

agi

2T25

Apresentação
Institucional



O Agibank é um Modelo de Negócios Único

Bancos Tradicionais



Bancos 100% Digitais



Revolucionando

- o Mercado de Crédito ao Consumidor no Brasil

Empoderando

- o maior e mais crescente segmento da população brasileira

Facilitando o acesso

- aos seus benefícios e a serviços financeiros em nossa plataforma especializada



agi

Uma história
ÚNICA
de sucesso

Vantagens competitivas

sobre Bancos Tradicionais e 100% Digitais

Fortes Resultados

aliando alto crescimento e rentabilidade, com um ROAE de destaque no setor

Carteira de baixo risco

em um Banco de Relacionamento Completo



Conquistando
Clientes

Crescendo
Ativos

Gerando
Resultados

1S25
Resultados

~**5.6** Milhões
Active Clients

R\$**30** Bilhões
Carteira de Crédito

R\$**1.1** Bilhões
Lucro Líquido LTM

R\$**652** Milhões
Lucro Líquido

74%
Crescimento YoY

57%
Crescimento YoY

50%
Crescimento YoY

48%
Crescimento YoY

73
NPS

2.8%
NPL (90-Dias)

44%
ROAE

44%
ROAE

**Estamos
Conquistando o
Mercado
Com Forte
Crescimento &
Lucratividade**

agi



Mercado Endereçável Vasto e Crescente

O Brasil é um dos Maiores Mercados do Mundo...

R\$ **12**
Trilhões de PIB



+ **215**
Milhões de pessoas



- Mal atendidos ou simplesmente Ignorados
- Baixa renda <\$350 Renda mensal
- Baixo conhecimento tecnológico
- Baixo acesso à educação
- Moradia nas periferias

...Com um mercado de Crédito Consignado de R\$ 1 Trilhão

+ **103**
Million People



R\$ **1.0**
Trilhão de Mercado



1 Beneficiários (INSS)

+ **41**
Milhões

R\$ **281**
Bilhões

2 Trabalhadores do Setor Privado (CLTs)

+ **49**
Milhões

R\$ **250**
Bilhões

3 Servidores Públicos

+ **13**
Milhões

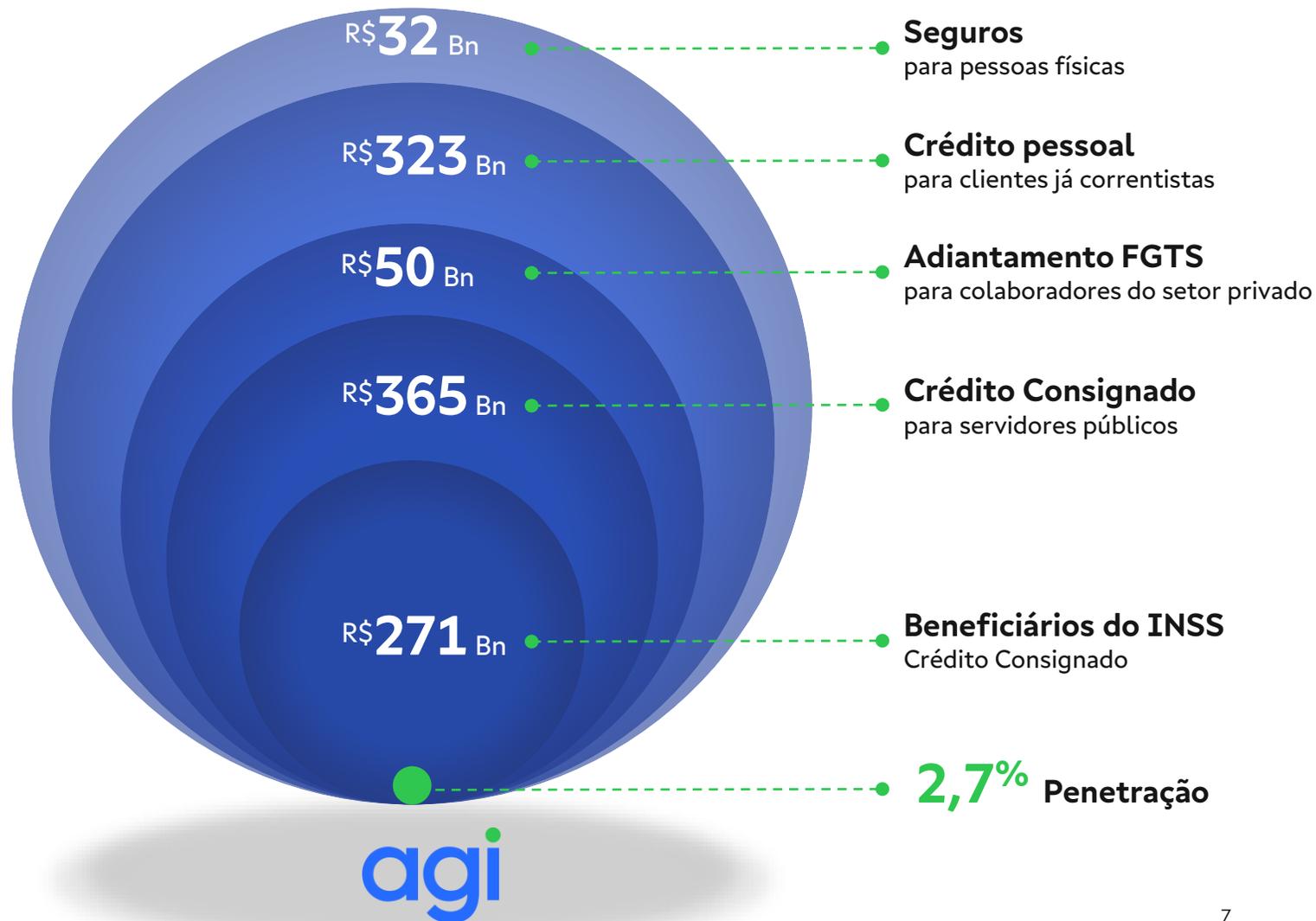
R\$ **377**
Bilhões

Nossa
Oportunidade de
Mercado Ampla e
Pouco Explorada,
com Risco de
Crédito Muito Baixo

Mercado endereçável de

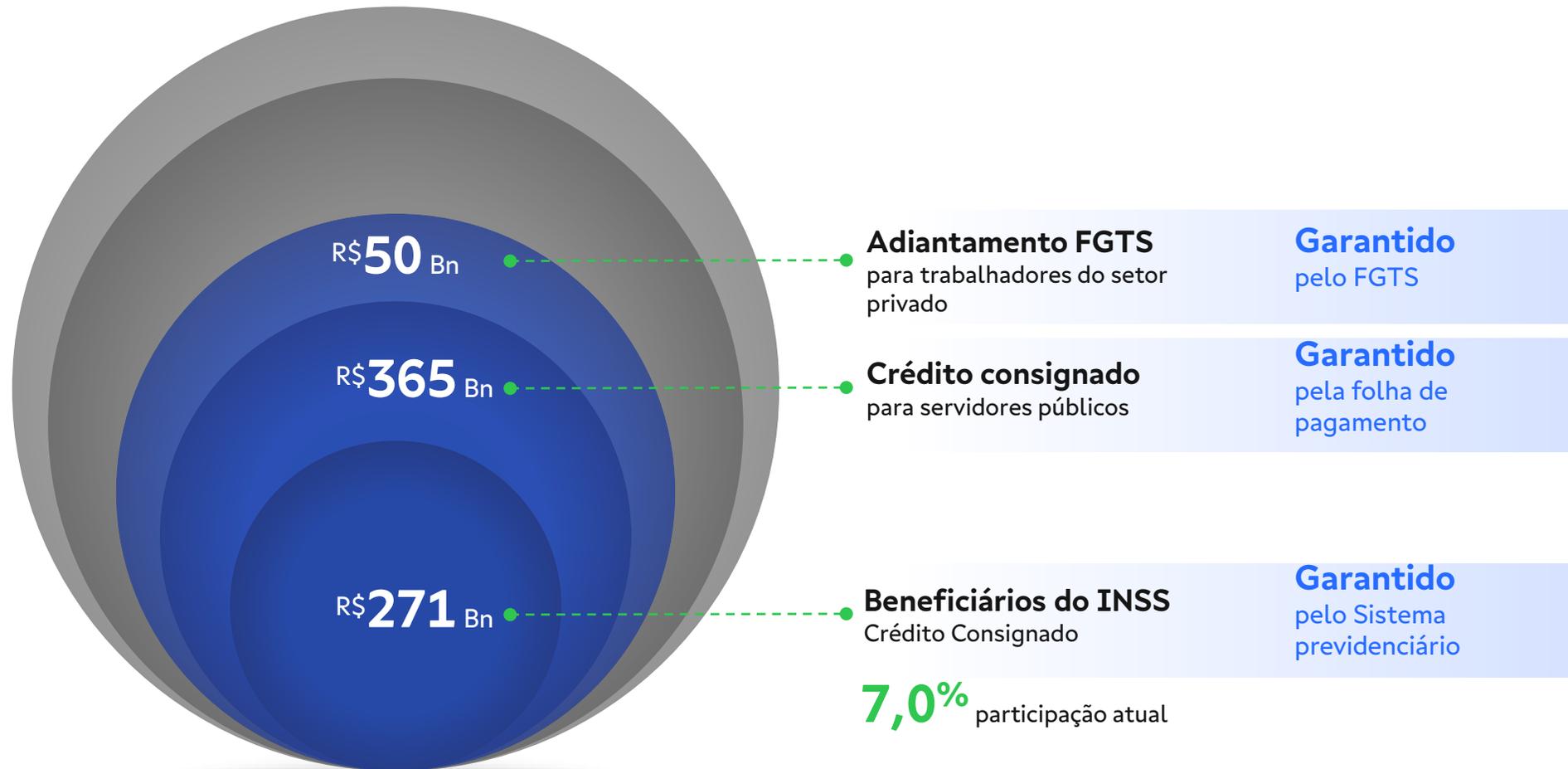
R\$ **1** Trilhão

Representando uma
oportunidade mercado
Massiva & Pouco
Penetrada



Mercado endereçável de
R\$ **664** Bilhões

...Com um
**Baixíssimo Risco de
Crédito**



Os Bancos tradicionais Atendem Muito Mal este Mercado...

Filas enormes...



- × **Os beneficiários são frequentemente ignorados**
 - Os bancos não se importam com consumidores de baixa renda
 - Pouca oferta de produtos desenhados para este público
 - Histórico de atendimento insatisfatório
 - Taxas excessivas

...experiência frustrante e indiferente



- × **Experiência desagradável do cliente**
 - Locais pouco acolhedores
 - Muita burocracia
 - ZERO relacionamento
 - Nenhuma educação
 - Aplicativos pouco intuitivos
 - Nenhuma assessoria financeira

... e os bancos 100% Digitais Não Podem Atender Este Mercado



× **Presença física é obrigatória para atender os beneficiários do INSS**

- Governo brasileiro determina que todo pagador de benefício tenha presença física

× **Não passam confiança para a população idosa**

- Que preferem acessar serviços financeiros pessoalmente, para estabelecer confiança através de assessoria financeira

× **Orientados ao público mais jovem, nativos digitais**

- Publicidade principalmente por meio de canais digitais ou sociais
- Produtos desenhados para um público mais jovem

agi



Vantagens Competitivas

...e munido de
Vantagens Poderosas

- ✓ **Estratégia Superior**
de Aquisição de Clientes
- ✓ **Diferenciada**
Proposta de Valor
- ✓ **Inteligentes**
Insights sobre o Cliente
- ✓ **Mais Eficientes**
Operações
- ✓ **Baixo Risco**
Carteira de Crédito
- ✓ **Alta**
Geração de Lucros

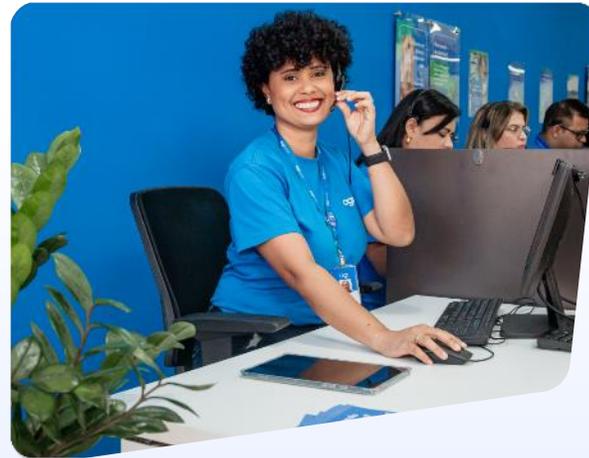


**O modelo Agi
é Vencedor...**

Nossa rede de Smart Hubs



○ Smart Hub do Agi



Locais físicos convenientemente localizados perto de nossos clientes para que eles possam:

- Abrir uma conta corrente
- Receber seus benefícios
- Sacar dinheiro com segurança
- Solicitar empréstimos
- Receber suporte humano especializado

Smart Hubs não são agências bancárias

- Paperless e Cashless
- Custos operacionais mais baixos
- Sem segurança armada

Nossa rede de Smart Hubs

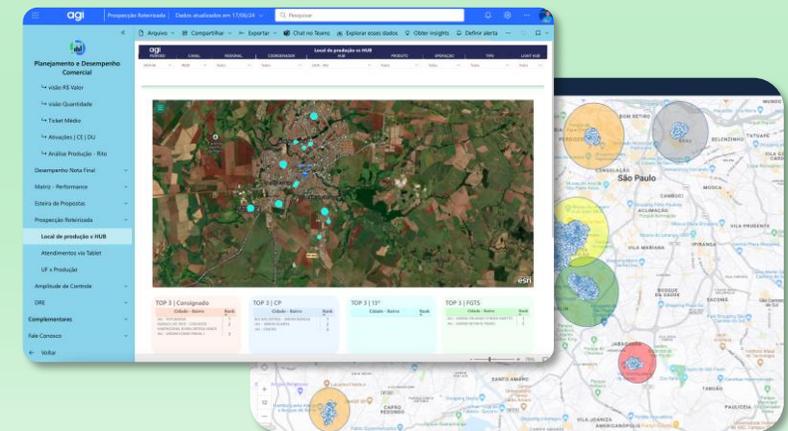


Vantagens para o cliente e para o Agibank

- ✓ **Baixo Custo de Aquisição dos Clientes**
estabelecido por uma marca forte
- ✓ **Asset-Light**
CAPEX de ~USD 25k por smart hub
- ✓ **90% Mais Eficientes**
custos operacionais mais baixos em comparação com as agências bancárias tradicionais
- ✓ **Breakeven de 9 meses**
- ✓ **Barreira de Entrada**
presença física é um requerimento para ser pagador de benefício do INSS

Expansão baseada em Dados

- **Abordagem Orientada por Dados para a Abertura de Novos Hubs**
- **Considera métricas de tráfego**
 - Localização de competidores
 - Alto fluxo de pessoas
 - Custo de operação



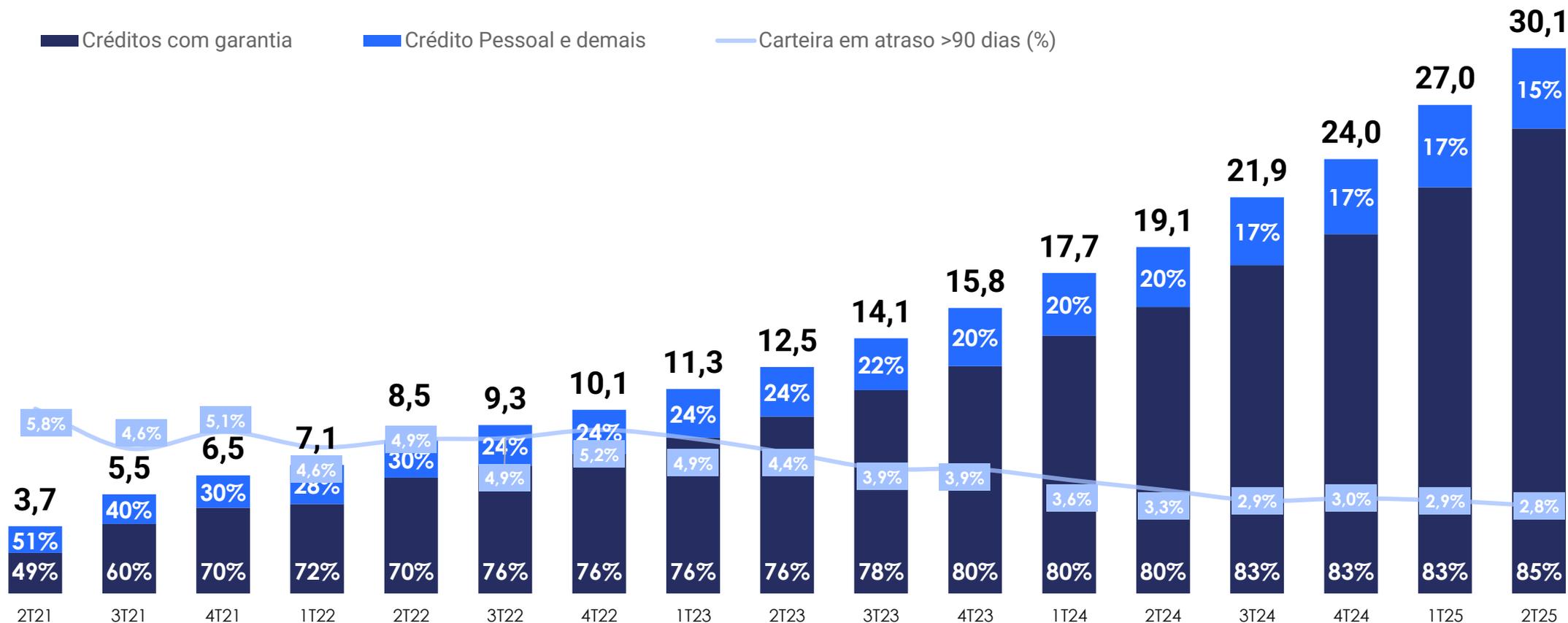


Resultados 2T25

(Valores expressos em milhões de reais, exceto se indicados de outra forma)

Evolução da Carteira de Crédito (R\$ bi)

A mudança de mix ao longo dos trimestres é acompanhada por melhora nos índices de inadimplência

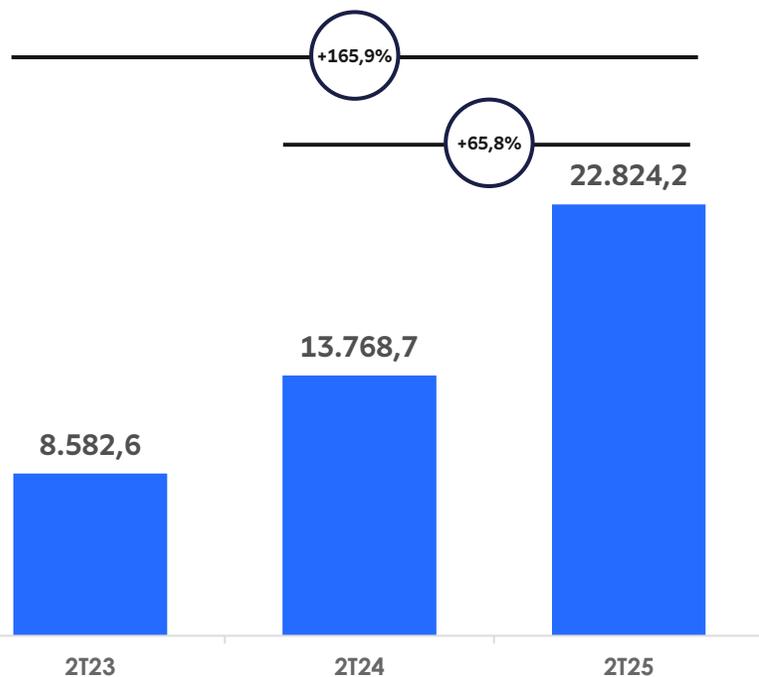


*Créditos com Garantia: Crédito Pessoal Consignado, Cartão de Crédito Consignado, Cartão Benefício Consignado, e Crédito FGTS.

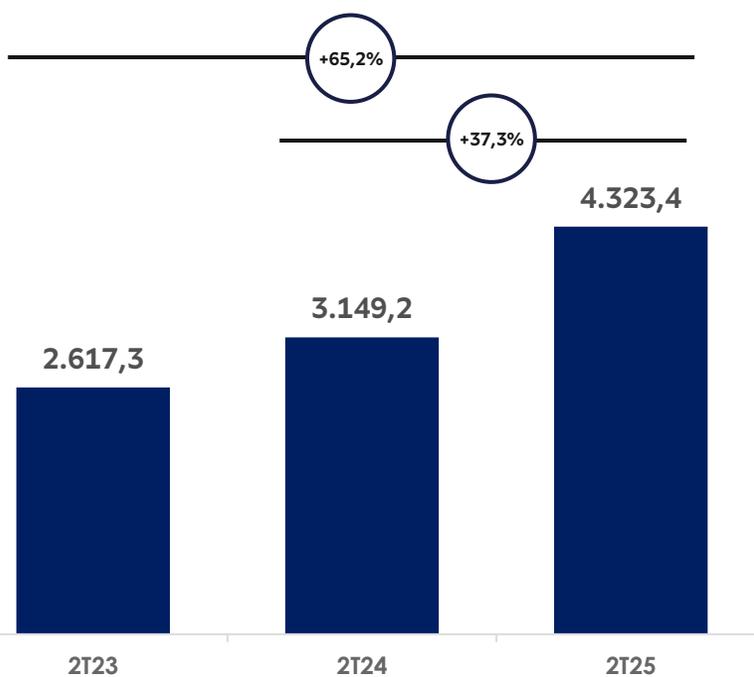
Breakdown de Carteira



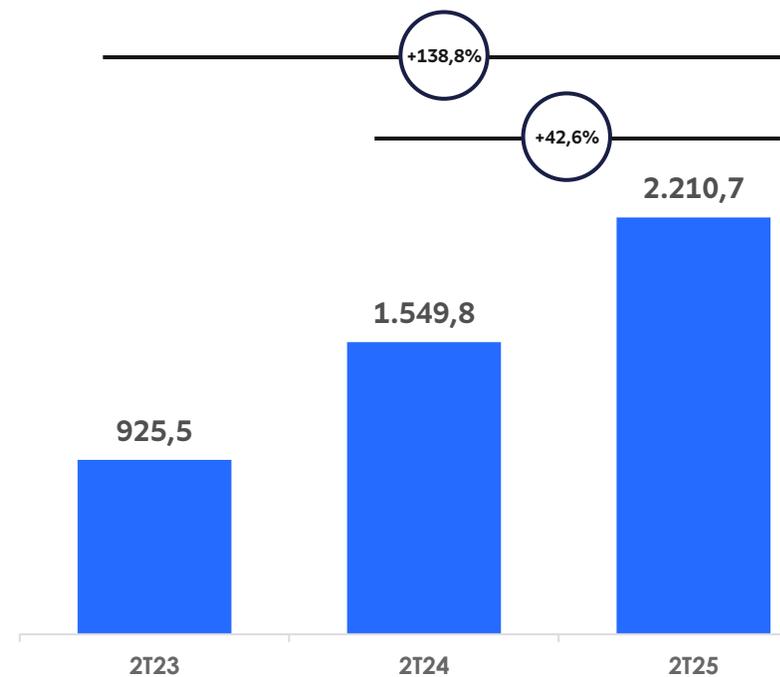
Crédito Pessoal Consignado



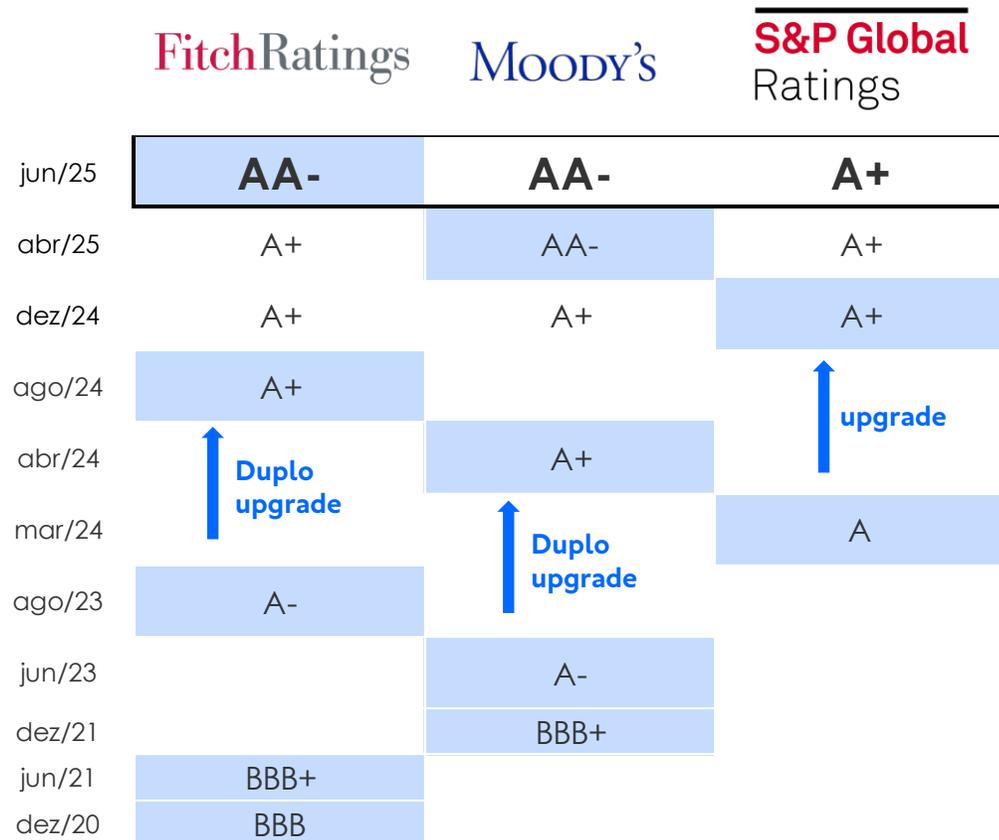
Crédito Pessoal



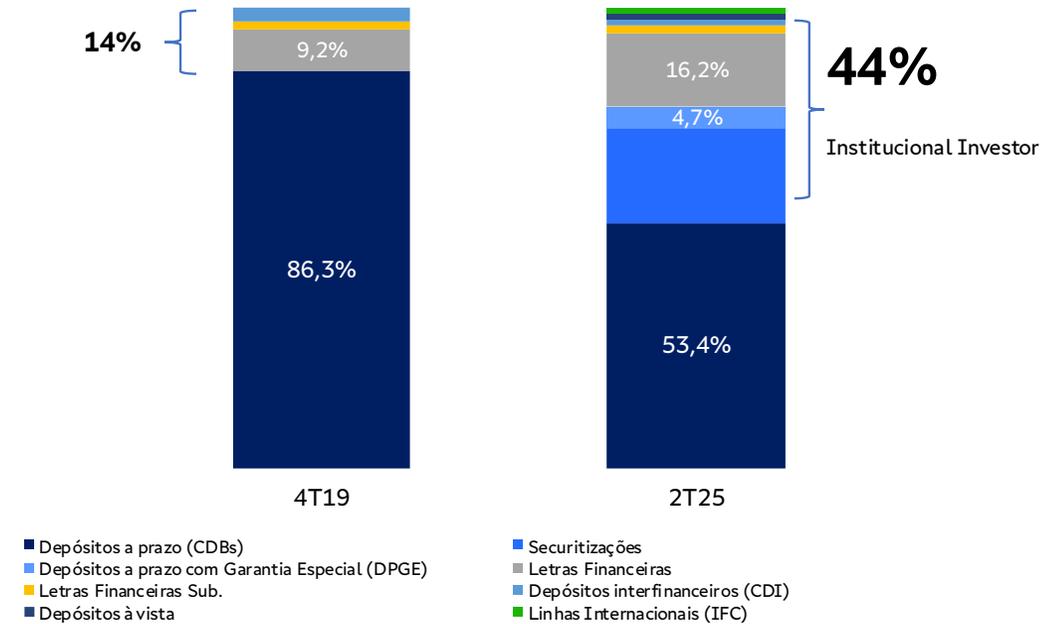
Cartões Consignados



Upgrade dos ratings como um reconhecimento das fortalezas construídas nos últimos anos



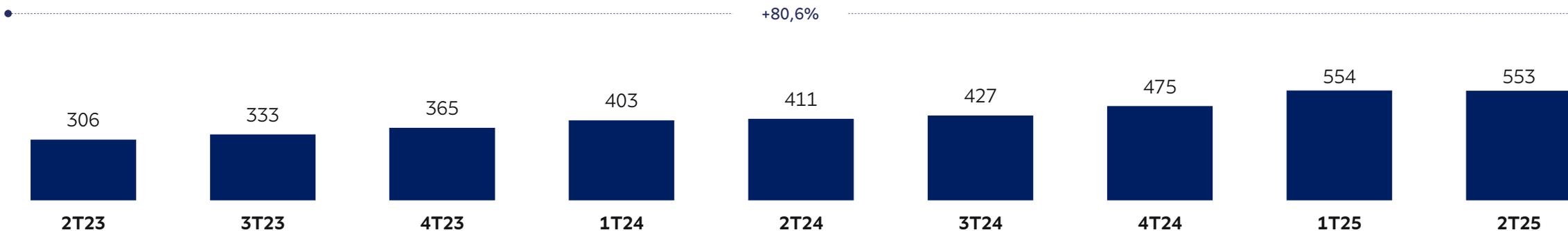
Breakdown de funding



Plano contínuo para aumentar a produtividade e a eficiência

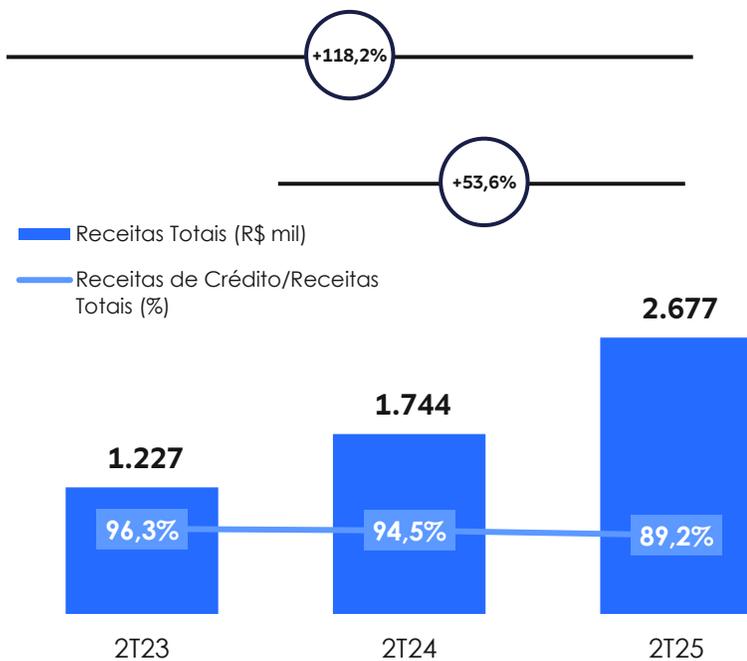


Receitas por Colaborador (R\$mil)

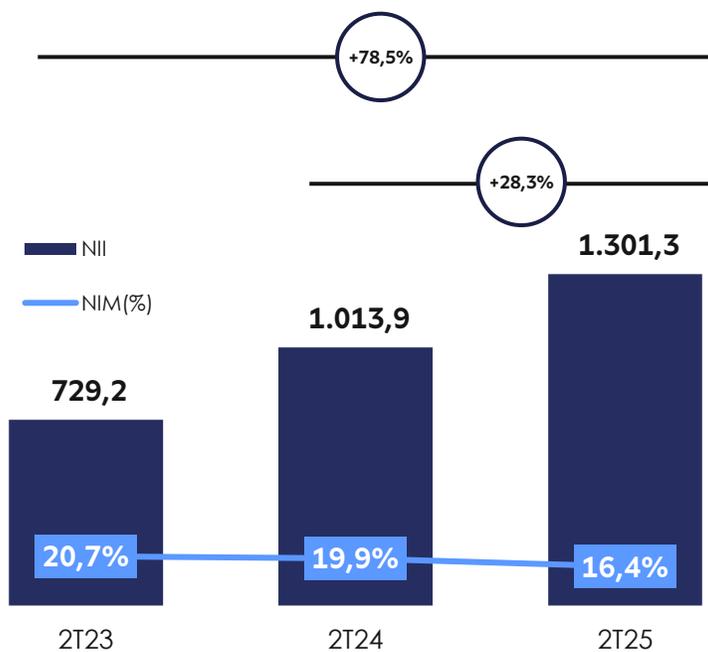


Principais indicadores

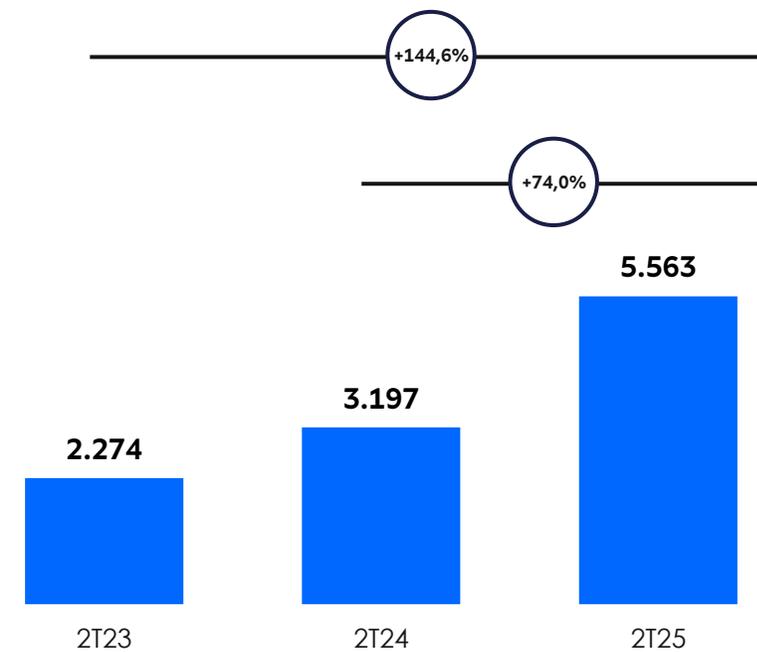
Receitas Totais



NII e NIM (%)

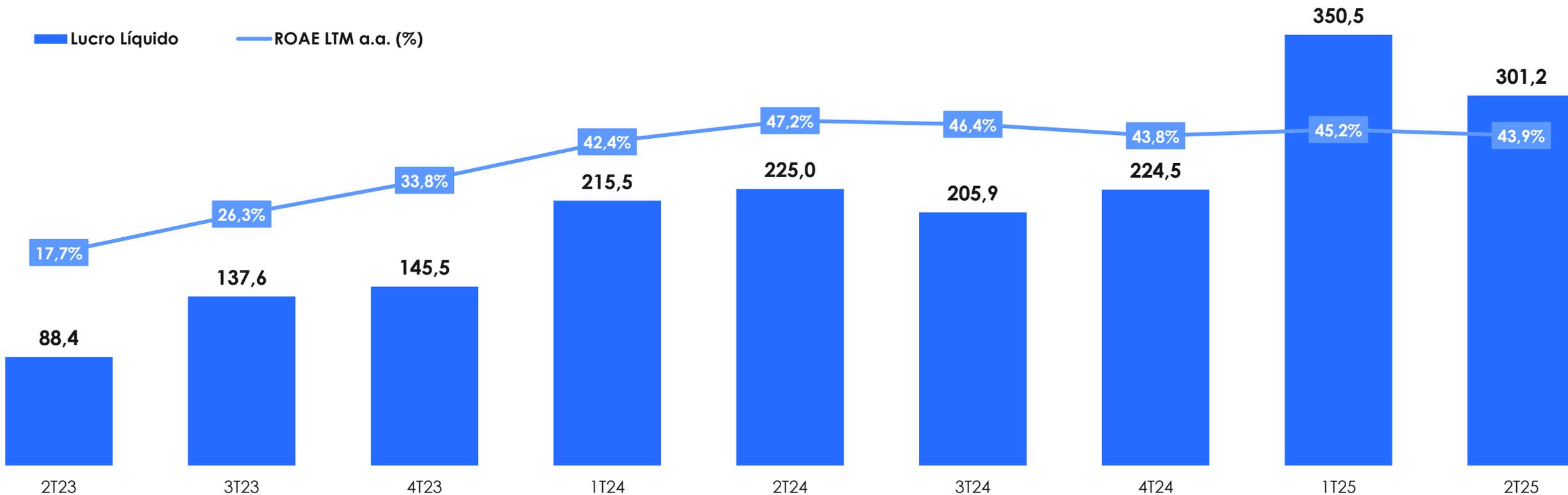


Clientes Ativos ('000)



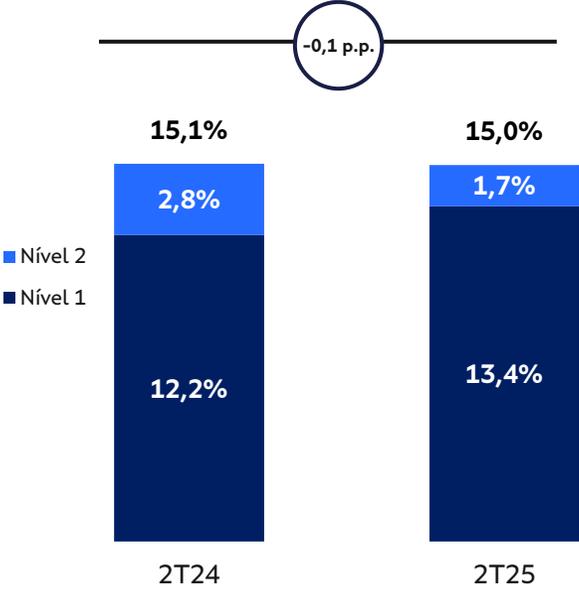
Avanço da Rentabilidade

Lucro Líquido e ROAE crescente ao longo dos trimestres

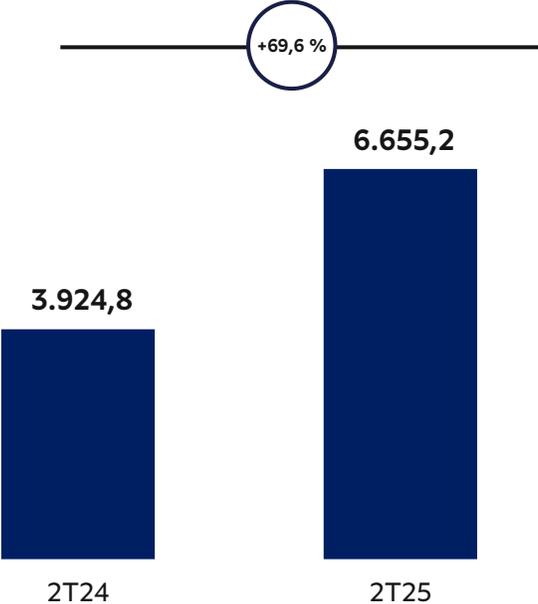


Capital e Liquidez

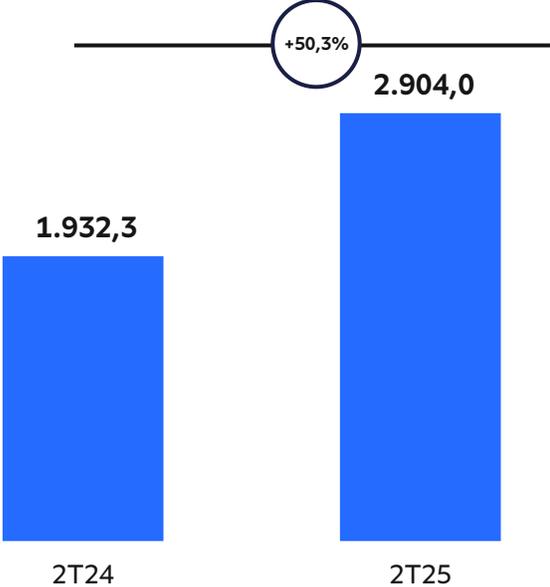
Índice de Basileia*



Posição de Caixa e TVM



Patrimônio Líquido



Diretoria Executiva



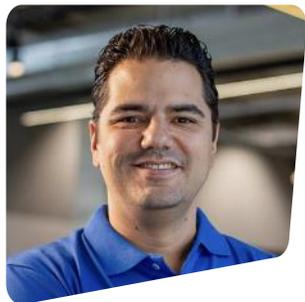
Glauber Correa
CEO



Marcello Dubeux
Chief Financial and Investor
Relations Officer



Daniel Farias
Chief Product Officer



Daniel Pires
Chief Data & Credit Officer



Lucas Aguiar
Chief People &
Governance Officer



Matheus Girardi
Chief Client Officer



Rafael Morais
Chief Risk &
Controllershship Officer



Vinicius Aloe
Chief Technology Officer



Conselho de Administração



Marciano Testa
Presidente do Conselho



Gabriel Felzenszwalb
Membro do Conselho



Aod Cunha
Membro Independente



Rosie Rios
Conselheira Consultiva



Daniel Goldberg
Membro do Conselho



Ademir Cossielo
Membro Independente



Alan de Genaro
Conselheiro Consultivo



Relações com Investidores

Marcello Dubeux, CFO & IRO

ri@agi.com.br

Felipe Gaspar Oliveira, Gerente

felipe.oliveira1@agi.com.br

Cassiano de Mattia Tramontin, Supervisor

cassiano.tramontin@agi.com.br

João Pedro Chiantia, Estagiário

joão.chiantia@agi.com.br

www.ri.agibank.com.br

ri@agi.com.br

