

Apresentação Institucional

Novembro 2021



agi

Nossa Missão

“ Democratizar o acesso a produtos e serviços financeiros e não-financeiros sustentáveis para milhões de pessoas através de um relacionamento omnichannel e tecnológico centrado no cliente ”

Visão Geral Agi



Números do 1S21, exceto quando indicado



Ampla Base de Ativos

R\$4,9bn

*ativos totais
+79% YoY*

R\$3,7bn

*carteira de crédito
+126% YoY*

7,1%

*NPL > 90 dias
vs 16.7% in 2S20*

Resultados Consistentes

R\$1,6bn

*receitas totais LTM
+25% 2T21 vs 2T20*

+135%

*receita das
carteiras core* vs 1S20*

Modelo Operacional e Engajamento de Ponta

1,8mm+

*clientes ativos
2,8 produtos por cliente*

846 set/21

*smart hubs
+208 vs 3T20*

70+

NPS (clientes)

70+

eNPS (colaboradores)

* Carteiras Core: Crédito Pessoal Correntista, Crédito Consignado e Cartão de Crédito Consignado.

Nossa Trajetória



Plataforma

Fintech de Crédito

Neobank

Plataforma

Startup

- › Correspondente de crédito consignado

Maior vendedor de crédito consignado no Brasil

- › Modelo de Profit Sharing
- › *Fee business*
- › **R\$7,8 bilhões** de originação

Altos níveis de ROAE

- › 69% a.a. em 2011

Nos tornamos banco

- › Aquisição da licença bancária
- › Inovação: N° da conta = N° do celular e Agi Pay

Client-centric Model

- › Transição do modelo financeira para um modelo que prioriza a experiência do cliente
- › Oferta bancária completa

Pagador da maior folha da América Latina, INSS

- › Acesso a mais de 36+ milhões de beneficiários

Parceria Estratégica:

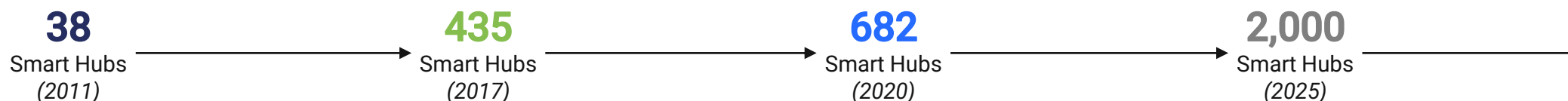
- › Aporte de R\$ 400MM

Gateway

- › Plataforma *open architecture*
- › Serviços e produtos financeiros e não financeiros

Sede Agi

- › Nova sede estratégica em Campinas/SP



Nossos Destaques



Estamos bem posicionados em um mercado de crédito consignado vasto (R\$ 477 bi, sendo R\$ 184 bi apenas INSS) e de baixo risco, com acesso cativo a mais de 36mm de beneficiários, os quais geram um cash-in de R\$ 11 bi em nosso ecossistema, através do recebimento de suas folhas de pagamento do INSS.



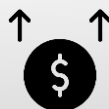
Somos um Neobank relevante com forte unit economics e níveis de monetização, empoderando brasileiros a se digitalizarem.



Fomos fundados há mais de 20 anos por um visionário, e somos liderados por uma equipe sólida e experiente, apoiados por acionistas de primeira linha.



Nossa estratégia é pautada no atendimento acolhedor ao cliente aliado à uma infraestrutura tecnológica de alta qualidade, com mais de 840 hubs e um NPS em zona de excelência, permitindo ao cliente abrir a conta em 3 minutos e contratar empréstimo consignado de forma 100% digital.



Temos um histórico de disciplina na alocação de capital e destacada lucratividade aliadas à um alto ritmo de crescimento, com um avanço de 126% YoY da carteira de crédito e 79% YoY do total de ativos.

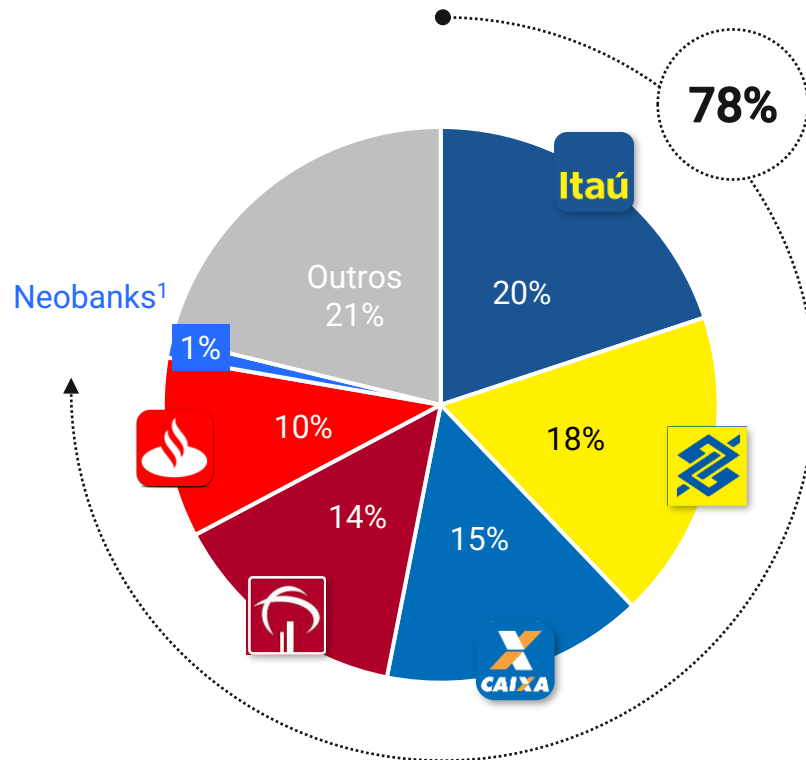


Somos uma plataforma completa que gera um efeito flywheel para explorar um pool de receitas que vai além de crédito: R\$ 645 bilhões considerando seguros, investimentos e marketplace.

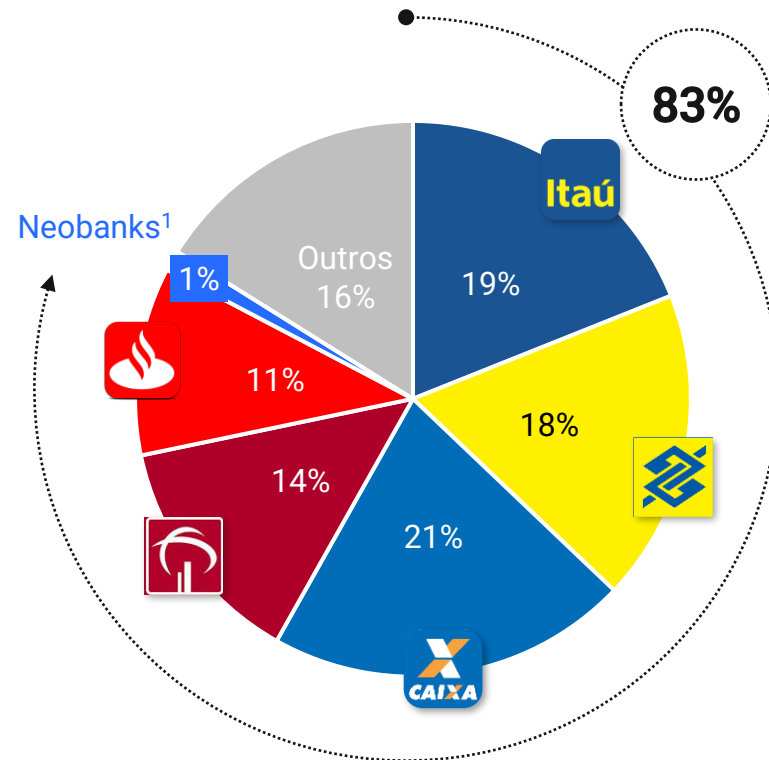
O Mercado Bancário Brasileiro é Extremamente Concentrado

Todos Neobanks¹ combinados ainda possuem 20x menos ativos que o Itaú

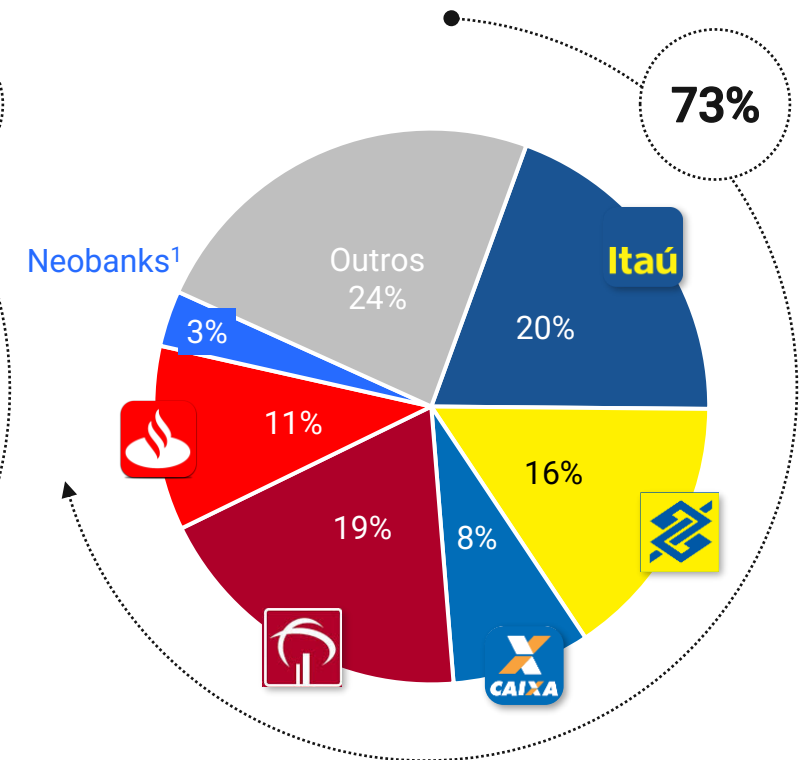
Breakdown de Ativos Totais (%)



Breakdown da Carteira de Crédito (%)



Breakdown do Valor Contábil (%)



Fonte: Banco Central do Brasil

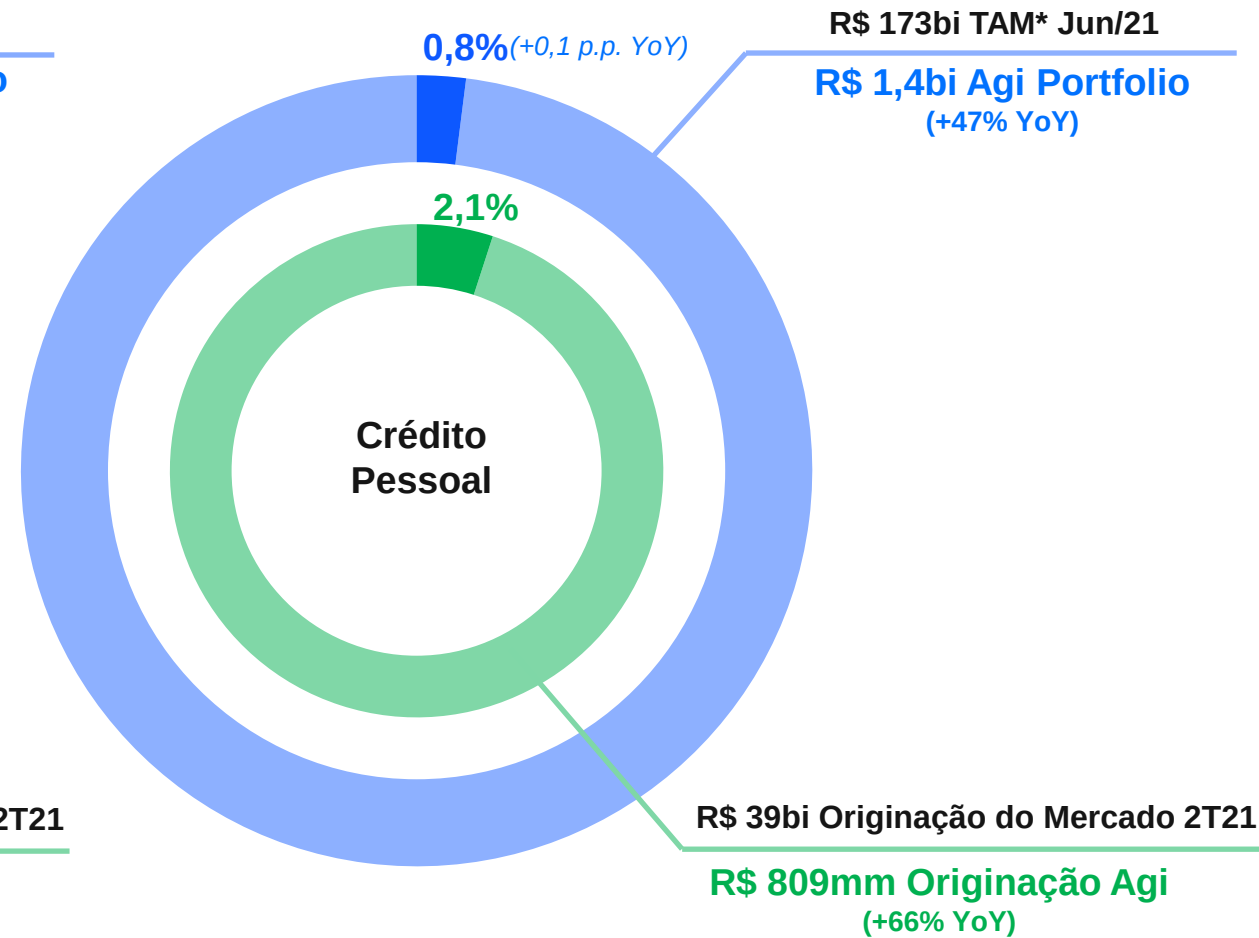
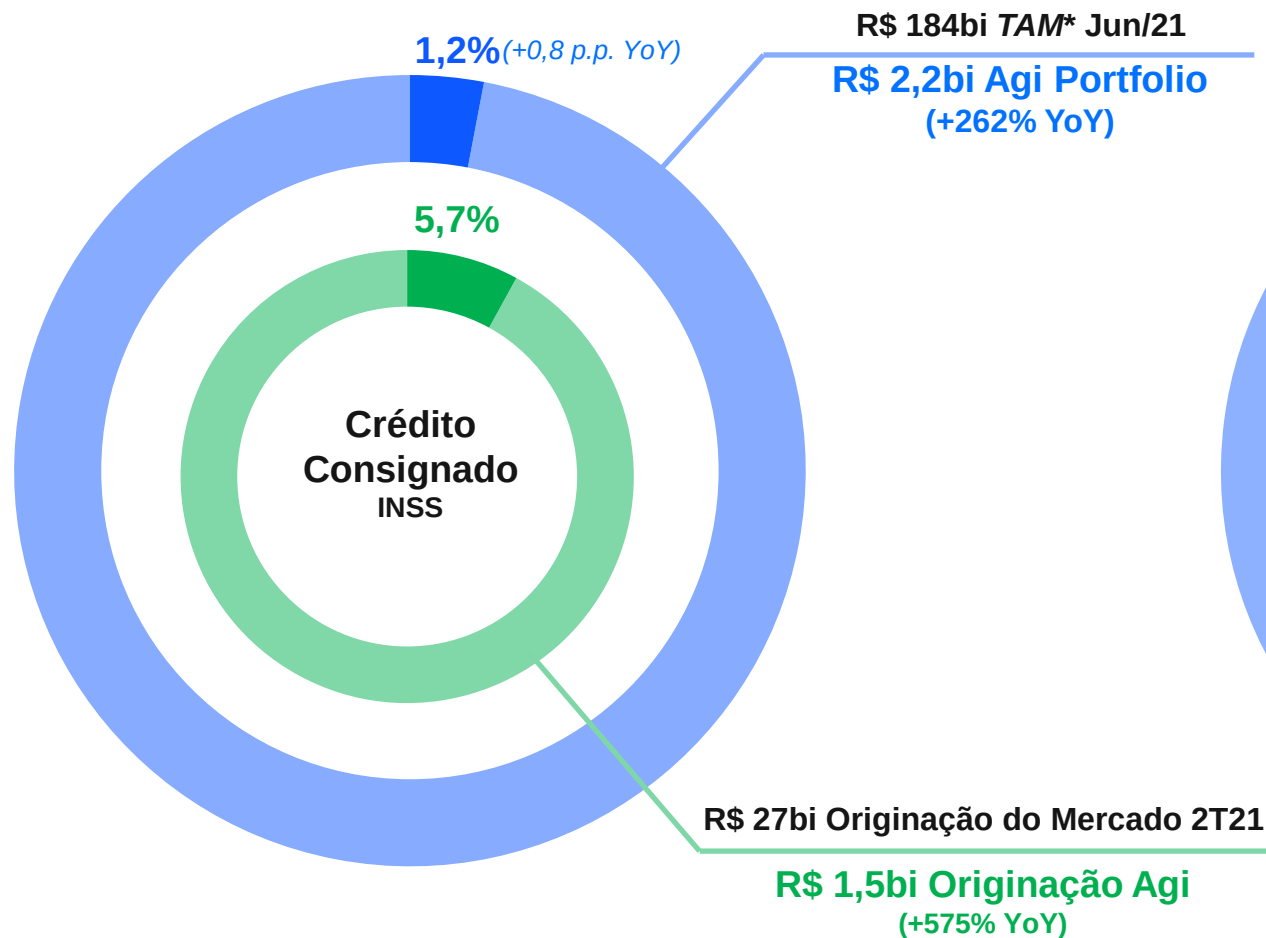
Nota: Dados de 2020.

¹ Neobanks incluem Agi, Nubank, C6 Bank, Banco Inter, Banco Original, Pagbank, Stone e Digo.

Market Share de Crédito

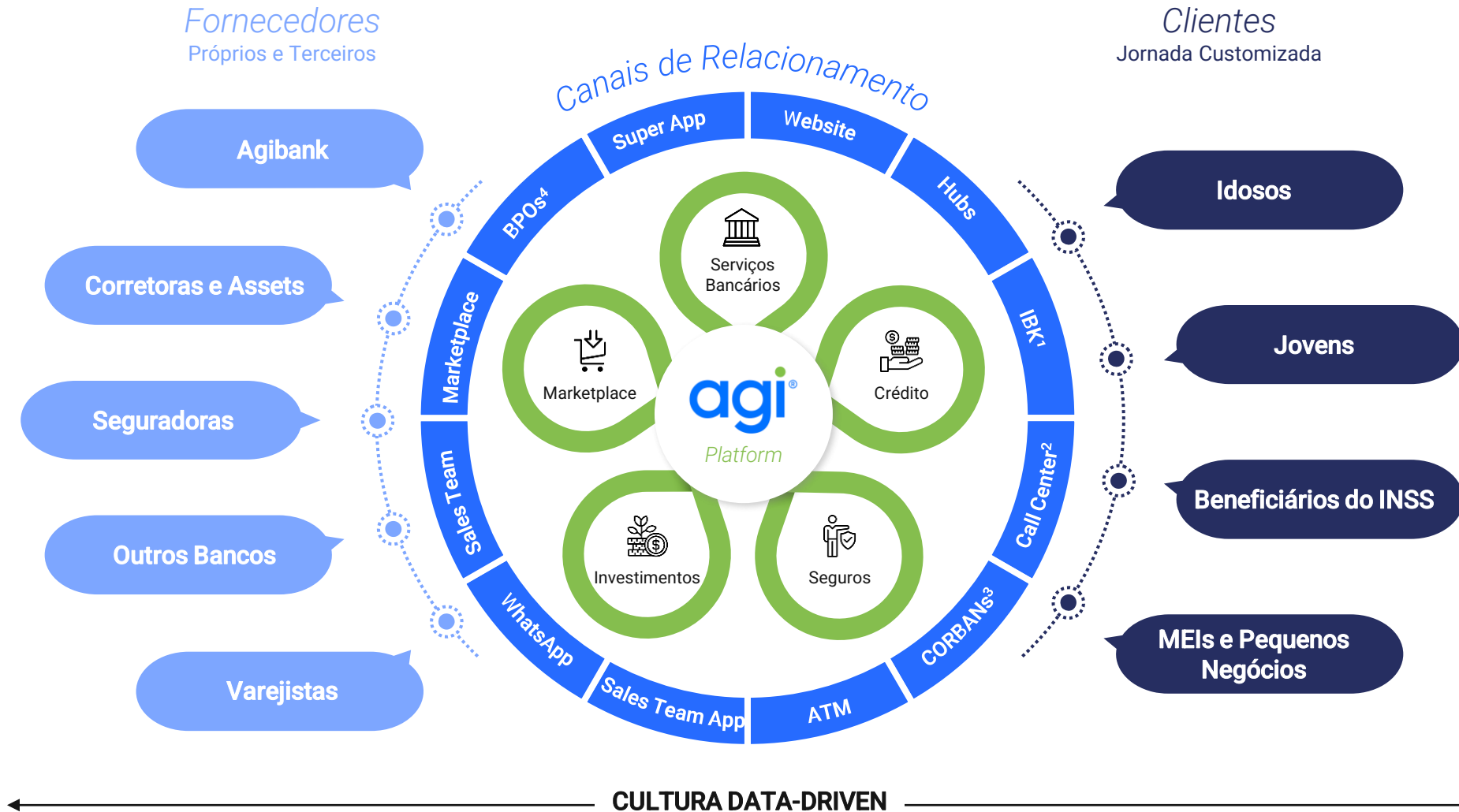


O Agi vem adquirindo mercado através da aceleração da originação de crédito



*TAM: Mercado endereçável total.

Criamos uma Plataforma Completa para Explorar Oportunidades além de Crédito



¹Internet Banking. ²Serviço prestado pela CNA, uma das subsidiárias da Agi. ³Correspondentes Bancários. Terceirização de processos de negócios.

Por Que nos Destacamos de Incumbentes e Outros Neobanks?

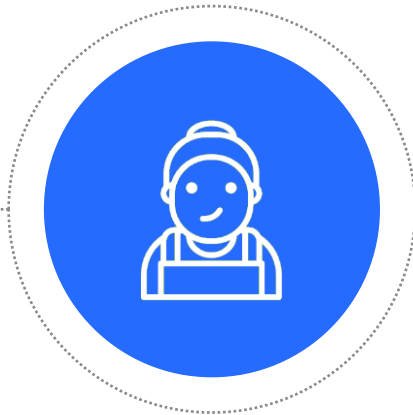


O JEITO AGI



Modelo Asset-light

- ✓ Baixo CAPEX dos smart hubs
- ✓ Paperless e cashless
- ✓ Alternativa eficiente para aquisição de clientes vs anúncios online
- ✓ Stack tecnológica baseada em APIs



Ofertas Customizadas

- ✓ Foco em aposentados de baixa e média renda
- ✓ Experiência personalizada de ponta a ponta



Portal do Físico ao Digital

- ✓ Rede de hubs é uma barreira de entrada relevante para outros players
- ✓ Os clientes escolhem qual canal de relacionamento preferem usar



Forte Monetização

- ✓ Cross Selling em torno de empréstimos consignados
- ✓ Consultores próprios apoiam os clientes na transição para o digital

Nossa Estratégia Go-to-Market Altamente Eficiente



Canal de relacionamento e aquisição de clientes

Modelo de aquisição e retenção digital

Smart Hubs: Porta de entrada para o digital

Agi App: Superapp *One-Stop-Shop*



Contato Personalizado

840+

Smart Hubs set/21

Sólida Rentabilidade

9 meses

breakeven

Asset-light

US\$21 mil

*capex por
smart hub*

2,8

*Produtos por
cliente ativo*

70+

NPS

4,4

*avaliação na
app store*

Data Science e Machine Learning Estão no Centro do Nosso Negócio Suportando o Processo Decisório



Data Lake

200+

usuários
+13 tb de data em
341 dashboards

Inovação

330

profissionais tech
45% dos colaboradores
da Matriz¹

+194

terceiros

Data-driven

35+

cientistas de dados

Alta Performance

Benchmarks de
desempenho

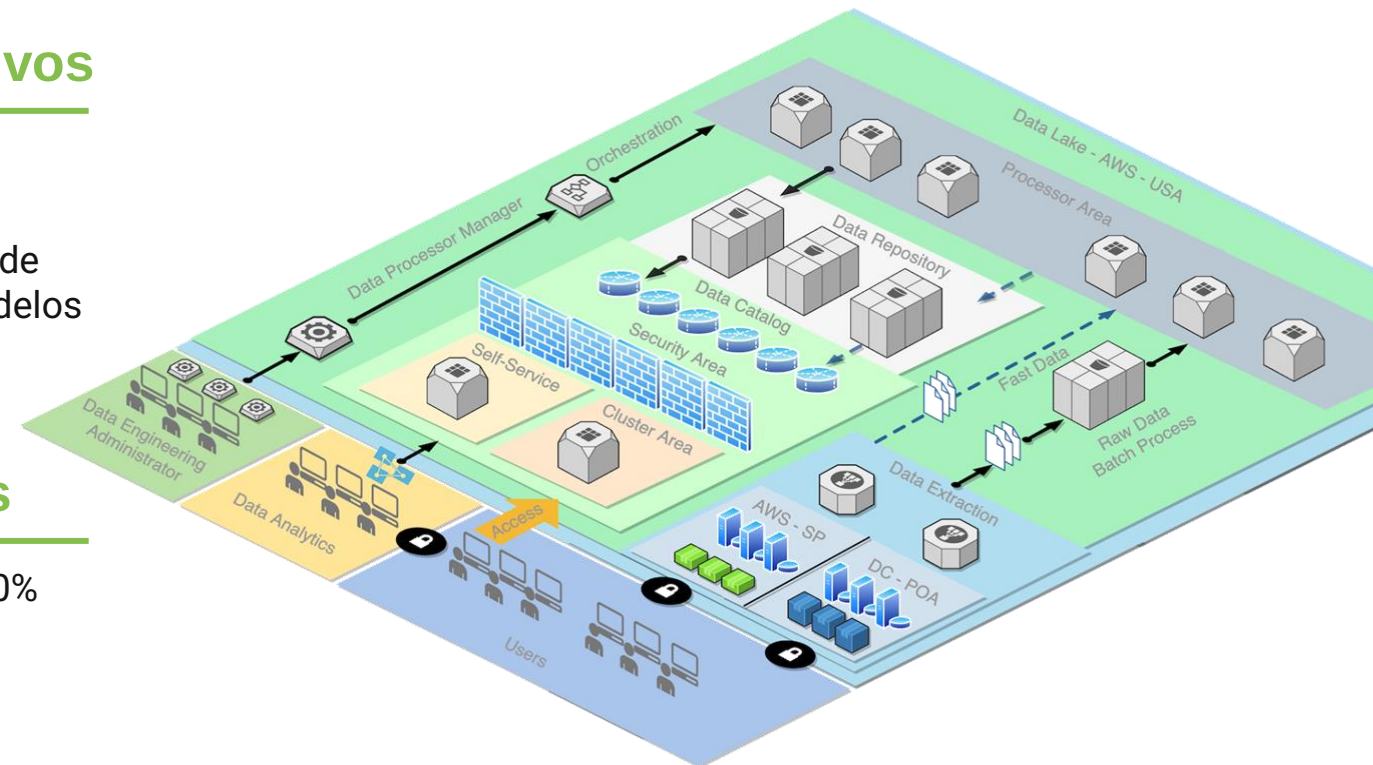
Modelos Corporativos

17

segmentação de
grupos de modelos
de risco

Controles

Time de BI 100%
dedicado



¹Exclui do denominador a equipe de vendas da rede de hubs e call center.

**NÓS SOMOS
O PRIMEIRO
BANCO A...**

*... Abrir contas
conforme o novo
regulamento do
BACEN*

*... Ser 100%
digitalmente
conectado à
Dataprev¹ por
meio de APIs*

*... Obter o
certificado de
segurança
OpenID para
Open Banking
(fase 3)*

PRINCIPAIS RESULTADOS

3 minutos

abertura de conta por
meio do aplicativo
vs 1-10 dias dos concorrentes

100% digital e em **5 minutos**

para concessão de crédito consignado, desde a
aplicação até a transferência de dinheiro
vs físico e disponível após alguns dias de pares

53%

aumento de produtividade
após digitalização de
hubs e jornada paperless

¹ Dataprev: empresa de Tecnologia e Informações da Previdência é uma empresa pública brasileira, vinculada ao Ministério da Economia, responsável pela gestão da Base de Dados Sociais Brasileira.

C-Level Orientado ao Empreendedorismo...



Marciano Testa

Fundador e CEO



Thiago Silva

CFO & IRO



Lucas Aguiar

Chief Strategy and

People Officer

XP inc.



Glauber Correa

Chief Business Officer



Marcelo Oliveira

Chief Technology Officer



Vinicius Aloe

Chief Product Officer



... Suportado por um Conselho de Administração Experiente



Conselho de Administração

Marciano Testa



CEO and Chairman



Gabriel Felzenszwalb



Sócio



Ademir Cossielo



Ex-Diretor Executivo



Aod Cunha



Ex-Sócio



Ex-Chairman

JPMORGAN

Ex-Diretor Executivo



Rosie Rios

Conselheira



Ex-Tesoureira dos Estados Unidos



Lucas Aguiar

Conselheiro do Agi



Ex-Partner



Acionistas

Marciano Testa

Fundador e CEO



Programa de Partnership

- › Fundada em 2009, Vinci Partners é uma plataforma de investimentos líder no Brasil
- › Mais de **230 funcionários** em **4 escritórios** e presença global
- › Histórico comprovado com **R\$ 57 bilhões de AUM** através de 8 estratégias de negócios e 297 fundos/veículos
- › Listado na Nasdaq desde janeiro de 2021, com valor de mercado de **US\$ 807 milhões** em setembro de 2021

Comitês

Produtos, ALCO, Clientes, TI, Crédito e Ética e Conduta.

Sustentabilidade - ESG



Comprometimento com nossos clientes, nossas pessoas, nosso planeta e nosso negócio

Ambiental

Consciência e responsabilidade

Sede autossustentável

Estrutura *asset light*

Jornada *parperless*



Painéis fotovoltaicos produzindo 324 KW/h

Pontos de abastecimento de veículos elétricos

Tratamento de água para reuso

Parque linear com 247 mil m² de área nativa

Governança

Comprometimento com nossos acionistas e às melhores práticas



"Temos a felicidade de anunciar o resultado dessa rodada de investimentos primária, que foi **exitosa do ponto de vista estratégico** e também por colocar a Vinci como nossa parceira, **compartilhando do mesmo entendimento sobre o negócio e visão de longo prazo**"

Marciano Testa, CEO do Agibank

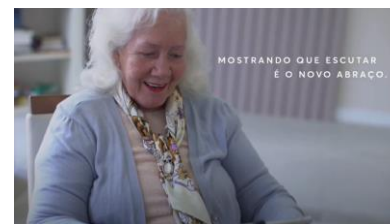


"A Vinci está muito entusiasmada em colaborar com a próxima etapa de crescimento do Agibank. Identificamos no banco uma **visão estratégica única**, uma **forte cultura centrada no cliente** e um **histórico muito consistente de resultados**. Esperamos poder contribuir na construção de um banco sem paralelo"

Gabriel Felzenszwalb, sócio da Vinci Partners

Social

Alfabetização financeira e digitalização do público 50+



Amizade sem Idade, auxiliando idosos que residem em lares de longa permanência a manter contato com amigos e familiares, unindo tecnologia e acolhimento.



Ações promovidas no Dia do Orgulho LGBTQI+



Patrocínio do MaturiDay 2020, Evento de networking com foco em empreendedorismo e negócios para pessoas 50+



Parceria com a Mama Jobs, startup que auxilia mães na recolocação no mercado de trabalho.

Cultura Orientada aos Nossos Clientes, Nossas Pessoas e ao Espírito Empreendedor



Pensar como cliente

Começa sempre pelas dores do cliente

Toma apenas atitudes que fazem o cliente prosperar

Agir como empreendedor

Encontra soluções simples para qualquer tipo de problema

Desafia de maneira construtiva tudo aquilo que não concorda

Curtir a Jornada

Vibra com o crescimento e as conquistas das pessoas do Agi

Considera o impacto das suas atitudes na vida das outras pessoas do Agi

Resultados 1S21

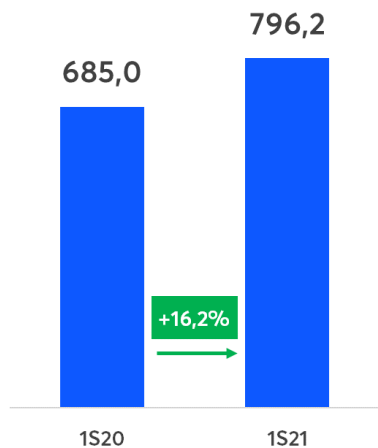


agi

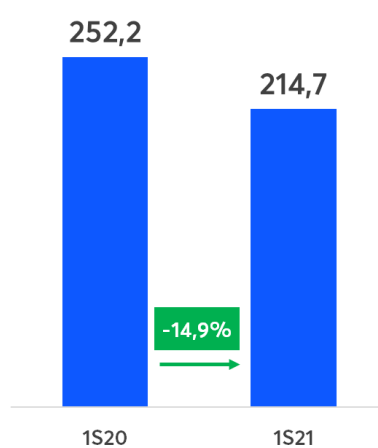
Principais Indicadores



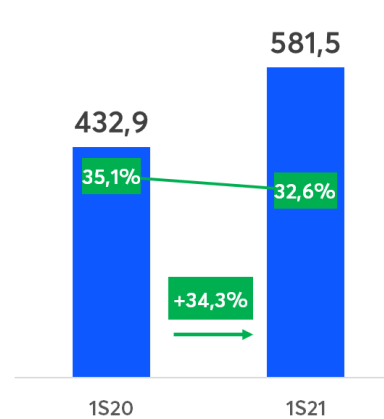
Receita da Intermediação Financeira (R\$ mm)



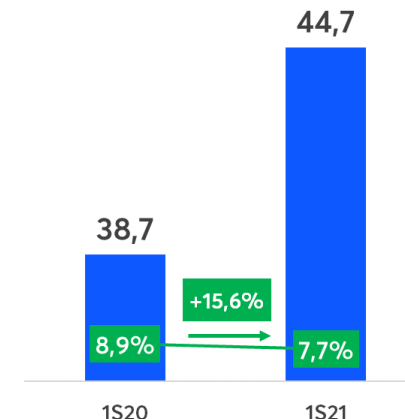
Despesas da Intermediação Financeira (R\$ mm)



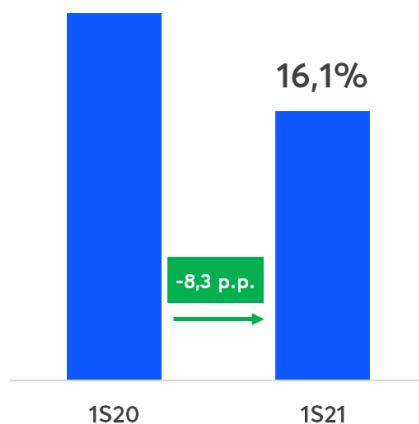
Resultado da Intermediação Financeira e Margem Financeira Líquida (R\$ mm)



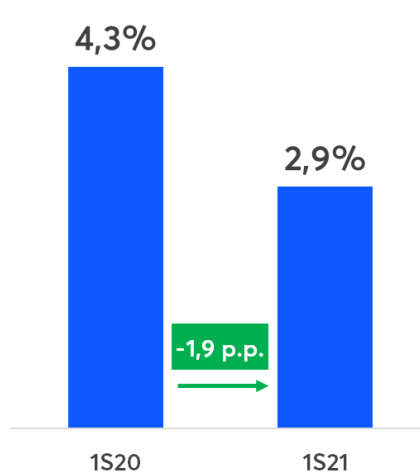
Lucro Líquido Ajustado* e Margem Líquida (R\$ mm)



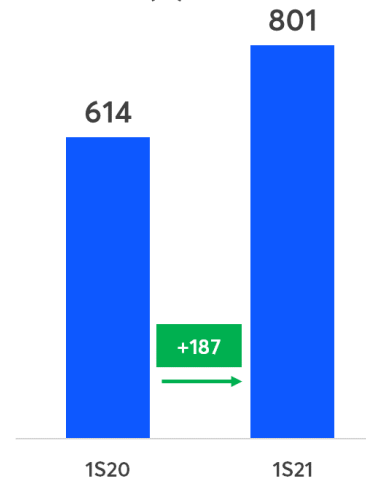
ROAE Ajustado



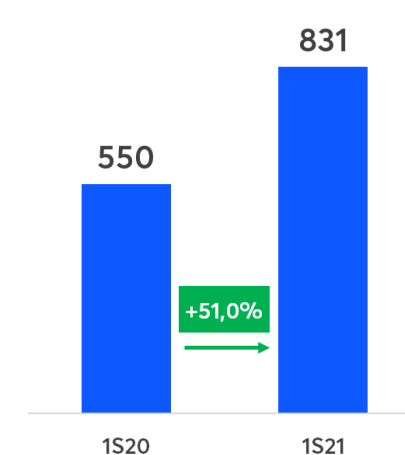
ROAA Ajustado



Hubs (#)



Patrimônio Líquido (R\$ mm)

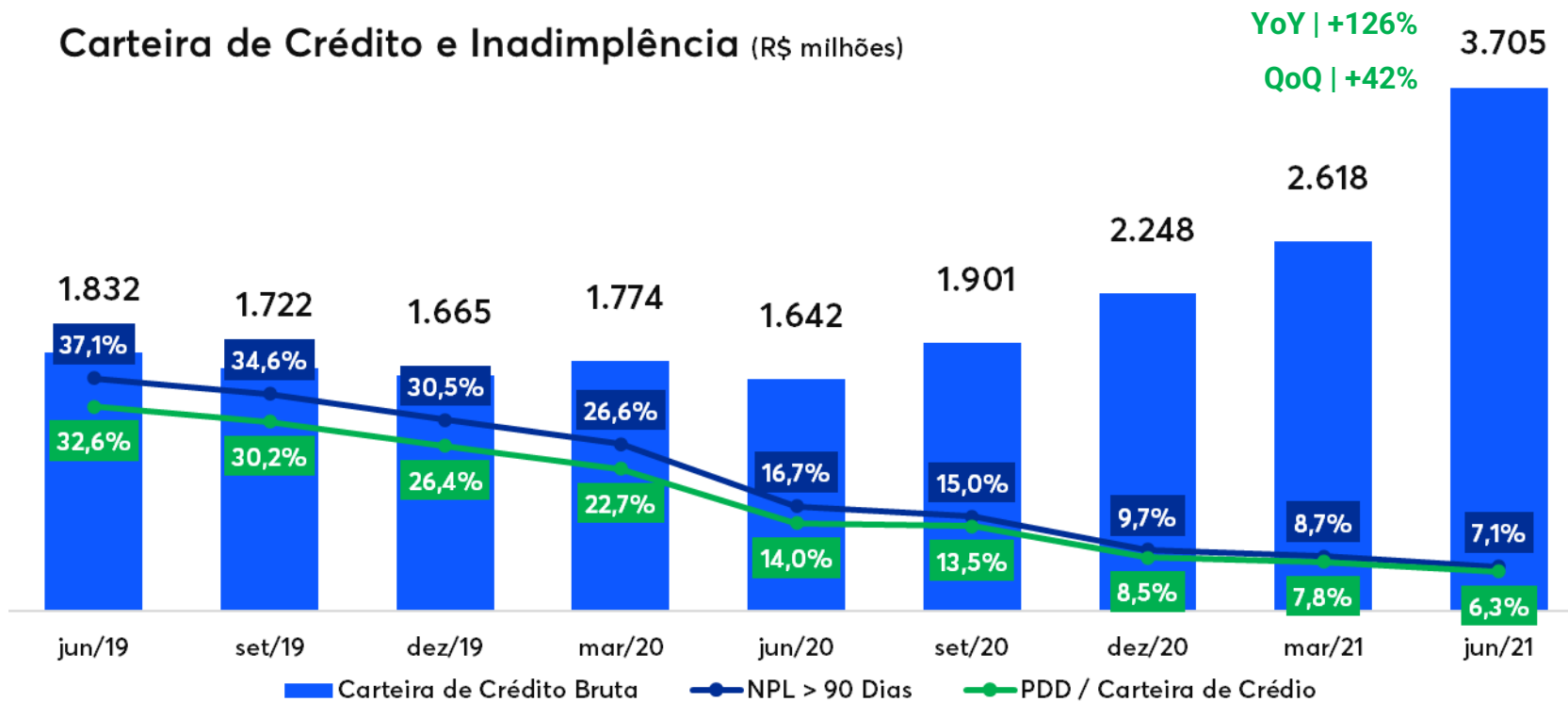


* Exclui os efeitos não-recorrentes da aceleração da originação de crédito consignado no segundo trimestre de 2021.

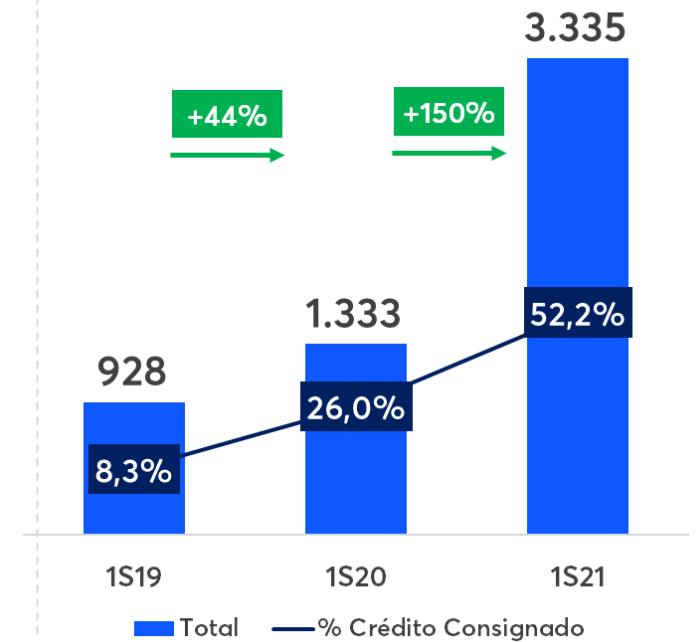
Evolução da Carteira de Crédito e Originação



Carteira de Crédito e Inadimplência (R\$ milhões)



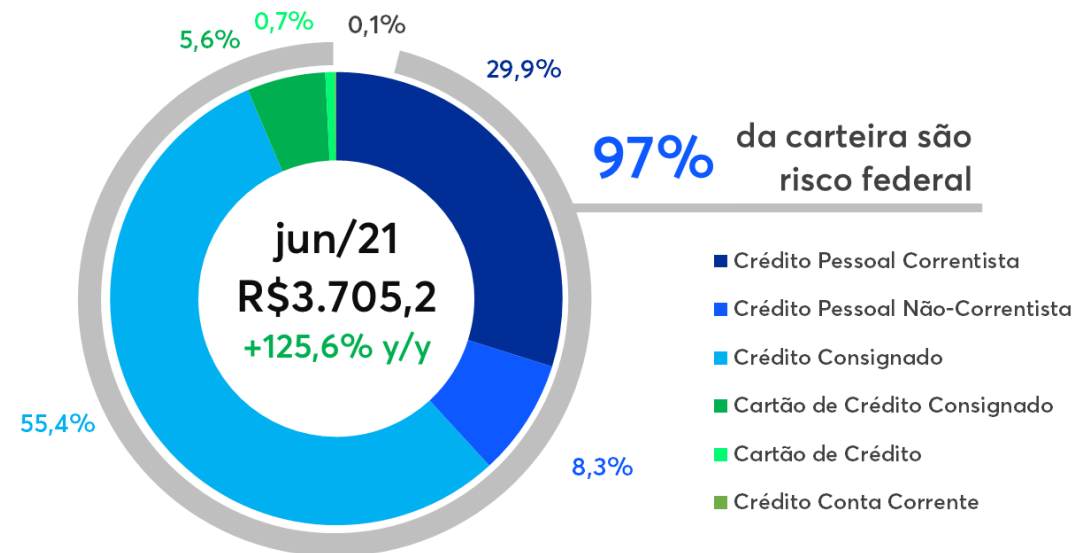
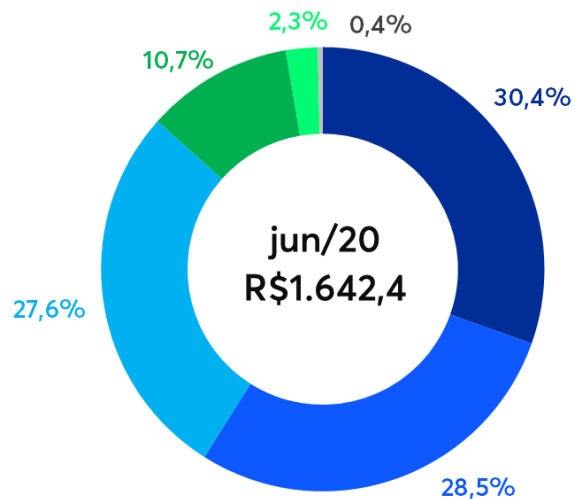
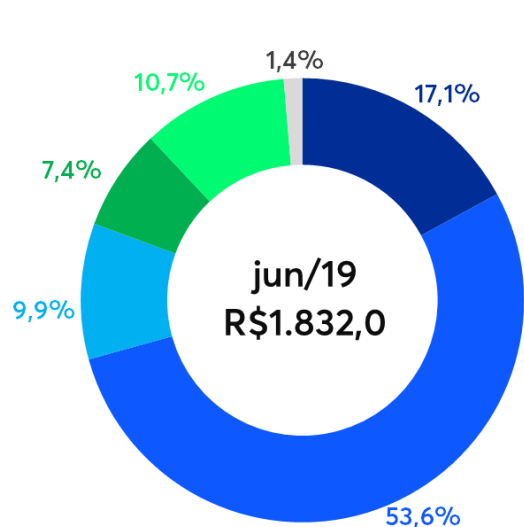
Originação de Crédito (R\$ milhões)



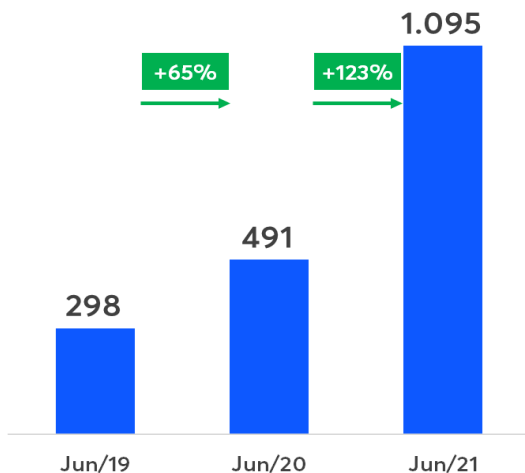
Breakdown e Carteiras Core



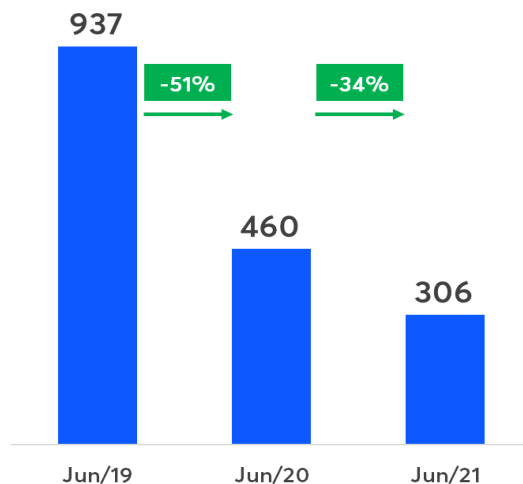
Melhor mix resulta em melhores índices de inadimplência e previsibilidade de resultados



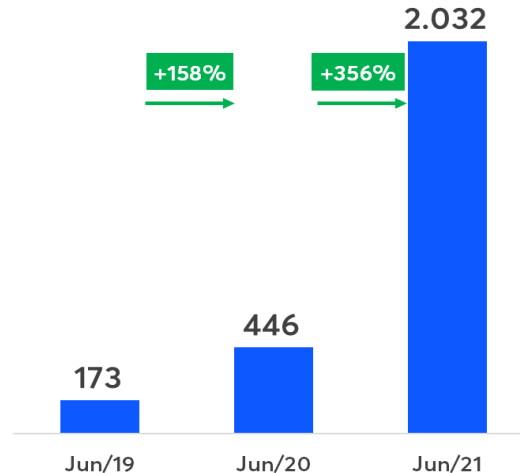
Crédito Pessoal Correntista (R\$ milhões)



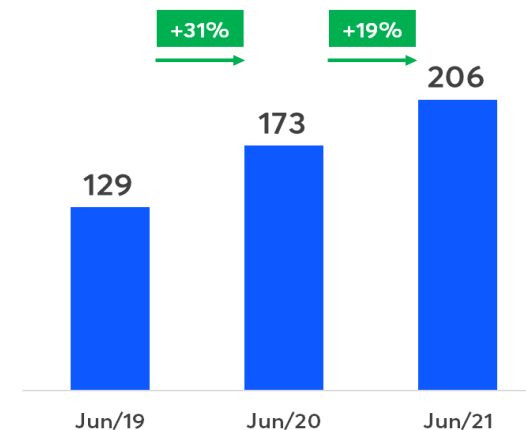
Crédito Pessoal Não-Correntista (R\$ milhões)



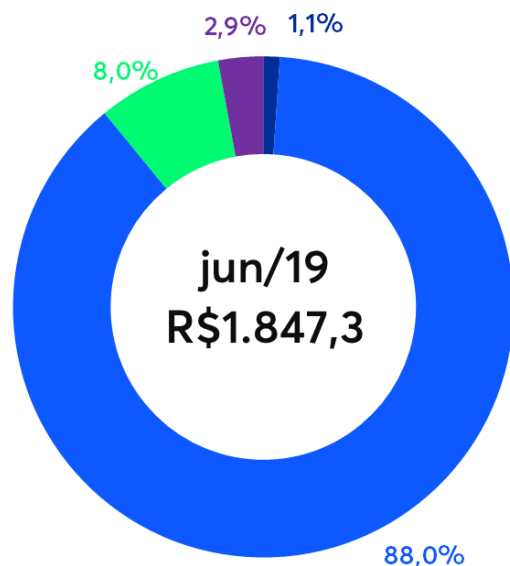
Crédito Consignado (R\$ milhões)



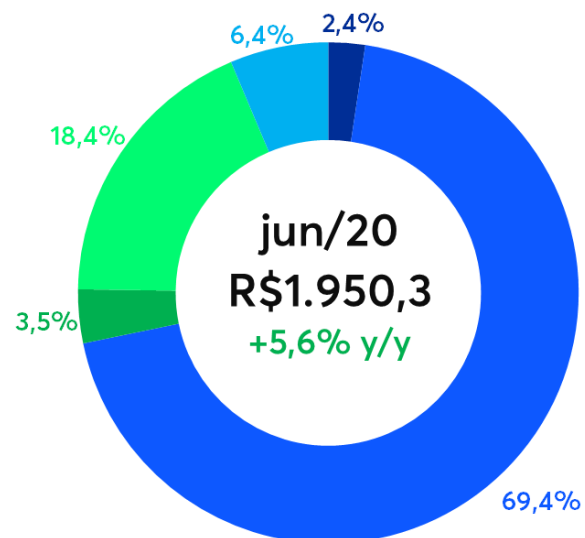
Cartão de Crédito Consignado (R\$ milhões)



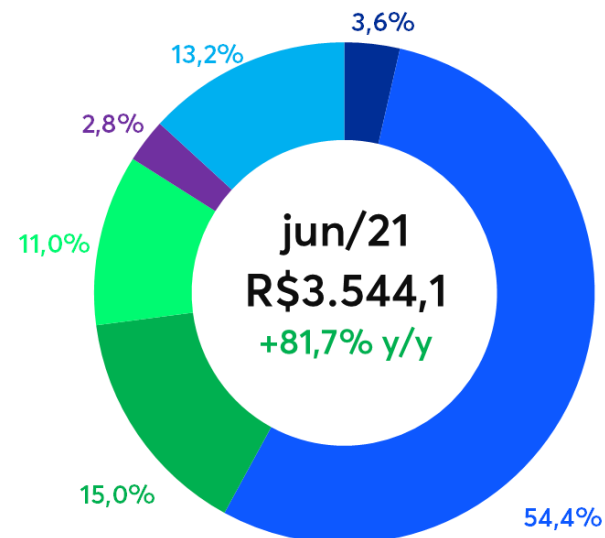
Evolução do Funding



612 dias
Prazo Médio
Depósitos a Prazo
Jun/21



99%
Sem Liquidez
Depósitos a Prazo
Jun/21

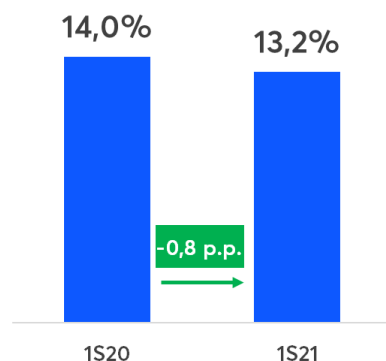


Distribuição de **CDBs** com **+40 brokers** e com alta diversificação entre as plataformas.

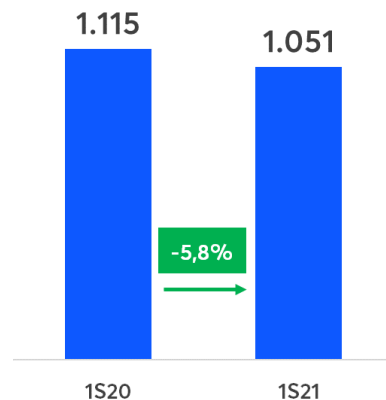
Índice de Basileia e LCR



Índice de Basileia Prudencial



Posição de Caixa (R\$ mm)



Em R\$ milhões, exceto quando indicado	jun/21	dez/20	jun/20
Patrimônio de Referência Nível I	667,1	501,9	480,4
Capital Principal	667,1	501,9	480,4
Patrimônio de Referência (PR)	707,8	552,0	527,8
Patrimônio de Referência Nível II	40,7	50,0	47,4
Parcela de risco de crédito (RWAc)	2.510,5	1.684,6	1.235,5
Parcela de risco de mercado (RWAm)	9,6	26,8	0,7
Parcela de risco operacional (RWAo)	2.741,2	2.696,7	2.515,1
Ativos Ponderado pelo Risco (RWA)	5.261,3	4.408,1	3.751,3
Risco Banking (RBAN)	103,7	42,1	12,1
Índice de Basileia (PR/RWA)	13,5%	12,5%	14,1%
Índice de Basileia Amplo (PR/(RWA+RBAN))	13,2%	12,4%	14,0%
Em R\$ milhões, exceto quando indicado	jun/21	dez/20	jun/20
Ativos de Alta Liquidez	556,8	924,7	829,9
Saídas Potenciais de Caixa	18,6	12,9	11,8
LCR (%)	2989,9%	7189,5%	7040,1%
Posição de Caixa	1.050,5	1.499,5	1.115,4

Key Takeaways



Estratégia escalável...

R\$ 3,7 bilhões
Carteira de Crédito
Total
(Jun/21)

+1,8 mi
Clientes Ativos
(Jun/21)

846
Pontos de
Atendimento
(Set/21)



... acelerando o
crescimento...

+106,0%
Nº de Correntistas
com Salário/Benefício
(Jun/21 versus Jun/20)

+34,3%
Resultado de
Intermediação
Financeira
(1S21 versus 1S20)

+174,9%
Depósitos à
Vista
(Jun/21 versus Jun/20)



... mantendo
resultados
sustentáveis.

16,1%
ROAE Ajustado
(-5,8 p.p. versus 1S21)

2,9%
ROAA Ajustado
(-1,4 p.p. versus 1S20)

-18,8%
Redução da Taxa de
Juros de Crédito Pessoal
(Jun/21 versus Jun/20)

ESG

Time de Relações com Investidores

www.ri.agi.com.br/

ri@agibank.com.br

Thiago Souza Silva, CFO & IRO

ri@agibank.com.br

Felipe Gaspar Oliveira, Gerente de RI

felipe.oliveira1@agibank.com.br

Cassiano de Mattia Tramontin, Analista de RI

cassiano.tramontin@agibank.com.br

Júlia Speratti Witts, Analista de RI

julia.witts@agibank.com.br



agi