhia realizar, nos anos futuros, uma terceira grande onda de crescimento, assim como pavimentou as vias que levaram às grandes expansões futuras, como a listagem das ações na Bolsa de Valores de São Paulo (B3), em 2015, a mudança de marca para Wiz Soluções em 2017 e a revolução do modelo tradicional nacional de bancassurance a partir de 2018”, adiciona Marcus Oliveira.



Da direita para a esquerda: Renato Terzi, Marcelo Maron, Galvani de Souza, Marco Antônio, Fernando Melo e Antônio Asseury, líderes na inauguração da sede da Fenae em Brasília.

Programa PAR e Mundo Caixa

Criado em 2004 pelo Grupo PAR, pela Fenae Corretora e pela Fenae, o Programa PAR foi um modelo inovador de recompensa dedicado a funcionários ativos e aposentados da Caixa e empregados da Fenae, Apcefs, Caixa Seguradora, FC e Funcef. A iniciativa consistia em uma forma, ao mesmo tempo, de relacionamento e incentivo para os colaboradores e visava substituir o modelo de premiação em dinheiro, que passara a não mais ser permitido. Ainda, pretendia, indiretamente, aumentar a adesão à Fenae e fortalecer a FC.

Acessando o site ou por meio dos canais de relacionamento disponíveis, es-

ses beneficiários resgatavam prêmios diversos, como ingressos de atividades culturais, brindes ou mercadorias, por seu desempenho, ao passo que entravam em contato com produtos e serviços de seguros, previdência ou de assistência jurídica. A participação progressiva na plataforma também era em si uma possibilidade de acumular pontos, as “moedas” do Programa PAR, e receber outras recompensas.

O sucesso foi estrondoso. Em abril de 2005, menos de um ano depois de sua criação, o Programa PAR já contava com 38.386 participantes e distribuía mais de um bilhão de pontos.

A história do Programa PAR teve no-



MUITO MAIS DO QUE VOCÊ IMAGINA

vos capítulos. Em 2009, ele se transformou no Mundo Caixa, a maior plataforma de relacionamento corporativo do país. Além de um programa de remuneração, o Mundo Caixa pretendia transformar o desempenho profissional dos empregados da Caixa numa experiência interativa e recompensadora.

Fenae Corretora agora é PAR Corretora de Seguros

Em 2009, a Fenae Corretora é incorporada pela FPC Participações Corporativas, holding controlada pelo Grupo PAR, e promove um reposicionamento de marca, passando a se chamar PAR Corretora. A mudança buscava o fortalecimento das empresas do Grupo PAR, assim como estreitar o relacionamento entre elas e a Corretora e desta com parceiros,

como Caixa e Caixa Seguros.

Com isso, a PAR Corretora de Seguros se tornou uma das maiores corretoras do Brasil, com oferta de produtos nas áreas de construção civil, empresarial, auto, residencial e vida, representando soluções em corretagem de seguros e com uma das maiores forças de venda do país.



2010 | Novos investimentos e abertura de capital

Com a chegada de novos sócios e parceiros, a PAR Corretora passou por mudanças que marcaram o início de mais um ciclo. Outros incrementos contribuíram para que uma

quarta onda de expansão ocorresse, como a ampliação do escopo de atuação, os esforços para a consolidação do posicionamento como uma gestora de canais, a fundação

da Wiz Corporate, que trouxe ainda mais reconhecimento e credibilidade às operações da Wiz, a listagem das ações na Bolsa de Valores de SP... tudo culminando no estabelecimento da Wiz Soluções em 2017.

2010

A Wiz Corporate, antiga PAR Riscos Especiais Corretora de Seguros, foi criada em 8 de outubro de 2010. Esta unidade de negócio, posteriormente, em 2021, com a inclusão da área de Seguros de Benefícios Corporativos, levaria à fusão de ambas as unidades (Corporate e Benefícios), dando origem a uma nova e mais completa Wiz Corporate.

2012

A GP Investimentos e a Caixa Seguradora passam a ser acionistas da PAR Corretora, com foco na abertura de capital.

2014

Consolidação do canal B2B. Aquisição de duas corretoras independentes, focadas no setor de riscos especiais, o que impulsiona de modo expressivo a Wiz Corporate.

2015 IPO Wiz: As ações da Wiz são listadas no Novo Mercado de Bolsa de Valores de São Paulo (B3).



Diretoria Executiva da Wiz em 2015 comemora o IPO da companhia na B3

2018

A Caixa Econômica anuncia a não renovação, em 2021, do contrato de exclusividade da Wiz para as operações de balcão em suas agências.

É formada a Wiz BPO, unidade de negócio que oferece uma plataforma tecnológica e de servi-

ços para os mercados financeiro e segurador do país. A unidade foi criada para atuar como braço de *Business Process Outsourcing* (BPO) da Wiz Soluções. Em 2022, a unidade de negócio passou a se chamar Wiz Concept.

2017

Mudança da marca PAR Corretora para Wiz Soluções como parte do novo posicionamento estratégico.

A Wiz Soluções faz sua primeira aquisição, com a compra da Finanseg, especializada na venda de produtos financeiros (consórcios).

É criada a Wiz Parceiros, unidade de negócio com foco na distribuição de produtos de crédito via canal indireto B2B2C.

2016

São realizados investimentos em inovação em tecnologia com foco na ampliação do escopo de atuação e posicionamento como gestora de canais. O incremento em tecnologia e em soluções digitais possibilita a criação da Wiz B2U: operações de venda, renovação, upselling e cross selling passam a ser feitas por equipes internas.

2019

A Wiz fecha sua primeira *joint venture* com o Banco Inter, passando a ser acionista de 40% da Inter Seguros.

Com o Grupo Barigui, é lançada a Wiz Conseg, para potencializar as vendas de seguros no ambiente de concessionárias.

2020

Ocorre o reposicionamento da Wiz Saúde, que passa a distribuir produtos relacionados ao segmento em todo o Brasil.

A Wiz Soluções e Bmg se unem e passam a atuar juntas na Bmg Corretora de Seguros, com foco em experiência multicanal para o cliente.

2021

A Wiz revisa seus pilares de cultura organizacional e cria uma área focada em gente e cultura.

É fechada a parceria entre Wiz e BRB.

2022

Lançamento da marca Wiz Co, com reforço do posicionamento da companhia e aquisição da Promotiva, gestora da maior rede de correspondentes bancários do Banco do Brasil, a rede Mais BB.

Quinta onda de expansão: nova era de crescimento e diversificação de negócios

Se, por um lado, 2018 havia começado com o firmamento de contratos operacionais importantes, como acordos celebra-

dos com a Caixa Seguridade, com a Caixa Seguros Holding e com a CNP Assurances, por outro, um anúncio inesperado ameaçava comprometer a operação e o futuro da Wiz Soluções.

A Caixa Econômica Federal anunciou o término da exclusividade Wiz para a negociação de seguros em seus balcões, pois pretendia abrir a operação à concorrência pública. O balcão da Caixa era, então, o segmento mais robusto da companhia. A mudança nas operações poderia comprometer de modo contundente a Rede, unidade de negócio Wiz no balcão Caixa, à época com 1,5 mil funcionários.

Mesmo com o cenário incerto, inúmeras ações começaram a ser planejadas e implementadas de modo que, independentemente do que viria, a perenidade do negócio fosse assegurada. No mesmo ano, uma nova liderança assumiu a presidência da companhia. A empresa revisitou o próprio modelo de negócio, estratégias e a sua visão de futuro.

“A perda de exclusividade era um risco grande e que poderia pôr em xeque o nosso modelo de negócio e dar fim ao plano de diversificação. Sem falar no impacto que causaria aos colaboradores da Rede. Então, sem se intimidar, a Wiz decidiu transformar o contratempo em oportunidade para redesenhar sua atuação”, comenta o CEO Marcus Oliveira.

Em paralelo, o programa Realoca foi posto em prática. A ideia era reter o maior número possível de talentos, direcionando-os a outras unidades de negócio, e, ainda, a oportunidades entre parceiros. “A iniciativa foi um sucesso e permitiu que a Wiz não abrisse mão de pessoas fundamentais para o rumo que pretendíamos tomar e, ao mesmo tempo, deu a elas possibilidades em meio à turbulência. Elas tinham a certeza de que nós estávamos lá também por elas”, relembra Carolina Bento, diretora de Gente e Cultura.

Cultura Wiz: mais sólida e mais forte

Em 2021, a Diretoria de Gente & Cultura da Wiz conseguiu realizar um sonho antigo: criar uma área na Wiz totalmente dedicada à cultura do grupo. A iniciativa objetivava manter um time focado em cuidar da cultura e da “saúde” desse elemento dentro da companhia. O ponto de partida foi tornar mais presentes e claros os fatores que fizeram a Wiz chegar até onde chegou, calibrando esses aspectos à nova visão de negócios.

Além de revistos os principais pilares de cultura, o propósito do grupo, também foi reafirmado, assim como ferramentas e recursos para a manutenção da expressiva cultura Wiz implementados.

Wiz Co: tudo pronto para mais uma era

No final de 2022, como parte de um movimento estratégico, o grupo Wiz lançou sua nova marca, passando a se chamar Wiz Co. O intuito era o de reforçar o posicionamento da companhia, além de facilitar o entendimento do mercado sobre sua atuação diversificada e composta por unidades de negócio independentes e sinérgicas.

Com isso, a Wiz Co se reafirma como uma corretora completa de seguros,

especializada em bancassurance, bem como uma distribuidora de consórcios e crédito, além de provedora de produtos e serviços. Ou seja, atua com ampla oferta para extrair valor de diferentes canais, gerando oportunidades e potencializando negócios com dinamismo, sinergia e expertise no mercado.

Hoje, o grupo Wiz Co atua com grandes instituições do país em operações de bancassurance 2.0: Bmg, Inter, BRB, Paraná Banco, entre outros. E não só isso, suas unidades de negócio operam em modelo omnichannel junto a grupos financeiros, concessionárias de veículos, no varejo e com empresas de todos os portes, além de RHs, ofertando soluções tecnológicas para toda a cadeia de valor do mercado de seguros e de produtos financeiros, entre elas, Grupo Omni, Polishop, etc.



Escritório Wiz Co em São Paulo

Garantindo a independência e sinergia das unidades de negócio

Para proporcionar a independência e a sinergia de suas unidades de negócio, garantindo o desempenho e a sustentabilidade do grupo, as operações da Wiz Co são regidas por um modelo de gestão único e proprietário, o MGW (Modelo de Gestão

Wiz), que assegura gestão e escalabilidade do negócio.

“Temos o compromisso de buscar a evolução e nos preparar para o futuro. Fazemos isso por meio do nosso modelo de gestão, de métodos, do estímulo ao desenvolvimento das pessoas e da nossa forte cultura corporativa, focada em alta performance e em meritocracia. Queremos reforçar a sinergia entre as nossas unidades e seguir impactando positivamente os resultados da companhia e de parceiros”, afirma Marcus Oliveira.



Wizzers no escritório da Wiz Co no Liberty Mall, em Brasília, em 2023

Prêmios e conquistas recentes da Wiz Co



2022
Melhor Empresa para Trabalhar no Centro-Oeste GPTW Regional



2022, 2021, 2020, 2019, 2018, 2017 e 2015
Entre as 150 Melhores Empresas para Trabalhar no Brasil | GPTW Nacional



2021 e 2020
Entre as 150 Melhores Empresas para Mulheres Trabalharem no Brasil GPTW Mulher



2021, 2019, 2018 e 2017
Prêmio Destaque Gestão de Pessoas ABTD Nacional



2017
Entre as 150 Melhores Empresas para Trabalhar VOCÊ S/A e FIA



2017
Conquistou 6 prêmios do ranking do Latin America Executive Team Institutional Investor



2016
Entre as 185 Melhores Companhias de Capital Aberto | Prêmio Broadcast Empresas - Agência Estado e Economatica

Atuação Wiz Co

Três segmentos de atuação:

SEGUROS - Soluções completas para o mercado de seguros e crédito.

Bancassurance

inter seguros

Paraná Seguros

bmg CORRETORA DE SEGUROS

omni ASSISTÊNCIAS & SEGUROS

BRB SEGUROS

Mar Aberto | B2B

WIZ Corporate

Concessionárias e Varejo

WIZ Conseg

POLISHOP SEGUROS

CRÉDITO - Gestão de parceiros para distribuição de consórcio e crédito.

WIZ Parceiros

Promotiva

ben.up

SERVIÇOS - Rentabilização de balcões para a venda de produtos de seguridade.

WIZ Concept

Resultados

SEGUROS + R\$ 2,3 BI
Prêmio emitido em 2022^{2,3}

CRÉDITO + R\$ 7,2 BI
Crédito comercializado em 2022³

SOLUÇÕES que englobam toda a cadeia de valor do mercado segurador

WIZC | B3 USTED NM
R\$ 1,1 BI (valor de mercado)

LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO R\$ 213 MM
FY22 CAGR 11% [15-22]

RECEITA BRUTA R\$ 1033 MM
FY22 CAGR 15% [15-22]

1,7 MIL colaboradores

12 UNIDADES de negócio⁴

+ DE 23 estados
Presença física⁴

A força das nossas parcerias

Parcerias com grandes do mercado financeiro impulsionam Wiz Co na diversificação de atividades e rentabilização de novos segmentos, potencializam o negócio e o setor de bancassurance brasileiro



Encontro de Executivos Wiz Co, maio de 2023.

Em 2016, quando reafirmou o propósito de diversificação de negócios, dois aspectos foram fundamentais no plano estratégico da Wiz Co: investimento em inovação e tecnologia e a busca por parceiros. Somar esforços era uma forma de viabilizar as aspirações do grupo, potencializar o negócio de parceiros e contribuir para a transformação do bancassurance no Brasil em meio à era digital.

Sob essas premissas, em 2018, um novo horizonte já apontava para oportunidades e novas perspectivas, que consolidariam ainda mais a presença da Wiz Co no segmento bancassurance. Foi nesse contexto que, no ano seguinte, a companhia realizou a sua primeira grande operação de *joint venture*, se unindo ao Inter, criando a Inter Seguros.

A estreia na aquisição de risco comparilhado foi um sucesso e abriu caminho para as alianças seguintes. À união com

o Inter, seguiram-se associações com o Bmg, em 2020, nascendo a Bmg Corretora de Seguros, e com o Banco BRB (2022), para a criação da BRB Seguros.

De lá para cá, o modelo de parcerias ganhou tração no segmento financeiro e em mercados diversificados. Hoje, a Wiz Co contabiliza mais de 20 parcerias estratégicas, que têm contribuído para o fortalecimento do grupo e para a sua consolidação como referência na transformação do mercado de bancassurance.

Wiz Co e Inter: nova forma de fazer bancassurance

A parceria com o Inter é um exemplo concreto dos esforços da Wiz Co em colocar sua expertise em bancassurance a serviço de um novo mercado de seguros e crédito que passava a marcar presença

mais forte no ambiente digital.

Considerado o maior banco digital do Brasil, o Inter contava, à época da fusão, com mais de 2 milhões de correntistas. Embora já atuasse com seguros, havia lastro e interesse em aprofundar e dinamizar as transações. “Unir-se à Wiz era uma forma de, por meio de uma oferta de seguros customizada e abrangente, capitalizar o relacionamento com os 2 milhões de correntistas que o Inter tinha naquele período”, comenta Paulo Padilha, diretor executivo da Inter Seguros e, naquela época, um dos responsáveis pela implementação de operações Wiz Co/Inter Seguros.

Negócio fechado em junho de 2019, deu-se largada a uma fase de planejamento e de ações e metas. A fórmula para garantir a alavancada das operações Wiz Co/Inter em uma nova maneira de fazer bancassurance, cujo consumidor tem ampla autonomia em sua jornada digital, foi o investimento em integração e análise de dados. Uma plataforma de alta complexidade tecnológica foi desenvolvida para atender às necessidades de seguridade de cada um dos clientes do Inter (e, posteriormente, à demanda de novos públicos) e, assim, direcionar ofertas mais assertivas.

Os frutos logo vieram. Em 2019, a instituição tinha 3,5 mil clientes e realizada em média mil vendas por mês. Dois anos depois, em 2021, os resultados esperados para entre cinco e seis anos foram ultrapassados, ela atingiu um milhão de clientes e quintuplicou as vendas de seguros.

Atualmente, há 25 produtos no portfólio da Inter Seguros. A empresa conta com cerca de 1,5 mil clientes ativos e em 2022 fechou o ano com o faturamento de 130 milhões de reais. “Tenho muito orgulho de ser parte dessa escola e poder contribuir à frente da Inter Seguros. Construímos aqui o maior case digital do mun-

do neste segmento. A Wiz Co passou por diversas transformações nesses 50 anos. Tive o privilégio de fazer parte de grandes viradas e pude aprender muito ao lado de tanta gente talentosa e comprometida. A parceria, o ambiente aberto para a troca de ideias e a garra de todo time permitiram à Cia prosperar e escrever capítulos incríveis de um livro que só está começando”, finaliza Paulo Padilha.

De olho no futuro

Para este ano, a Inter Seguros prevê o lançamento de mais produtos, inclusive, lançou este ano o seguro saúde para pets. Ainda, a corretora encampa a criação de serviços focados em empresas. A expansão internacional também já está em movimento, com o desenvolvimento de um aplicativo global para venda e gestão de seguros. Agora, é só aguardar a escalada da corretora mundo afora virar mais um case de sucesso.

Bmg Corretora de Seguros: experiência omnichannel e oferta qualificada

Uma experiência física e digital, com plataformas multicanais integradas, que se complementam e garantem continuidade à jornada de compra e atendimento personalizado em qualquer canal que o cliente acessar. Há alguns anos, essa era uma das principais tendências para o bancassurance e mercado de produtos financeiros. Hoje, o que era uma perspectiva se tornou realidade e, mais ainda, tem sido aprimorada pela parceria da Wiz Co com o Bmg.

Fruto da segunda grande operação *joint venture* da Wiz Co, a Bmg Corretora de Seguros foi incorporada ao grupo em novembro de 2020. Quando Wiz Co e Bmg uniram forças, o banco, que contabilizava 90 anos de história e foi um dos precursores em produtos voltados à popularização

das soluções financeiras no Brasil, tinha mais de 6,1 milhões de clientes. Relacionava-se com estes por meio de sua ampla rede de atendimento presencial – em 2020, o Bmg tinha 863 lojas de crédito Help! e mais de 2 mil correspondentes bancários pelo país – e por uma ainda restrita estratégia “figital” (físico + digital).

O volume de benefícios segurados representava um potencial incrível de capitalização, mas ainda era preciso ampliar o rol de produtos. Diante desse cenário, um dos objetivos da parceria consistia em expandir o portfólio securitário e de produtos financeiros do Bmg, tornando-o um banco completo. “Além disso, a ideia era dinamizar as ofertas nos tradicionais balcões físicos, potencializar a oferta qualificada e multicanal de produtos”, relata Renato Terzi, CEO da Bmg Seguridade e um dos responsáveis pela integração das operações. Profissional da Wiz Co desde 2018 - além de uma dedicação à companhia no início dos anos 2000 -, Terzi participou de momentos decisivos da história da companhia, ainda na antiga Fenae Corretora.

Assim que o acordo foi assinado, Wiz e Bmg implementaram uma nova estratégia, de cinco anos, mas que se iniciou com o que denominaram Plano de 100 Dias, um projeto de integração entre as empresas para acelerar as transformações. Além do desenho de novos produtos e da adesão a tecnologias para gestão multiplataforma, um sistema de análise de dados sob medida e métodos foram incorporados para viabilizar maior qualificação nas ofertas de seguro.

Todos esses esforços repercutiram em resultados sólidos. Em 2021, a empresa encerrou o ano com arrecadação em prêmios de 550 milhões de reais, enquanto, em 2020, no mesmo período, o prêmio emitido foi de 349 milhões de reais, alta de 58% em apenas um ano. Em 2022, novas ferramentas e soluções da Wiz Concept foram incorporadas como forma de potencializar transações. “Isso é um aspecto bastante interessante das parcerias da Wiz Co. Além do resultado direto das operações, as parcerias têm à disposição um rol enorme de serviços para alavancar a própria atuação, ao passo que geram ainda mais eficiência e receita como clientes da empresa da qual fazem parte”, comenta Renato Terzi.

inter seguros

em números



40,2 MM
de Receita Bruta
no primeiro
trimestre de 2023



LUCRO LÍQUIDO (R\$)
11,4 MM (2019)
66 MM (2023)



RECEITA BRUTA (R\$)
20,9 MM (2019)
130,7 MM (2023)



CLIENTES ATIVOS
3,5 MIL (2019)
1,5 MM (2023)

Por um mercado mais moderno e acessível

Daqui para a frente, os objetivos se alinham para dar sequência ao propósito de tornar o Bmg um banco efetivamente completo com o apoio da Bmg Corretora de Seguros e a diversificação de produtos, mas, o principal, é garantir que a união siga possibilitando a mais brasileiros uma vida melhor por meio soluções financeiras e securitárias sob medida para as suas realidades. “Seguramente, milhões de pessoas já tiveram as vidas impactadas pelo empenho da Wiz Co e do Bmg em tornar o mercado financeiro e de seguros mais moderno e acessível. E isso é só o começo”, finaliza Terzi.

bmgb CORRETORA DE SEGUROS

em números

61,2 MM de Receita Bruta no primeiro trimestre de 2023

LUCRO BRUTO (R\$)
4,3 MM (2020*)
81,8 MM (2023)

RECEITA BRUTA (R\$)
119,8 MM (2020)
289,5 MM (2023)

CLIENTES ATIVOS
3 MM (2020)
4,7 MM (2023)

* Contrato a partir de novembro.

BRB Seguros: forte atuação em balcão e canais digitais

As transformações que a tecnologia traz ao bancassurance tradicional não são, de forma alguma, uma sentença de extinção. Consultorias e especialistas continuam validando o bancassurance físico, porém, são unânimes em afirmar que as operações não podem mais levar em conta apenas o canal presencial. É preciso integração com uma estratégia multicanal, focada na análise de dados para uma melhor oferta e experiência ao cliente. É justamente nesse sentido que caminha a parceria Wiz e BRB (Banco de Brasília), a terceira aliança *joint venture* da Wiz Co desde que abrangeu seu modelo de negócio em busca de diversificação de receita.

O BRB foi fundado em 1964, no Distrito Federal, sendo um dos mais tradicionais bancos do país. Em 2021, quando a parceria foi firmada, contava com mais de um milhão de clientes, vindo de um crescimento acelerado nos anos anteriores, demonstrando forte crescimento no crédito e no financiamento imobiliário, o que representava oportunidade de seguridade. Sob esse contexto e na visão estratégica do BRB na busca de parceiros estratégicos para segmentos específicos de negócio, em dezembro de 2021 nasceu a BRB Seguros.

Há alguns anos, o BRB já mantinha conectada sua estratégia de negócio às transformações digitais do segmento. Ainda, empreendia uma expansão física para as regiões Centro-Oeste e Nordeste e articulava parcerias. As operações de seguridade são importantes aliados para os bancos, promovendo a rentabilização e fidelização de clientes e, a partir disso, Wiz e BRB enxergaram uma oportunidade importante. Para isso, a oferta de produtos e o modelo de atu-

ação precisariam ser otimizados. “Sabíamos que era preciso incrementar os negócios de seguridade e, ainda, investir em maior inteligência de dados não só para qualificar ofertas à base de clientes, mas também em metodologias de acompanhamento comercial”, explica Alexandra Camelo Braga, CEO da BRB Seguros.

Para a Wiz Co, a *joint venture* com o BRB representava, só de saída, múltiplas oportunidades. “Era possível aplicar a nossa experiência atuando no modelo bancassurance de quase cinco décadas para incrementar as vendas nas agências do BRB, desenvolver uma estratégia comercial omnichannel com base em inteligência de dados e, ainda, capitalizar a grande base de correntistas e mutuários”, complementa Marcus Vinícius, CEO da Wiz Co.

Com a união das companhias, produtos foram criados e outros foram atualizados, a presença online para a venda e gestão de seguros foi otimizada e a Wiz Co conseguiu apoiar o modelo comercial no canal de agências. “Já havia nas agências times comerciais bastante qualificados, mas os métodos de acompanhamento, análise de resultados e de qualificação da oferta certa para o cliente certo alavancaram os números da nossa venda de seguros”, detalha a Alexandra Braga, citando a liderança que hoje a BRB Seguros tem em apólices residenciais no Distrito Federal como um exemplo concreto.

Dos hoje 7 milhões de clientes do BRB, nos quais 3,3 milhões são do BRB Fla, 251 mil são clientes de pelo menos algum produto de seguridade, consórcio, capitalização e previdência. “Temos ainda uma grande base para atuar, e isso nos dá um espaço muito promissor de incremento. Sem falar na expansão que o BRB vem promovendo, principalmente no Nordeste, que apresenta perspectivas incríveis para a BRB Seguros”, analisa Alexandra Braga.

BRB SEGUROS

em números



55,4 MM
de Receita Bruta
no primeiro
trimestre de 2023



CLIENTES ATIVOS

BRB
1 MM (2019)
7 MM* (2023)



LUCRO LÍQUIDO (R\$)
79,8 MM (2022)

LUCRO BRUTO (R\$)
168,3 MM (2022)



RECEITA BRUTA (R\$)
206,7 MM (2022)

BRB SEGUROS
247 MIL (2022)
251 MIL (2023)

* 251 mil são clientes da BRB Seguros

Banco Vermelho: o banco digital mais flamenguista do Brasil

Lançado em julho de 2020, em parceria com o Flamengo, o banco digital Nação BRB FLA/Banco Vermelho tem sido fundamental à expansão do BRB, crescimento de sua base de clientes e, consequentemente, um nicho importante para a oferta de seguros.

A parceria entre BRB e Wiz acelerou e apoiou a escalada do Banco Vermelho com o desenho de novos produtos e jornadas, utilizando inteligência de dados para uma oferta qualificada de seguros aos clientes mais flamenguistas do Brasil.

O Banco Vermelho está, atualmente, presente em 93% dos municípios brasileiros e conta com mais de 3 milhões de clientes, que dispõem de um amplo portfólio de produtos, incluindo cartões de crédito e seguros.

Tecnologia amplia a oferta de produtos da corretora em diferentes canais

A BRB Seguros, em parceria também com o BRB Fla e todos os canais digitais do BRB, desenvolveu internamente uma plataforma que possibilita ofertar os produtos de seguros da corretora em todos os canais ao mesmo tempo. Ela funciona se conectando com as APIs das seguradoras, com o respaldo da segurança de dados e atendendo à Lei Geral de Proteção de Dados, e, dessa forma, é possível ofertar ao cliente todo seu portfólio de produtos.

Segundo Alexandra Braga, a plataforma foi desenvolvida junto ao time de tecnologia da Wiz e amplia a oferta para parceiros. “Essa solução, que chamamos de DBS, permite a oferta de produtos securitários em todos os canais, sendo eles digitais, versão web, ou em qualquer outro formato. Dessa forma, temos muito mais agilidade na disponibilização do portfólio e consequente facilidade na gestão”, finaliza.



Crédito: Gesival Kebec Nogueira

PALAVRA DE WIZZER

Aos 50 anos, a Wiz Co demonstra ter a mesma disposição de quando era uma jovem empresa, mas com uma rara expertise, que a coloca em posição de destaque. Me sinto privilegiada de contribuir para esse crescimento. Como sempre fiz nesses 20 anos de empresa, estarei alerta e preparada para todas as oportunidades que surgirem e para os desafios que vierem!

Robertha Mota | Diretora estatutária do Grupo Wiz Co na operação da BRB Seguros

Há oito anos, a Wiz Co dava seu passo mais arrojado rumo ao crescimento...

Em 2015, depois de um movimento ousado de reestruturação da operação e entrada de novos sócios, a Wiz Co fez da abertura de capital uma oportunidade de acelerar o crescimento do negócio e fortalecer sua governança



Executivos e gestores Wiz na Bolsa de Valores na abertura do pregão. IPO da Wiz Co foi o único realizado pela Bovespa em 2015.

Em um mercado desafiador como o brasileiro, a Wiz Co traçou uma estratégia ambiciosa para fortalecer sua posição e impulsionar seu crescimento. Em 2012, a empresa optou por trazer novos sócios para aprimorar sua governança e ampliar seus negócios, e decidiu abrir seu capital, dando início a um processo de preparação para o IPO (Initial Public Offering) que culminou em resultados determinantes para a estrutura que a empresa tem hoje.

No período de 2012 a 2015, o grupo empreendeu uma revisão completa de seu modelo de negócios. Reconhecendo a importância da governança e da tomada de decisões embasadas em dados, buscou novos sócios e uma equipe de gestão com grande expertise, muitos deles oriundos do setor de telecomunicações, segmento acostumado à tomada de decisão com forte embasamento técnico, além de contar com especialistas em gestão, recém-ingressados no grupo, que contribuiriam para a otimização das operações e deixaram o legado de método que é perpetuado até os dias

de hoje em toda a companhia. Segundo Lucas Neves, CFO e diretor de Relações com Investidores da Wiz Co, “a entrada da GP Investimentos como sócio e a formação de uma equipe de liderança sólida foram passos fundamentais para a transformação”.

Reestruturação e preparação para o IPO

Para esse momento, a Wiz Co contou com a consultoria da McKinsey para revisar seu planejamento estratégico. A empresa investiu na melhoria de seus bancos de dados, inteligência e CRM, bem como na maturidade de seus controles internos e informações gerenciais. Todos os processos internos foram redesenhados, em uma iniciativa que envolveu uma ampla equipe e culminou na preparação para o processo de abertura de capital.

No entanto, antes de lançar seu IPO, a PAR Corretora, como se chamava à época, enfrentou um cenário desafiador. Em 2014, a economia do país teve um

crescimento do PIB quase nulo e havia apreensão a respeito dos resultados das eleições, o que deixou a Bolsa de Valores muito volátil. Na época, a companhia dependia fortemente do contrato com a CAIXA, que representava aproximadamente 95% de sua receita.

Determinada a superar um cenário adverso, a Wiz Co contratou cinco bancos de investimento – Bradesco BBI, Itaú BBA, BTG Pactual, Credit Suisse e JPMorgan. – para assessorar o processo do IPO. Ela adotou uma estratégia de proximidade com o mercado, realizando reuniões e abrindo informações para mostrar a força de sua proposta de valor. “Buscamos uma abordagem transparente e aberta, compartilhando detalhes importantes com os investidores”, pontua Neves.

Cerca de 60 analistas de mercado foram trazidos pela Wiz Co para conhecer a sede em Brasília, como parte dessa estratégia de aproximação. Além disso, gerentes de Marketing e Canais da Wiz foram mobilizados para dialogar com os analistas de mercado.

Ao longo do processo, ainda foram contatados cerca de 300 fundos de investimento. Os principais fundos do Brasil e dos Estados Unidos foram abordados, e a equipe explicou sua proposta, recebendo valiosos feedbacks. Essas informações foram utilizadas para ajustar a narrativa da empresa, visando atender às expectativas dos investidores.

Apesar do cenário desafiador na Bolsa de Valores na época – um sinal disso é que o IPO da Wiz Co foi o único realizado em 2015 – a oferta foi um sucesso, com uma valorização de mais de 14% logo nas primeiras horas do pregão. A empresa vendeu 49% do seu capital, arrecadando cerca de R\$ 600 milhões.

Resultados Pós-IPO

Desde a abertura de capital, a Wiz Co registrou um crescimento notável em seus resultados. A diversificação de negócios e a ampliação de seus canais de atuação foram fatores-chave nesse processo. A empresa passou de um negócio focado em um único cliente, a Caixa Seguridade, para um grupo formado por 12 unidades de negócio, com mais de 20 parceiros, consolidando-se como especialista em bancassurance e atuando em balcões de grandes instituições financeiras, como Inter, Bmg, BRB, Grupo Omni, Paraná Banco, entre outros, distribuindo bilhões de reais em crédito e consórcios.

A empresa distribuiu cerca de R\$ 740 milhões em dividendos desde então. Outras conquistas que podem ser creditadas ao processo de fortalecimento e modernização da governança, resultado da preparação para a abertura de

**“
Nosso IPO reforçou nossa governança e nos trouxe visibilidade. Isso nos permitiu diversificar nossa base de clientes e expandir nossos serviços, resultando em um crescimento significativo nos últimos anos.
”**

Lucas Neves,
CFO da Wiz Co



Crédito: Gestival Kebec Nogueira

“ PALAVRA DE WIZZER

A Wiz Co é uma companhia que se reinventa a todo momento e é um local perfeito para quem quer crescer. E vai continuar se reinventando para ser melhor e manter-se na vanguarda do segmento. A gente vai gerar ainda mais transformação na história da companhia e do mercado bancassurance e de seguros brasileiro!”

Stefania Fernandes | Superintendente de relações com investidores e M&A

capital e entrada de novos sócios, incluem o primeiro lugar no ranking Great Place to Work do Centro-Oeste e o reconhecimento como uma das 150 melhores empresas do Brasil para trabalhar.

Por meio de uma estratégia cuidadosamente planejada, a companhia conseguiu se posicionar como um player ativo e diversificado no mercado de seguros. A abertura de capital proporcionou maior visibilidade, atraiu novos sócios e permitiu a conquista de novas oportunidades de negócios. Com uma governança sólida, resultados financeiros expressivos e um time comprometido, a Wiz Co continua a trabalhar para consolidar sua posição como referência no setor de seguros, crédito e serviços correlatos. “Estamos entusiasmados com o futuro da empresa e confiantes em nossa capacidade de gerar valor a longo prazo para nossos acionistas e parceiros de negócios”, conclui Lucas Neves.

Pessoas talentosas merecem voar alto

Colaboradores da Wiz Co explicam como é trabalhar com uma cultura forte que fomenta o sucesso do grupo e o desenvolvimento pessoal de cada um

É comum ver na Wiz Co colaboradores que têm mais de uma década de casa e se orgulham de sua trajetória. Que entraram no grupo como analistas ou assistentes e se desenvolveram até assumir um cargo de liderança. Os Wizzers, como são conhecidos internamente, são os protagonistas desses 50 anos do grupo, que se tornou a corretora de seguros referência em bancassurance do mercado. Isso só foi possível com as atitudes das equipes no dia a dia: o comprometimento, a paixão, a resiliência e a persistência para fazer dar certo.

“A Wiz Co é feita por pessoas apaixonadas, que trabalharam duro e acreditaram que, juntas, podem levar a nossa companhia cada dia mais longe. É como uma grande torcida”, afirma Marcus Vinícius de Oliveira, CEO da Wiz Co, que se surpreende a cada dia com o nível de comprometimento dos Wizzers. “A depender de mim, atuaremos cada vez mais unidos com foco nas nossas pessoas e em nossa cultura”, completa.

Unimos pessoas diferentes para se desenvolverem e alcançarem resultados incríveis, pode vir o desafio que vier.

Desde 2021, o Grupo Wiz Co conta com uma área dedicada exclusivamente à promoção e manutenção da cultura organizacional, que atua dentro da Diretoria de Gente e Cultura. Essa iniciativa tem como objetivo estimular o desenvolvimento das pessoas – hoje, cerca de 1.700 colaboradores trabalham no grupo – não somente pela perspectiva de carreira profissional, mas para que as boas atitudes ultrapassem os muros da organização e gerem reflexos positivos em suas vidas como cidadãos.

Essas atitudes corporativas se refletem no espírito de equipe que move o grupo rumo à sustentabilidade e perenidade do

negócio. Não à toa, a Wiz Co aparece há cinco anos entre as 150 melhores empresas para se trabalhar, de acordo com um dos mais importantes rankings no que se refere à gestão de pessoas nas empresas, o Great Place To Work (GPTW). E, em 2022, a Wiz Co ficou em primeiro lugar no ranking das melhores empresas para se trabalhar do Centro-Oeste.

Um bom exemplo de engajamento entre Wizzers foi a revolução criada na empresa, em 2003, para a forma de vender e atender clientes. A criação do Modelo Asven, um modelo de trabalho com assistentes de vendas - origem do nome Asven - alocados nos balcões da CAIXA, foi essencial para ampliar as vendas da Wiz Co e é utilizado até hoje como estratégia na formação da força de vendas do grupo.

Em 2022, a união entre todos os times para alcançar a meta de R\$ 1 bilhão de faturamento é outro bom resultado do poder de mobilização e da sólida cultura organizacional. O movimento ficou conhecido internamente como #1BiWiz. Esse era um dos diversos objetivos delineados em 2018 para o crescimento do grupo, que envolveu a operação de ponta a ponta.

Cada Wizzer é único

Com o propósito de “assegurar empresas e pessoas, gerando impacto positivo nos negócios e na sociedade”, a Wiz Co entende a valorização profissional como ponto chave que leva ao comprometimento de toda a organização, promovendo a diversidade e equidade e sempre considerando as necessidades específicas e características das pessoas.

“Existe na Wiz Co uma troca extremamente produtiva”, pontua Marcus Oliveira. “Nós nos responsabilizamos pelo desenvolvimento e cuidado dos colaboradores, e eles se responsabilizam com competência e vontade de vencer pela empresa. Eu não entendo como essa relação poderia ser melhor”, orgulha-se.

Ao longo desta edição, você poderá ler os momentos marcantes dessa jornada de 50 anos e também as perspectivas para o futuro da Wiz Co, mas não sem antes conhecer algumas histórias de pessoas que contribuíram para o sucesso do grupo. Com a palavra, os Wizzers:



A história da Gerente de Estruturação, Desenvolvimento e Novos Negócios da Wiz Parceiros, **Ana Carolina Nerva Blumm**, começou em 2019, como Product Owner (PO) da squad da Rede. “Na época, tinha o foco em tecnologia e o meu objetivo era ajudar a maior unidade da Wiz Co a ir mais longe, com a Wizon, a plataforma de gestão de times de vendas da época”, relembra. Ana conta que essa foi uma experiência fundamental para entender o ecossistema da companhia e aprendeu na prática sobre os valores de união para ir mais longe. “A Wiz Co representa a minha casa fora do lar e me instiga a buscar a minha melhor versão, e a me reinventar”, afirma Ana. “Espero poder continuar sendo instigada a ser melhor, empreender em qualquer setor e voar alto”.

Crédito: Geisival Kebec Nogueira

Crédito: Gesival Kebec Nogueira

O mineiro **Carlos Alberto dos Santos** atua hoje como Supervisor Jurídico, mas sua trajetória na Wiz Co começou há 27 anos, quando, atuando como bancário em Brasília (DF), recebeu o convite para assumir um cargo na gerência administrativa e financeira, ainda na Fena Corretora, no Rio de Janeiro, para onde se mudou com a família. "Na época, eu aceitei um desafio", conta Carlos. "Não sabia nada de seguros ou o que era uma corretora de seguros". Ao longo de sua carreira, ele conta que passou por muitos outros momentos de aprendizado: mudança da razão social, abertura de capital, enorme crescimento de receita e de

colaboradores, entre outros momentos importantes. Um dos mais relevantes e que se lembra com carinho, foi a mudança da matriz da corretora do Rio de Janeiro para Brasília, em 2003. "Ter colaborado ativamente na mudança da matriz é um grande marco da minha história aqui. Saber que contavam comigo para isso e contribuir para a vinda e o crescimento da Wiz Co em Brasília é uma grande realização pessoal", orgulha-se. No mesmo ano, Carlos voltou para o DF, onde conseguiu comprar a sua casa própria. Ele segue dizendo que tem enorme prazer em trabalhar na empresa. "Não pretendo parar por enquanto", celebra.



"A Wiz Corporate é o grande projeto da minha vida", celebra **Júlio Freitas de Cantuaria Cardoso**, Gerente de Estruturação e Performance, e um dos responsáveis por reestruturar a área de operações, com a criação de uma vertical especializada e a otimização dos processos de pós-venda. "Na minha carreira e vida pessoal, posso resumir minha atuação com uma palavra: transformação", conta. Isso porque foi a Wiz Co que, ao longo dos oito anos de carreira, proporcionou-lhe transitar por diversas oportunidades até assumir o seu primeiro

cargo de gestão. Ele conta que ser líder de um time mudou a forma como enxergava o mundo corporativo. "Me descobri um apaixonado por desenvolver pessoas e pelo desafio diário de realizar entregas em equipe. Hoje, afirmo que o futuro da Wiz Corporate é brilhante! Reunimos profissionais fora de série e que compartilham do mesmo objetivo: o crescimento da companhia, associado à tecnologia que se tornou a marca da Wiz Co para ofertar cada dia mais soluções inteligentes e uma experiência otimizada para os nossos clientes".

Crédito: Gesival Kebec Nogueira

Crédito: Gesival Kebec Nogueira

A Superintendente de Operações e Suporte Comercial na Promotiva, **Stefania Bulhões** é aquela colaboradora saudosa. Tanto que esteve no Grupo de 2014 a 2019, não aguentou de saudades e voltou em 2021 para seguir nessa jornada que já dura mais de sete anos. "Tenho muito orgulho de tudo o que construí, de olhar para trás e ver quantos desafios vencemos juntos, crescemos, nos diversificamos e nos reinventamos", comenta. Mas o momento mais marcante da sua carreira foi quan-

do deixamos de ser PAR Corretora e passamos a ser Wiz. "Este foi um dos símbolos das grandes mudanças e transformações que teríamos: uma cultura forte, um posicionamento de marca estratégico, diversificação de negócios e resultados ainda mais extraordinários", relembra. "Aqui é onde vejo meu futuro, junto das pessoas incríveis que fazem parte e que são a Wiz Co! As expectativas são altas, o trabalho é árduo e constante. Estou super animada por tudo que ainda podemos realizar!"





Nos 20 anos de Grupo Wiz Co, hoje na operação da BRB Seguros, a **Robertha Eberius Mota**, Diretora de Negócios, Clientes e Canais, passou por muitos desafios e tem várias histórias para contar, mas a que ela elenca como a mais significativa ocorreu logo após o nascimento de sua primeira filha. “Ao fim da licença, a única certeza de que tinha era que não gostaria de voltar para a mesma dinâmica que vivia antes da maternidade, e a Wiz Co me proporcionou assumir uma nova posição, que trouxe a tranqui-

lidade que eu precisava para aquele momento”, celebra Robertha, que começou sua atuação como ASVEN, evoluindo dentro de casa e depois trabalhando diretamente com a remodelagem do modelo de comercialização dos seguros dentro da Caixa. Ela trouxe para o grupo sua importante contribuição para a implantação da plataforma exclusiva de vendas em múltiplos canais (DBS- Digital Bancaseguros) e da plataforma de gestão de indicadores e times comerciais (BRB Completo), na operação da BRB Seguros.

Crédito: Gesival Kebec Nogueira

Crédito: Gesival Kebec Nogueira

A Coordenadora de Sinistro, **Janilene Alves dos Santos**, soma mais de uma década de Wiz Co, a partir de uma história que começou em 2005, como atendente de telemarketing. A partir daí, sua carreira passou pelas atividades de contencioso e de ouvidoria, que a levaram ao cargo de supervisora. Neste ano, assumiu o desafio de coordenar o time de sinistros de pessoas, dentro da unidade Wiz Concept. “Aqui, sou parte de uma empresa dinâmica, que permite às pessoas trabalharem com autonomia, provocando o

seu senso de dono e a busca por sua melhor versão”, celebra. Entre suas realizações profissionais, estão os projetos de Contato Humanizado na Ouvidoria e o Projeto D.E.U.S - Definição da Esteira Única de Sinistros para a regulação dos produtos de Vida, Previdência, Prestamista e Habitacional (MIP). “Entre as conquistas pessoais que meu trabalho me proporcionou estão o curso de pós-graduação, que contribuiu muito com o meu crescimento, e minha casa própria, o sonho dos brasileiros da geração x”, orgulha-se.



Crédito: Gesival Kebec Nogueira



O Especialista em Comunicação **Luciano Dalmiglio** conta que a primeira coisa que chamou a atenção dele quando entrou na Wiz Co, 13 anos atrás, foi a cultura organizacional, os valores e a visão de futuro do grupo. “A Wiz Co tem sido muito mais do que apenas um local de trabalho. Ela representa uma parte significativa da minha vida, uma fonte constante de inspiração, um ambiente no qual sou apaixonado por minhas atribuições e local onde encontrei co-

legas incríveis”, confia. Luciano conta que, entre todas as conquistas pessoais que alcançou enquanto funcionário, a mais importante foi a cultura de apoio da Wiz Co permitir que ele exerça a paternidade ao lado do filho, Antônio, que nasceu em 2013. “A empresa valoriza o equilíbrio entre vida pessoal e profissional e, graças a isso, pude desfrutar de uma qualidade de vida equilibrada, o que acabou proporcionando um momento mágico em minha vida”.

Nova Unidade de Negócio do grupo, Promotiva chega para ampliar resultados

Gestora da maior rede de correspondentes bancários do Banco do Brasil, empresa foi adquirida no fim de 2022 e já demonstra resultados expressivos

A aquisição da Promotiva pela Wiz Co, no momento em que o grupo celebra 50 anos, marca o início de uma nova jornada. Fundada em 2015, a Promotiva é a gestora à frente da maior rede de correspondentes bancários do Banco do Brasil, a rede Mais BB, que atua na oferta customizada e ampla de produtos de crédito, consórcios e seguros. É mais um passo importante para a consolidação da Wiz Co, que adquiriu a empresa em novembro de 2022, como referência e líder do segmento.

Com operações em mais de 3 mil municípios no Brasil, a Promotiva gere uma rede de mais de 400 COBANS (correspondentes bancários), o que significa presença em mais de 50% das cidades brasileiras. Dentro do portfólio de produtos, destaca-se a oferta exclusiva de crédito para pessoa física, em modalidades como crédito consignado, automático e BB Crédito Benefício, entre outros, além de consórcios e serviços básicos, como abertura de conta, capitalização e cartões de crédito Ourocard.

COMO FUNCIONA O MERCADO DE CORRESPONDENTES BANCÁRIOS NO BRASIL

Correspondente bancário, conhecido como COBAN, é o nome dado a estabelecimentos não bancários que passaram a ser contratados e habilitados como pontos de acesso a serviços dos bancos. É um canal essencial na bancarização da população, à medida que oferta serviços às comunidades e pequenos centros que vivem em regiões desprovidas de agências.

Rodrigo Salim, diretor executivo da Promotiva, lembra que as primeiras conversas tiveram início em 2018, mas, em razão dos impactos causados pela pandemia, as tratativas só foram retomadas no ano passado. A sinergia entre os negócios, a cultura inovadora da Wiz Co, o aparato tecnológico e o plano ousado de crescimento foram, segundo Salim, aspectos fundamentais para que a integração fosse consumada.

Em pouco tempo, os resultados já começaram a aparecer. “A Promotiva chegou jogando. Entrou e, no final de dezembro, já estava trazendo receita para o grupo”, afirma Salim. “Estamos dentro do Banco do Brasil com uma linha de suporte de mercado extremamente interessante para a comercialização de produtos, uma vez que trabalhamos com mais de 400 correspondentes bancários”, complementa.



Crédito: Wallace Feitosa

Expansão da rede e crescimento orgânico

O cenário competitivo para os bancos, com a entrada das fintechs, nativos digitais, faz com que instituições tradicionais olhem para mudanças no futuro, buscando novas fontes de receitas e com uma necessidade urgente de transformação. “Hoje, os clientes não estão apenas dentro das agências físicas para fazer negócios, estão se movimentando por onde desejam, e aí que entra a importância dos COBANS, atendendo as necessidades desses clientes”, destaca Salim.

A Wiz Co tem expertise na comercialização de seguros e produtos de crédito e consórcio, tendo como sua principal atuação trazer para a instituição bancária clientes que não costumam ir além dos serviços mais comuns fornecidos. Salim

Eu vi esse processo de transformação da Wiz Co de perto, pude acompanhar momentos bacanas, alegres, mas períodos difíceis também, nos quais nos unimos e buscamos ser diferentes, fazer sempre o melhor no dia seguinte, sem baixar a cabeça.

Rodrigo Salim,
diretor executivo da Promotiva

explica o modelo: “Temos times regionais espalhados pelo Brasil que, aliados à estratégia da superintendência do banco e da gerência regional, conseguimos operar nessas carteiras dedicadas nos estados e municípios e crescer de forma orgânica e sustentável”.

Entre as oportunidades, Salim destaca o potencial de estabelecer novos negócios envolvendo consórcios no segmento agro, no qual o Banco do Brasil hoje é líder, e lista três objetivos que podem fazer a Promotiva alavancar seus resultados num cenário de curto, médio e longo prazo.

1. Fortalecer a atuação nos segmentos que são o negócio principal da Promotiva – crédito e consórcio – e expandir a rede de COBANS nos próximos 12 meses.
2. Desenvolver o aparato tecnológico para escalar a operação e otimizar processos, beneficiando a área de vendas e estreitando o relacionamento de ponta a ponta.
3. Separar as linhas de negócio e esteiras de produto, tornando as execuções mais claras e eficientes para todos os envolvidos.

Com tantos anos de empresa, Salim faz da celebração dos 50 anos da Wiz Co uma trajetória com toque pessoal. Ele viu o grupo ganhar maturidade, se reinventar, superar desafios e dúvidas importantes do mercado, sem perder a resiliência. Para o executivo, um ingrediente é primordial para essa fórmula de sucesso: a dedicação e empenho das pessoas que fazem parte da cultura Wiz Co.

Promotiva em números

NÚMEROS DA OPERAÇÃO

Referentes ao 1º trimestre de 2023

+ R\$ 1,6 BI CRÉDITO PF

+ 400 COBANS ATIVOS

+ R\$ 486 MM CARTAS DE CONSÓRCIOS VENDIDAS

~R\$1,5MM PRODUÇÃO LÍQUIDA MÉDIA POR COBAN

EVOLUÇÃO DOS CANAIS DE ATENDIMENTO

2016-2020 (em milhares)

+ 19% COBANS

- 17% Agências Bancárias

EVOLUÇÃO DAS TRANSAÇÕES BANCÁRIAS

2016-2020 (em bilhões)

+ 32% COBANS

- 41% Agências Bancárias



Crédito: Gesival Kebec Nogueira

PALAVRA DE WIZZER

Com a junção da Promotiva à Wiz Co, entramos em um novo capítulo da nossa história e, conseqüentemente, da minha trajetória profissional também. Toda mudança gera oportunidades e creio que estar ao lado de um grande grupo será muito importante para o negócio e para todos que fazem parte da Promotiva.

Rodrigo Matos | Coordenador de Suporte Comercial da Promotiva

Breve história, grandes resultados

A Wiz Parceiros, que nasceu a partir do primeiro M&A do grupo, é o marco do início de atuação fora do balcão Caixa, e hoje é uma gigante do setor de consórcios e crédito

Modalidade popular no Brasil, o consórcio tornou-se uma solução adequada para diversas necessidades do comprador, seja para adquirir um imóvel, automóvel ou até mesmo um serviço como, por exemplo, pagar uma formatura ou mesmo uma cirurgia plástica. No cenário econômico atual, com alta taxa de juros, ele ganha ainda mais força como uma alternativa ao financiamento tradicional, por isso, cresce em média dois dígitos ao ano. Em 2022, saltou mais de 13%, com faturamento na ordem de R\$ 252 bilhões, de acordo com a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac).

A trajetória da Wiz Parceiros, que completa seis anos após sua aquisição, caminha ao lado dessa curva ascendente. A unidade de negócio da Wiz Co especializada na estruturação e gestão de canais de distribuição de consórcios e produtos financeiros investiu, ao longo do tempo, em tecnologia, diversificação de portfólio, além de uma ampla rede de distribuição, através de seus parceiros, para alcançar resultados consistentes.

Com faturamento de vendas de mais de R\$ 6,2 bilhões no último ano, a Wiz Parceiros conta hoje com uma rede de 2,5 mil parceiros espalhados por todos os estados do país, além de mais de 23 mil pontos de venda. Mas, para chegar a esses números, houve um longo caminho de resiliência, inovação e aprendizados. “Em 2017, quando a Wiz Co adquiriu 100% da Finanseg - antigo nome da Wiz Parceiros -, trouxemos a primeira operação fora do balcão da Caixa para a Wiz Co. Foi uma grande virada de chave”, relembra Maira Fonseca, diretora da Wiz Parceiros. “Depois, em 2021, começamos a operar com outras bandeiras, como Itaú e Santander, explorando novas possibilidades de consórcios”.

Com uma estratégia de crescimento focada na diversificação de portfólio, a Wiz Parceiros conta com a oferta de produtos financeiros, além do consórcio, como o WizCred, solução de crédito



Crédito: Ana Paula Araújo

Maira Fonseca,
diretora da Wiz
Parceiros

to como financiamento imobiliário, CGI (crédito com garantia de imóvel), capital de giro para empresas e antecipação de FGTS para pessoa física, entre outras.

Referência em consórcio no Brasil

Identificar no mercado oportunidades de estruturar e gerenciar canais externos para a distribuição de consórcios está na essência da Wiz Parceiros. E, hoje, estar dentro das principais instituições do Brasil faz com que a Wiz Co, com suas 12 unidades de negócio, tenha uma visão privilegiada. Maira acredita que se trata de uma porta de entrada importante para o grupo. “Nossa história serviu para pavimentar uma estrada muito sólida no segmento de consórcio e, com isso, ganhar confiança e estreitar o relacionamento com grandes instituições financeiras do país”, ressalta Maira.

Em seis anos, a unidade estabeleceu parcerias com as maiores administradoras de consórcio do país – Santander, Itaú, Banco do Brasil, CNP, Porto e Embracn – e ampliou a distribuição e variedade de carteiras de crédito. O que representa um salto de vendas de R\$ 2 bilhões para R\$ 6,2 bilhões entre 2017 e 2022.

A entrada no segmento agro, com a comercialização de consórcios de pesados, como maquinário agrícola, caminhões e colheitadeiras, fez com que a Wiz Parceiros aumentasse a capilaridade de sua operação, em especial na região Centro-Oeste do Brasil, oferecendo aos parceiros um time de campo especializado e capacitado para orientar sobre os melhores produtos e práticas do mercado. Para o futuro, Maira destaca que a expectativa é de que o agro seja um segmento ainda mais promissor na economia do Brasil.

“Olho para a frente com uma perspectiva de crescimento constante, e a nossa história indica para esse rumo. Estamos falando de produtos que estão aí por décadas, que fazem parte do cotidiano do brasileiro”, afirma a diretora, que lista duas prioridades que estão na agenda da Wiz Parceiros para os próximos anos: oferecer mais soluções para nossos parceiros e ampliar parcerias com as grandes instituições financeiras, impactando o resultado da Cia.

EVOLUÇÃO DO FATURAMENTO DA WIZ PARCEIROS E RESULTADOS ATÉ 2022



+ R\$ 6,2bi

Cartas de consórcios vendidas FY22
+ 131% vs FY17



+ 2 mil

Parceiros cadastrados no 4T22
+ 859% vs 2017



+ 30 mil

Pontos de Vendas
+ 900% vs 2017



Crédito: Gesival Kebec Nogueira

PALAVRA DE WIZZER

A Wiz representa minha fonte de inspiração profissional e pessoal. Ao longo desses anos, tive a oportunidade de trabalhar com pessoas apaixonadas pela Wiz, que me apoiaram e ajudaram a superar cada desafio. Tenho grandes expectativas de crescimento contínuo junto à Wiz Co.

Paulo Parra | Coordenador de Treinamento e Desenvolvimento Wiz Parceiros

Wiz Concept leva inteligência e tecnologia de ponta a ponta ao mercado segurador e de crédito

Unidade de negócio surgiu em 2018 e hoje traz inteligência e valor para o grupo e mercado

Criada em 2018 como uma diretoria de operações, a Wiz Concept é um exemplo prático da evolução do modelo de atuação da Wiz Co nos últimos anos, quando a empresa apostou na diversificação de negócios. Com o objetivo inicial de desenvolver um olhar mais estratégico em termos de soluções internas, não demorou muito para que a diretoria ganhasse status de unidade, gerando inteligência e valor dentro de casa e levando conhecimento para o mercado.

Inicialmente chamada de Wiz BPO, do inglês *Business Process Outsourcing* – origem do nome, a unidade era voltada para a realização de processos e terceirização de mão de obra especializada, na qual absorvia os processos de empresas parceiras e os executava como serviços para os clientes e outras unidades do grupo.

Com o passar dos anos, a operação foi ampliando e aportando mais tecnologia nos processos voltados para o mercado de seguros. Em abril de 2022, a área expandiu o segmento de atuação e adotou novo nome e posicionamento. Wiz Concept: uma casa de soluções completa especializada em seguros e crédito. Hoje, a unidade é protagonista no movimento de mudança digital na venda de seguros e fornece soluções de ponta a ponta, com venda, operação, pós-venda e sinistro.

“Começamos como uma diretoria de operações dentro da Wiz Co. Mas vimos que poderíamos nos transformar numa linha de negócio, levando inteligência e valor para dentro do grupo e para o mercado”, recorda Leandro Leite, diretor executivo da Wiz Concept. “Crescemos de forma acelerada. Nos especializamos em regulação de sinistros em diversos ramos, até avançarmos para o setor de agro, com a criação de uma linha completa de produtos e serviços”, afirma.

De forma orgânica, os resultados começaram a aparecer. A Wiz Concept fechou o ano de 2022 com uma receita bruta 174% maior do que a registrada em 2018. Para o futuro, pretende-se investir ainda mais em tecnologia e em consultoria especializada, possibilitando ainda mais o crescimento dos resultados de parceiros. Segundo Leandro Leite, essa prestação de serviços, que conta com a expertise do grupo em seguros e é agregada ao uso de tecnologia, é o que norteia a unidade, propiciando uma gestão completa em toda a esteira do seguro, o que impacta diretamente na experiência do cliente e sua satisfação.

“Percebemos que, para levarmos um serviço com mais qualidade e que agregasse maior valor na cadeia de seguros a nossos clientes, era preciso investir em tecnologia”, ressalta. O diretor destaca ainda, a participação da General Claims, empresa que cria soluções para gestão de

riscos e regulação de sinistros – da qual a Wiz Concept é acionista majoritária. O resultado da parceria com essa nova linha de produtos representa, hoje, cerca de 8% do faturamento da unidade.

Ganho de eficiência

Desde 2019, quando a diretoria virou de fato uma unidade de negócio, a Wiz Concept registrou um crescimento em ganho de eficiência de 50%, o que teve impacto direto nos resultados do grupo. Isso se reflete na atuação da unidade em parceria com as outras áreas de negócio da Wiz Co. “Temos um trabalho muito próximo com as demais unidades do grupo, tanto levando tecnologia, quanto na operação de vendas e consultoria”, lembra o diretor, destacando a operação em alguns balcões da Wiz Corporate.



Crédito: Rafael Vargas

Leandro Leite,
diretor executivo da
Wiz Concept

Na BRB Seguros, por exemplo, a unidade opera atualmente na venda e renovação de seguros de automóveis. Mais recentemente, em 2022, a Wiz Concept implementou soluções e firmou parcerias sólidas com as corretoras Omni 1 e Paraná Seguros, operando, respectivamente, na venda de seguros de automóveis e na esteira de pós-venda de seguros em geral.

Parte da história de sucesso da unidade está atrelada ao espírito inovador das equipes, que estão sempre de olho no avanço tecnológico e na transformação do comportamento do consumidor, o que possibilita o desenvolvimento de soluções adequadas ao momento do mercado. Foi o que ocorreu no início de 2022, com o lançamento da plataforma SmartInsure, que oferece otimização na geração de novos negócios, unificando os processos de venda e gestão da carteira e sinistros,

e com a solução NeuralNET, que utiliza inteligência artificial para facilitar o processo de regulação de sinistros, gerar pareceres técnicos, análises de risco e causa e aprimorar a detecção e prevenção de fraudes.

“Além de gerar mais resultado e receita para o grupo, essa sinergia com as demais unidades traz mais qualidade para todo o processo de atendimento. Temos uma visão mais padronizada do cliente Wiz Co”, afirma Leandro.

O objetivo para os próximos anos: ser a maior referência na oferta e no desenvolvimento de novos serviços e tecnologia para o mercado de seguros. “Esse mercado é muito compartimentado, e nós trabalhamos de uma forma diversificada, ao lado de corretores, balcões, vendedores e seguradoras em diversos ramos. Nossa equipe trabalha para entregar o melhor sempre, e esse é nosso grande diferencial”, conclui.

WIZ CONCEPT:
RESULTADOS DE 2022

+ R\$ 133,4 milhões

de reais de faturamento

+ de 40 clientes

623 mil atendimentos

(sendo 31% digitais)



Crédito: Gesival Kebec Nogueira

PALAVRA DE WIZZER

Wiz é sinônimo de oportunidades para os que estão dispostos a evoluir, aprender, encontrar sua melhor versão e, principalmente, se desafiar. Sou privilegiado por fazer parte da companhia. Me vejo como protagonista na história das conquistas da Wiz que ainda estão por vir, tendo comigo um time de pessoas comprometidas e que buscam gerar impacto e inovação.

Marques Santos | Supervisor de operações da Wiz Concept

Para cada negócio, uma solução

Jornada de transformação da Wiz Corporate é marcada por estratégia de diversificação que visa a perenidade e fortalecimento do negócio

A Wiz Corporate, nome comercial atual da antiga PAR Riscos Especiais Corretora de Seguros, surgiu em outubro de 2010 e, desde então, tem passado por uma série de transformações e conquistas. Sua origem está ligada à atuação da então Gerência Executiva de Pessoas Jurídicas, uma área dentro da antiga PAR Corretora, cujo foco era a oferta de seguros, como multirrisco empresarial, condomínio, auto frota, entre outros. A virada de chave ocorreu quando a área precisou se estruturar como uma nova empresa para atender a Caixa Econômica Federal, focando nos programas habitacionais do Governo Federal.

Por meio da oferta de seguros específicos, metodologia de vendas e estratégia de distribuição, a Wiz Corporate alcançou uma penetração de seguros neste segmento em mais de 90% das obras financiadas pela Caixa. Mas a busca pela diversificação tem sido a tônica da atuação da empresa nos últimos anos.

A unidade de negócio se estabeleceu como especialista na comercialização do Seguro Garantia Término de Obras (SGTO) e Seguro Riscos de Engenharia (SRE), especialmente nas obras do programa Minha Casa, Minha Vida. O contrato de exclusividade com a Caixa, vigente até fevereiro de 2021, impulsionou o seu crescimento e ajudou a estabelecer sua reputação no mercado.

Fim de um ciclo, início de outro

O fim do contrato de exclusividade com a Caixa impulsionou a Wiz Corporate rumo à diversificação de sua operação e a busca por novos clientes. Foi nesse momento que a força do Grupo Wiz Co se tornou crucial, permitindo que a empresa expandisse sua atuação. Ainda em 2020, ela deu início a uma transformação interna, buscando a especialização



Anderson Romani,
Diretor Executivo da
Wiz Corporate

em diferentes segmentos e contratando profissionais oriundos de diversas áreas, como o agro, indústria farmacêutica, logística e infraestrutura, entre outras.

“Percebemos a importância de nos adaptarmos às mudanças advindas do fim do contrato com a Caixa, que era a nossa principal cliente. Foi uma decisão estratégica que nos permitiu crescer e explorar novas oportunidades”, destaca Anderson Romani, diretor executivo da Wiz Corporate. “Buscamos nos especializar em diferentes setores, entendendo as necessidades e preocupações específicas de cada negócio. Isso nos permitiu desenvolver produtos personalizados graças a um trabalho consultivo junto aos nossos clientes”, acrescenta Romani.

Com a consolidação de sua atuação no mercado, a Wiz Corporate tem grandes planos para o futuro. A empresa busca aumentar seu faturamento, representando um maior percentual no faturamento líquido do grupo, o que exigirá um crescimento considerável em seus próprios balcões e uma expansão em clientes pouco explorados. “Estamos animados com as oportunidades de crescimento que surgem com a expansão de nossos balcões. Temos a ambição de nos tornar a referência em distribuição de seguros corporativos, com atuação B2B, por meio desses canais”, afirma Anderson Romani.

Tecnologia como vetor de mudanças

A aposta em tecnologia é outra estratégia fundamental. A unidade de negócio já oferece soluções inovadoras, como o WGarantia, além de contar com uma gerência voltada para Analytics, o que possibilita embasar suas decisões estratégicas em dados, e está empenhada em desenvolver uma plataforma única que ofereça soluções “one stop shop” para os clientes, facilitando a gestão de apólices, sinistros e negócios de forma ágil e simplificada. “A tecnologia desempenha um papel crucial em nossa jornada de transformação. Estamos investindo em soluções que permitirão aos nossos clientes monitorar suas apólices, responder a questionários simplificados e obter um atendimento mais consultivo e rápido”, destaca Romani.

A Wiz Corporate está determinada a se destacar dentro e fora do Grupo Wiz Co, consolidando sua posição como uma referência em seguros corporativos. Com toda essa expertise adquirida e atuação consolidada, a Wiz Corporate está pronta para enfrentar os desafios do mercado e se tornar uma líder no setor.

“Com uma equipe preparada e motiva-

da, estamos confiantes de que seremos capazes de superar nossos objetivos e criar metas ainda mais audaciosas”, ressalta Romani. Com uma história de sucesso construída sobre a base sólida de especialização e inovação, a empresa está pronta para enfrentar os desafios do mercado e se consolidar como uma das principais referências do setor.

A Wiz Corporate em números

+ 7,7 mil
processos regulados

+ 9 mil
clientes atendidos

Presente em
+ de 23
estados brasileiros

+ 126 mil
apólices emitidas

+ 200 mil
vidas atendidas

Equipe técnica com
+ de 90
especialistas em
colocação de riscos,
divididos por verticais

R\$ 319 milhões
prêmios emitidos



Crédito: Gesival Kebec Nogueira

PALAVRA DE WIZZER

O futuro da Wiz Corporate é brilhante! Posso afirmar que me vejo fazendo parte desse futuro; quero seguir desenvolvendo pessoas, construindo soluções que contribuam para o planejamento estratégico da companhia e buscando formas de tornar a Wiz Coporate uma referência dentro do mercado. A Wiz Corporate é o grande projeto da minha vida!

Júlio Freitas de Cantuaria Cardoso | Gerente de Estruturação e Performance

O valor de ser ético e os benefícios para a sociedade

Transparência, ética e integridade são princípios que conduzem a operação da Wiz Co em todas as suas frentes de negócio, reforçados por criterioso controle interno

Desde 2005, quando a ONU usou pela primeira vez o termo ESG no relatório *Who Cares Wins*, que clamava instituições financeiras a incorporarem fatores ambientais, sociais e de governança em suas atividades, as empresas, no Brasil e no mundo, foram provocadas a olhar suas operações, gestão e processos sob nova perspectiva. Desde que o ESG passou a ser critério para investimento, os ganhos se estenderam para as comunidades e para a sociedade como um todo. Iniciou-se um ciclo virtuoso que mexeu com o modelo econômico mundial ao colocar novos valores no centro da agenda corporativa.

Cada empresa, nos mais diversos setores, direta ou indiretamente, gera impactos em temas abordados pelas temáticas ESG. Os impactos gerados por uma corretora de seguros, quando falamos da temática ambiental, por exemplo, podem ser considerados menores, ou indiretos, quando comparados aos impactos visíveis proporcionados por uma indústria pesada. Todavia, não podem ser desprezados e a conscientização social de nossa sociedade se faz necessária. Portanto, a Wiz Co não demorou a fazer a sua parte e responder às necessidades de informações de seus stakeholders.

Em 2022, o Grupo Wiz Co passou a participar do Pacto Global da ONU. Essa iniciativa é uma chamada para as organizações e empresas de todo o mundo adotarem um conjunto de dez princípios nas áreas de Direitos Humanos, Trabalho, Meio Ambiente e Anticorrupção. Foi então constituída a Agenda 2030, que é composta pelos 17 Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), com o objetivo de assegurar direitos humanos, acabar com a pobreza, lutar contra a desigualdade e injustiça social e agir contra as mudanças climáticas, entre outros desafios. No que diz respeito às políticas anticorrupção, fica o desafio das empresas em combater a corrupção

em todas as suas formas, inclusive extorsão e propina.

Ciente da importância das empresas no papel de disseminação de uma cultura ética, a Wiz Co caminha para o desenvolvimento de uma governança corporativa, em seu sentido amplo, mais eficiente para o grupo, que conta com 12 unidades de negócio e cerca de 1.700 colaboradores. Nesse sentido, o objetivo é a manutenção de um negócio saudável, com excelência na gestão de riscos e aprimoramento do Compliance e normativos internos. Assim, a Wiz Co busca perpetuar sua cultura organizacional, gerando uma relação ainda mais sólida com parceiros, clientes e comunidade.

“Estamos no momento em que a nossa maior energia deve ser concentrada no aumento de sinergia entre as diferentes unidades de negócio, na estrutura de capital e na disseminação de uma cultura ética e transparente. Para isso, contamos com um Programa de Integridade consolidado capaz de olhar para essas frentes e garantir que colaboradores e terceiros cumpram padrões elevados de compliance e governança, andando lado a lado com o combate à corrupção”, diz Marcus Vinícius de Oliveira, CEO da companhia.

Compliance, gestão de riscos e auditoria interna

Desde 2012, quando a PAR Corretora começou a adequar sua composição e estrutura operacional com a entrada de novos acionistas, a GP Investimentos e a Caixa Seguradora, uma governança corporativa encorpada passou a ser uma obsessão dentro da empresa a fim de manter as melhores práticas em toda a organização.

Esse aspecto se acentuou após o IPO, em 2015, com a celebração de novos

contratos e o crescimento de linhas de negócio. Com vistas a garantir o respeito aos padrões internacionais de integridade em toda a empresa, tornou-se crucial implementar medidas destinadas a prevenir condutas indesejáveis, detectar incidentes e estabelecer mecanismos efetivos para saná-los, protegendo a companhia de riscos de não conformidade e de imagem.

Assim, em 2016, foi criada a área de Compliance da Wiz Co, com o propósito de aprimorar as práticas já existentes de governança, alinhando os objetivos da companhia a uma cultura corporativa de respeito às leis, às normas e aos regulamentos vigentes. Evoluímos o nosso compromisso com as boas práticas empresariais, fortalecendo a integridade e a transparência em nosso dia a dia, com foco na condução ética dos negócios do Grupo Wiz Co.

Com a área de Compliance, o grupo reitera os valores de transparência nos negócios, principalmente com o setor público, reforçando procedimentos internos para

ALÉM DA GOVERNANÇA, A FRENTE SOCIAL

Já no âmbito social, o grupo atua focado na equidade e inclusão, possuindo o Programa Acelera Ela, que visa impulsionar a carreira feminina na empresa. Hoje, 60% dos funcionários da Wiz Co são mulheres, e 46% dos cargos de liderança são ocupados por mulheres.

Com foco em possibilitar uma maior inclusão de diferentes grupos minorizados, também realizou, em 2022, um programa de aceleração de profissionais voltado exclusivamente para pessoas com deficiência, chamado de Speed Wiz PCD. Para este ano, realiza o primeiro programa de estágio voltado exclusivamente para pessoas negras.

o cumprimento e as adequações exigidas por normativos fundamentais como as Leis 12.846/2013 (Lei Anticorrupção), Lei 8.666/13 (Leis das Licitações), Lei 9.613/98 (Lei de Prevenção à Lavagem de Dinheiro), Circular 612/2020 da Susep, entre outros. Dessa forma, foi possível melhorar as práticas, ampliando o conhecimento sobre clientes e terceiros, investindo em ferramentas de *due diligence*, *background check* e de Riscos, realizando avaliações periódicas de riscos de lavagem de dinheiro em todo o Grupo Wiz Co.

Quanto aos normativos internos, mecanismo fundamental de Integridade, há um detalhado material disponível no site de Relações Institucionais da Wiz Co, composto de regras para contratação de terceiros e fornecedores, políticas de prevenção de fraude e corrupção, código de ética e conduta e orientações sobre gestão de responsabilidades e comportamento em situações críticas. “As políticas que pautam a conduta do grupo são revisadas e atualizadas periodicamente. Elas refletem o comprometimento da companhia e garantem a conformidade da condução dos negócios, em sintonia com as exigências do mercado”, afirma Marcus Oliveira.

O Canal Confidencial do Grupo, que funciona 24 horas por dia e 7 dias por semana, é um meio de comunicação seguro para todos os stakeholders reportarem condutas que acreditam ser ilegais ou qualquer violação aos normativos internos, como o código de ética. Uma equipe treinada de uma empresa independente atende pelo site ou por telefone, prestando os primeiros atendimentos e análises que serão os insumos das investigações conduzidas pela Equipe de Compliance.

Atualmente, todas as práticas e processos adotados estão apoiados por três áreas fundamentais de Governança que garantem a gestão eficiente de riscos, transparência e o melhor controle do Grupo:

1. COMPLIANCE

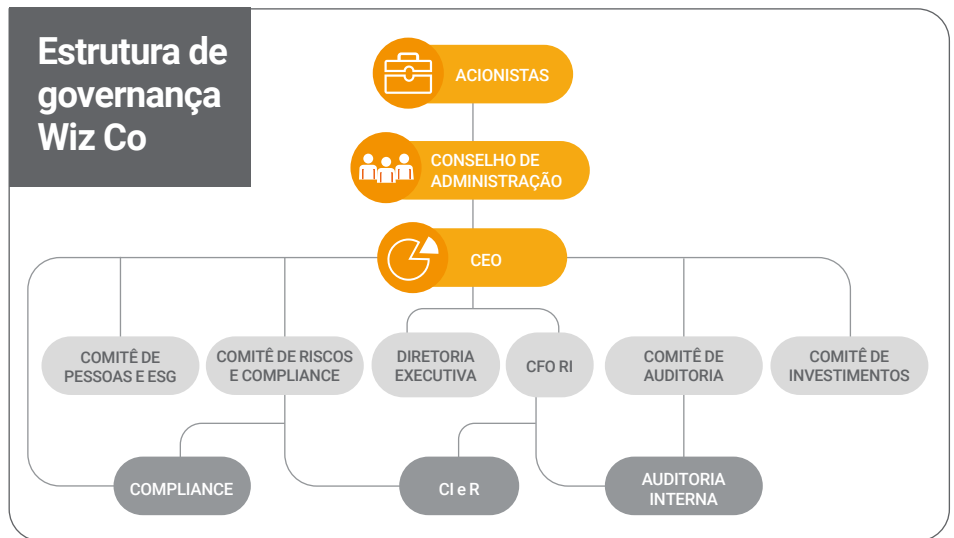
- Pré triagem de *due diligence* em terceiros, fornecedores, clientes e funcionários.
- Treinamentos de compliance baseados em riscos potenciais da vida real.
- Acompanhamento e consulta do canal da linha direta.
- Avaliação regulatória de novos produtos.
- Guardiães da cultura de integridade.

2. CONTROLE INTERNO E RISCOS

- Identificação, avaliação, tratamento, monitoramento e comunicação dos riscos enfrentados pela empresa e unidades de negócio.
- Alternativas para mitigar os riscos em linha com os objetivos estratégicos da empresa.
- Promover a cultura de gestão de passivos.

3. AUDITORIA INTERNA

- Preparação do plano semestral de atividades de auditoria interna.
- Planejar, monitorar, executar e controlar o desenvolvimento dos processos de auditoria.
- Avaliar os controles internos através de sua eficácia e sua eficiência.
- Avaliação sobre vulnerabilidades da empresa.



Crédito: Gesival Kebec Nogueira

“ PALAVRA DE WIZZER

Vejo a Wiz se consolidando como a principal parceira de negócios das seguradoras e instituições financeiras do Brasil e do mundo, levando para clientes soluções assertivas, de acordo com a expectativa do mercado. Me vejo contribuindo e criando estratégias sustentáveis para os negócios Wiz, sempre de olho na proteção dos nossos stakeholders.

Raquel Maranhão | Coordenadora de Compliance



Quer conhecer mais os Wizzers?

Leia [aqui](#) os depoimentos completos da seção “Palavra de Wizzer”.

Visão de futuro: crescer sem perder o DNA

A Wiz Co projeta para os próximos anos avançar de forma sustentável e estruturada, reforçando seu lugar de protagonista nos setores de seguros, crédito e consórcio

Um crescimento acelerado embalou os últimos anos da Wiz Co, sobretudo após 2018, quando a companhia estabeleceu parcerias e apostou em novos segmentos do mercado. Um movimento de expansão que contabiliza no período mais de 20 aquisições e *joint ventures* com grandes empresas, como Inter, Bmg e BRB, e mais recentemente Promotiva, Grupo Omni e Paraná Banco, entre outras.

Atualmente, o grupo posiciona-se como referência em atuação no modelo bancassurance, em consórcios, crédito e serviços, com resultados expressivos conquistados em 2022: são 12 unidades de negócio que, juntas, somaram um faturamento de mais de R\$ 1 bilhão. O que fez da Wiz Co a maior corretora de seguros da América Latina.

Isso se deve, na visão de Marcus Vinícius de Oliveira, que assumiu a posição de CEO da companhia no início deste ano, à grande capacidade de resiliência e adaptação frente às mudanças do mercado e a uma robusta cultura organizacional, focada em pessoas, alta performance e resultados. “A Wiz Co tem uma avenida de oportunidades pela frente. Sabemos como alavancar o negócio de um cliente, temos estofo e variados cases para demonstrar nosso sucesso, onde se busca agregar valor às parcerias”, afirma Marcus Oliveira, que viveu diversas fases da empresa.

O otimismo, no entanto, deve ser encarado com responsabilidade, ainda mais diante de um cenário desafiador no país, com altas taxas de juro e instabilidade política e econômica. “É preciso cautela para que essa evolução aconteça de forma estruturada. Espalhamos nossos tentáculos pelo mercado e, agora, vamos olhar para dentro, analisar a composição societária e nos consolidar como líderes do segmento”, projeta o executivo.

Junto ao conselho, foi feita uma revisão do planejamento estratégico para os próximos anos com o objetivo de se posicionar de forma mais simples e direta ao mercado, aos parceiros e clientes, reforçando a expertise da companhia em

quatro segmentos de atuação complementares: bancassurance, consórcios, crédito e serviços.

Novo panorama exige flexibilidade e inovação das empresas do setor

Na visão de Marcus Oliveira, é exatamente o que a Wiz Co sabe fazer de melhor, portanto é natural que seja o principal direcional para o futuro da empresa. Com subsidiárias atuando em diversas frentes, é fundamental buscar a sinergia entre as unidades e continuar investindo em tecnologia, para trazermos valor real para nossos parceiros.

Um estudo global da consultoria Deloitte, *Insurance Outlook*, vê com bons olhos as perspectivas para o setor de seguros para 2023, em especial para as empresas que conseguiram se adaptar às mudanças impostas pela pandemia, acompanhando os novos hábitos de consumo, o surgimento ou proliferação de novos riscos e acelerando o processo de inovação e transformação digital.

No cenário nacional, dados da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg) projetam um ano positivo para o setor de seguros, com crescimento estimado em 10%, levando em conta uma variação de 2% do PIB no Brasil.

Transformação e perenidade, embora possam parecer termos antagônicos, são elementos prioritários na longa vida da Wiz Co, que, nas palavras de Marcus Oliveira, já enfrentou “vento, sol e chuva”. “Cada vez mais, estamos perpetuando nosso lugar como protagonista do setor de seguros e mirando novas oportunidades no futuro”, afirma o presidente.

Assim como a história do grupo mostrou, a Wiz Co mantém o radar ligado em tendências para analisar novas maneiras de penetrar em diferentes segmentos e impulsionar os resultados com par-

ceiros, crescendo de forma sustentável. E a alavanca desse sucesso, na visão de Marcus Oliveira, são as pessoas e a expertise em negócios por meio de ferramentas adequadas para cada parceiro: “Fico feliz de caminhar pela empresa e ver que muitos líderes de hoje começaram lá atrás como analistas. Isso significa que investimos – e vamos continuar investindo – na qualificação das pessoas. O futuro dessa empresa não sou eu, ele pertence às pessoas que estão aqui, que darão seguimento ao negócio com novas conquistas”.

Sabemos como alavancar o negócio de um cliente, temos variados cases para demonstrar nosso sucesso

Marcus Vinícius de Oliveira,
CEO da Wiz Co



WIZ^{CO}



SCN Qd 02, Liberty Mall, Torre B
13° andar, sala 1301
Brasília-DF / CEP: 70.712-904



Rua Olimpíadas, 66, 12° andar
Edifício Capital Center
São Paulo-SP / CEP: 04.551-000