

Empresa do Grupo Wiz Co especializada em vendas, inteligência de negócios e serviços para o mercado de seguros e crédito encerrou o ano de 2024 com R\$ 92,2 milhões em Receita Líquida ex Comissões

A Wiz Concept, unidade de negócios do Grupo Wiz Co (B3: WIZC3) que fornece soluções e serviços para outras empresas do mercado de seguros e crédito, tem conectado cada vez mais empresas a seus clientes, graças às soluções digitais, remotas e estratégicas para toda a jornada de seguro.

A unidade, que conta com duas verticais – **Sales e Service** –, além da esteira de **Crédito**, encerrou o ano de 2024 com R\$ 92,2 milhões em Receita Líquida ex Comissões com EBITDA de R\$ 10,6 milhões, crescimento de 19,5% em comparação ao consolidado de 2023.

“Combinamos nossa expertise nos ramos de seguros e créditos com abordagens consultivas para otimizar a conversão de leads, utilizando inteligência de funil para transformar dados em oportunidades reais. Graças a esta atuação que crescemos de forma consistente no ano passado”, explica a Diretora de Operações e Performance da Wiz Concept, Raquel Oda.

Ela complementa: “Garantimos a conformidade em cada etapa da venda, desde a emissão do produto até o pagamento da primeira parcela. Além disso, oferecemos a possibilidade de gestão contínua da apólice no pós-venda, acompanhando as renovações, ajustes necessários e mantendo um atendimento de excelência para garantir a satisfação e a fidelização dos nossos clientes”.

Vertical Sales

Esta vertical potencializa os canais de distribuição e conta com expertise em gestão de funis de venda, oferecendo soluções remotas e digitais para maior rentabilização, como: venda, renovação, processamento, subscrição e emissão de seguros de forma eficiente e estratégica. Em venda e renovação, atua nos ramos de seguros massificados e crédito (pessoal, imobiliário e consignado). Em processamento, o foco são os seguros habitacional e prestamista. Já em subscrição, os ramos são: vida, habitacional e prestamista.

“Os principais diferenciais competitivos da vertical Sales são a automação e personalização; escalabilidade; Inteligência de Dados; Inteligência no Funil de Vendas; Análise Preditiva; e Equipe Especializada”, conta Raquel.

Vertical Service

“Ponte entre eficiência e excelência, a vertical transforma o atendimento, aceitação do risco, manutenção e a regulação de sinistros em experiências positivas para os nossos clientes. Isto se dá porque oferecemos soluções completas e estratégicas em atendimento, operações de aceitação, além de manutenção de seguros e regulação de sinistros, com foco em eficiência e resultados. A expertise da vertical também abrange avaliação de imóveis e inspeção de risco por exemplo”, explica Raquel.

O portfólio de serviços da vertical é amplo, enfatiza a executiva, com atuação em diversos ramos. No atendimento atuamos no Pós Venda, inclusive com Abertura e suporte no Acompanhamento de Sinistros nos mais diversos ramos. Na parte operacional, fazemos todo backoffice de operações de seguro de pessoas com implantação, manutenção, cancelamento e gestão de endossos. Já nosso backoffice de operações de previdência contamos com um time especializado em transferência de fundos, portabilidade de entrada e saída, gestão de aportes, cancelamentos, retenção, regates e endossos.

Já no processo de regulação de sinistros, atuamos nos ramos de vida em grupo, vida individual, prestamista e acidentes pessoais (todas as coberturas), seguro habitacional, responsabilidade civil profissional, seguro patrimonial, residencial e condomínio. Com diferencial no conhecimento de

regulação de sinistros de Previdência Complementar com a análise da reserva matemática e do pecúlio (cobertura de risco ofertada durante o período de acumulação de renda), entre outros ramos.

Esteira de crédito

A Wiz Concept conta com um framework de atendimento pós-venda, de acordo com a origem do negócio. Desta forma, os segmentos são tratados em cada uma das áreas operacionais de crédito – cuja esteira é adaptável e preparada para atender aos diversos níveis de complexidades e necessidades. A atuação se dá com crédito com e sem garantia, e consórcio (entrega do bem).

Temos expertise em crédito com garantia, neste caso o home equity e car equity com o gerenciando todas as etapas do processo conforme as políticas estabelecidas pelos clientes. "O tempo de liberação de crédito é feito em poucos dias, o que demonstra a nossa eficiência e agilidade acima do padrão de mercado", pontua Raquel.

Em consórcio, a empresa faz a confecção detalhada do dossiê, pré-análise documental e análise de crédito, passando pela avaliação criteriosa dos vendedores e das garantias, incluindo a vistoria do bem. Também faz a emissão de laudo técnico, formalização de contratos, cuida de todo o processo pós-contemplação, além de prestar suporte na transferência de cotas, desde a análise até o pagamento ou transferência. "Em média, entregamos os bens imóveis em 14 dias úteis e os bens móveis em dois. Este é o maior BPO de entrega de bem em consórcio do mercado", finaliza.

Fonte: Wiz Concept/ InPress Porter Novelli, em 16.04.2025.