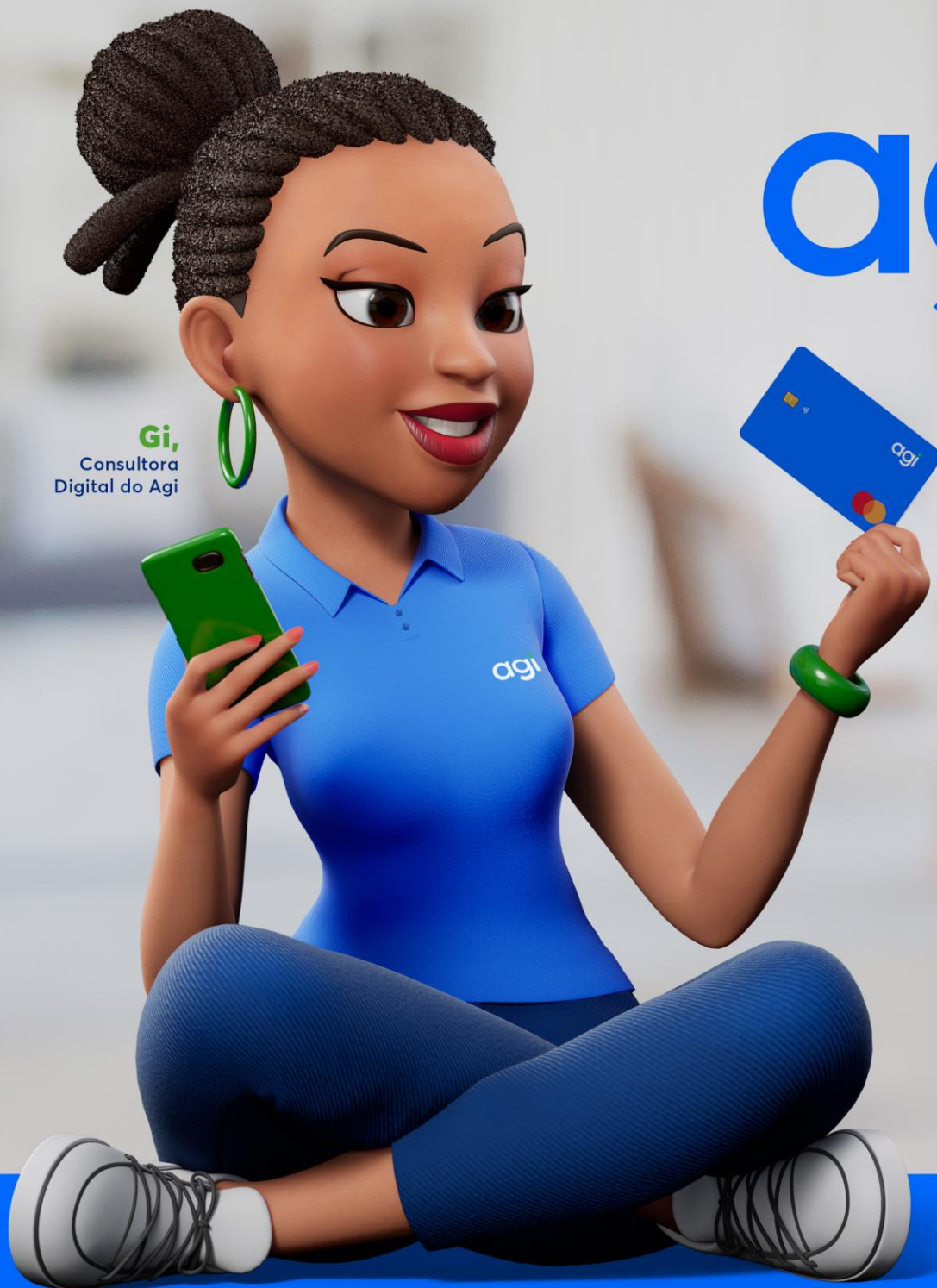


agi

Gi,
Consultora
Digital do Agi



relatório
da
administração
1T23

destaques

1T23



14,6%
Índice de Baseleia



75 pontos NPS



882 hubs
em todo o Brasil.



+3000 consultores
que realizam atendimento humanizado.



12 canais
de atendimento ao cliente com jornada totalmente digital.



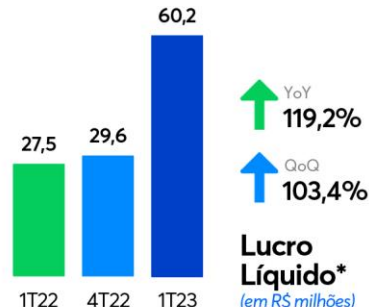
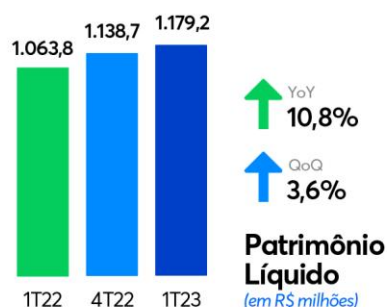
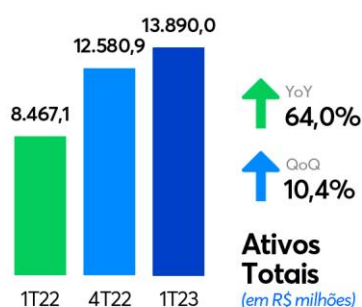
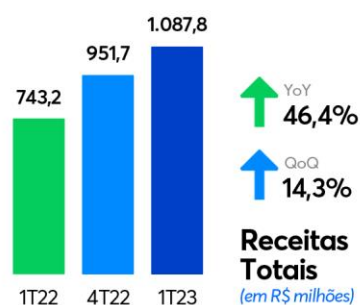
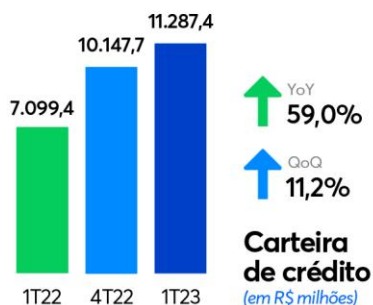
5,0 CSI
(cross-selling index)
crosssell de produtos por cliente correntista no 1T23.



+24,4% Margem Financeira (NII)
crescimento anual, atingindo **R\$ 627,6 milhões** no trimestre.



+12,7% ARPAC
(Receita Total por Cliente Ativo) atingiu **R\$ 2.001,92** no 1T23.



*Lucro Líquido combinado do Grupo Agi

Fitch Ratings

Rating Nacional de Longo Prazo BBB+ (bra)
Perspectiva: Positiva

Moody's Local

Rating Nacional de Longo Prazo BBB+ (bra)
Perspectiva: Positiva

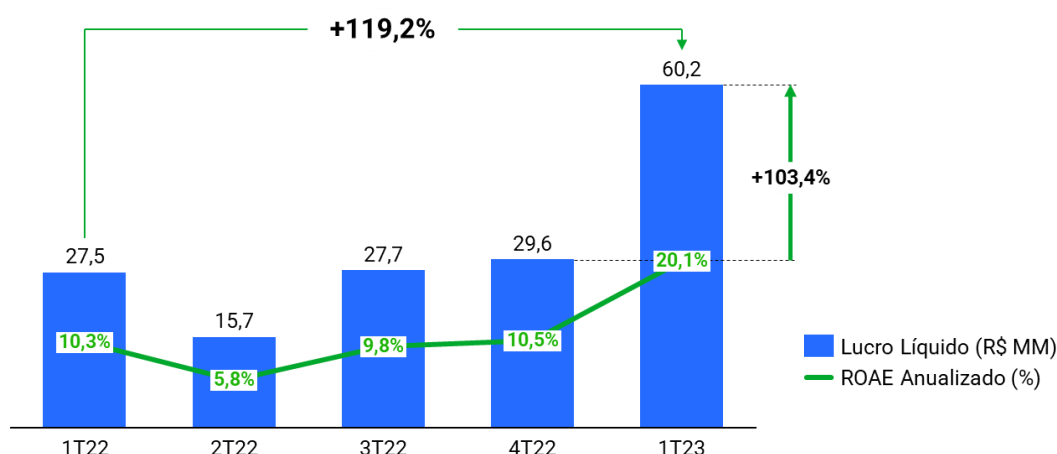
_PRINCIPAIS INDICADORES (em R\$ milhões, exceto quando indicado)

		1T23	4T22	QoQ	1T22	YoY
RESULTADOS	Receitas Totais	1.087,8	951,7	14,3%	743,2	46,4%
	Receita da Intermediação Financeira	1.043,3	910,7	14,6%	708,3	47,3%
	Despesas da Intermediação Financeira	(415,7)	(326,0)	27,5%	(204,0)	103,8%
	Margem Financeira (NII)	627,6	584,7	7,3%	504,3	24,4%
	Despesas com Provisão	(181,9)	(194,6)	-6,5%	(133,9)	35,8%
	NII Ajustado ao Risco	445,7	390,0	14,3%	370,4	20,3%
	Receitas de Serviços	44,5	41,1	8,4%	34,8	27,8%
	Despesas Operacionais	(358,7)	(357,1)	0,4%	(333,3)	7,6%
	Resultado Operacional	87,0	32,9	164,1%	37,1	134,5%
	Lucro Líquido	58,4	29,5	97,6%	27,3	113,7%
	Lucro Líquido Combinado*	60,2	29,6	103,4%	27,5	119,2%
BALANÇO	Ativos Totais	13.890,0	12.580,9	10,4%	8.728,1	59,1%
	Ativos Remuneráveis	13.123,9	11.841,8	10,8%	7.925,4	65,6%
	Posição de Caixa	2.178,7	2.047,4	6,4%	1.163,4	87,3%
	Carteira de Crédito Bruta	11.287,4	10.147,7	11,2%	7.099,4	59,0%
	Saldo de PDD	(639,7)	(578,0)	10,7%	(333,8)	91,7%
	Carteira de Captação	12.215,7	10.901,2	12,1%	7.001,9	74,5%
	Depósitos à Vista	208,7	204,1	2,3%	300,9	-30,7%
	Patrimônio Líquido	1.179,2	1.138,7	3,6%	1.064,1	10,8%
DESEMPENHO	ROAE a.a. Anualizado	20,1%	10,5%	9,7 p.p.	10,3%	9,9 p.p.
	ROAA a.a. Anualizado	1,8%	1,0%	0,8 p.p.	1,3%	0,5 p.p.
	NIM a.a. LTM	21,4%	22,5%	-1,1 p.p.	25,6%	-4,2 p.p.
	NIM a.a. Ajustado ao Risco LTM	15,0%	15,9%	-0,9 p.p.	20,6%	-5,6 p.p.
	IEO	60,0%	63,6%	-3,6 p.p.	68,3%	-8,3 p.p.
	IEO Ajustado ao Risco	82,3%	92,4%	-10,1 p.p.	90,8%	-8,6 p.p.
	Margem Líquida	9,3%	5,1%	4,2 p.p.	5,4%	3,9 p.p.
	PDD/Carteira	5,7%	5,7%	0,0 p.p.	4,7%	1,0 p.p.
	NPL > 90 Dias	6,2%	6,4%	-0,2 p.p.	5,5%	0,7 p.p.
	Índice de Cobertura Carteira > 90 dias	115,8%	109,8%	6,0 p.p.	100,8%	15,0 p.p.
	Alavancagem	9,6	8,9	7,4%	6,7	43,5%
	Índice de Basileia Prudencial	14,6%	15,8%	-1,2 p.p.	11,7%	2,9 p.p.
	Índice de Basileia Prudencial Ajustado	14,6%	15,8%	-1,2 p.p.	15,4%	-0,8 p.p.
	Índice de Cobertura de Liquidez (LCR)	254,2%	174,7%	79,6 p.p.	1187,4%	-933,2 p.p.
OPERACIONAL	Originação de Crédito Bruta	3.159,9	3.016,9	4,7%	1.925,1	64,1%
	Clientes Totais Atendidos ('000)	4.973,6	4.752,3	4,7%	3.888,5	27,9%
	Clientes Ativos ('000)	2.094,8	1.990,9	5,2%	1.617,0	29,5%
	ARPAC LTM (R\$)	2.001,92	1.939,83	3,2%	1.776,59	12,7%
	Smart Hubs (#)	882	882	0,0%	883	-0,1%
	Colaboradores (#)	4.024	4.014	0,2%	4.206	-4,3%
	Seguros - Prêmios Arrecadados	27,1	24,7	10,1%	20,7	31,2%
	Seguros - Vidas Seguradas ('000)	526,6	495,3	6,3%	457,6	15,1%
	Seguros - Apólices Proteção Urbana ('000)	82,4	76,4	7,9%	57,8	42,7%

_MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O resultado do primeiro trimestre foi marcado por evoluções significativas alcançadas sob diferentes ângulos. Em termos de lucratividade, **mais que dobramos o lucro líquido** em relação ao mesmo período do ano anterior, registrando **R\$ 60,2 milhões*** e comprovando nossa orientação à máxima eficiência, refletida em nosso **Índice de Eficiência Operacional de 60% (-8,3 p.p. YoY)**. Com isso, o **ROAE foi de 20,1% a.a.**, o que significa um acréscimo de 9,6 p.p. *versus* dez/22.

Evolução do Lucro Líquido



No que tange ao crescimento sustentável de nossas carteiras, seguimos no mesmo ritmo forte de 2022. **Ampliamos a nossa carteira de crédito em 3x** *versus* o mercado no 1T23 e alcançamos **R\$ 11,3 bilhões (+73% YoY)**, sendo **77% secured** (crédito e cartões consignados e crédito pessoal FGTS).

Outro destaque recorrente vem sendo a nossa **estratégia de ALM** (Gestão de Ativos e Passivos), que possui como objetivo principal a contratação de *spreads* através do *match* de prazos e indexadores de nossos ativos e passivos, em especial da carteira de crédito consignado. Nos antecipamos ao cenário macro mais volátil e construímos uma posição que nos garante **consistência no resultado de intermediação financeira e previsibilidade de resultados**. Essa gestão tem atraído linhas de *funding committed* e *secured*, que nos permite acessar captações mais eficientes, reduz a participação de CDBs e aumenta a presença de investidores institucionais em nosso passivo, garantindo a consistência e perenidade do negócio.

O crescimento expressivo do portfólio foi acompanhado da **redução dos indicadores de inadimplência (-30 bps QoQ na carteira vencida acima de 90 dias)** e da **expansão do índice de cobertura para 115,8% (+600 bps QoQ)**, preservando sempre a qualidade do portfólio e a solidez no gerenciamento de riscos. Essa melhora na inadimplência é ainda mais expressiva quando se compara com os indicadores do mercado de crédito pessoa física, que avançou 30bps no período, conforme dados do BACEN. Nos últimos anos, implementamos preventivamente **melhorias relevantes na modelagem e em todo ciclo de crédito**, priorizando a concessão para correntistas que recebem seu salário no Agibank, o que reduz o risco de inadimplência e aumenta o *lifetime*

value do cliente. Todas **essas iniciativas orquestradas nos permitiram reduzir os índices de inadimplência**, na contramão do observado no sistema financeiro.

A construção de um portfólio pautado no relacionamento de longo prazo com os nossos clientes, que possuem fluxo de recebimento constante (renda), se traduz em um modelo de negócios que se destaca em *cross-selling*. Nesse sentido, a nossa vertical de **seguros vem se sobressaindo e ultrapassou a marca dos 600 mil clientes segurados**. No 1T23, foram arrecadados **R\$ 27,1 milhões em prêmios de seguro**, um **aumento de 31,2%** em relação ao mesmo período do ano anterior.

Ressaltamos também uma condição de capital ainda mais sólida, com um **Índice de Basileia de 14,6%** (+300 bps YoY), sendo **11,1% de Capital Nível 1 (Tier I)**. Essa posição **fortalece a sustentabilidade do negócio**, melhora a nossa competitividade e eleva a capacidade de gerar valor aos clientes e para a instituição.

Atuamos de forma **omnichannel** e estamos disponíveis em **12 diferentes canais de contato para atendimento**, oferecendo uma jornada digital ao nosso cliente, independentemente do canal em que ele nos acessa. Com os nossos atuais **882 smart hubs**, estamos presentes fisicamente em praticamente todas as cidades brasileiras com mais de 100 mil habitantes e contamos com os nossos consultores - colaboradores exclusivos com profunda identificação com o cliente - que atendem de forma **acolhedora e humanizada**, potencializando a digitalização de maneira assistida e garantindo um **NPS de 75 pontos**, além do **Selo RA 1000 do Reclame Aqui**, conquistado e mantido desde jul/19.

E foi pensando no acolhimento de maneira simplificada para o nosso cliente que **criamos a Gi, nossa consultora digital**. Utilizando os canais que nossos clientes já conhecem, como o Whatsapp, a Gi realiza o atendimento com uma linguagem simples, leve e sem formalidades, tirando dúvidas e auxiliando na contratação de novos produtos e serviços. Atualmente, Gi conversa com milhares de clientes todos os dias, registrando mais de 11 milhões de mensagens mensalmente, o que já lhe torna a responsável por **mais de 30% das vendas realizadas em canais digitais** e lhe **83 pontos de NPS**.

Perspectivas. Avançamos em 2023 **focados no crescimento com rentabilidade, forte disciplina de execução e austeridade em custos**, mesmo diante de um ambiente macroeconômico ainda complexo. Seguimos firmes na busca por **eficiência máxima**, aumento da digitalização da origem de crédito, melhora da experiência, da satisfação do cliente e a rentabilização do negócio, ancorado em um portfólio cada vez mais completo e com condições mais competitivas. Nossa disciplina, foco, capacidade de trabalho em equipe e de fazer escolhas certas têm sido determinantes para a construção dos resultados.

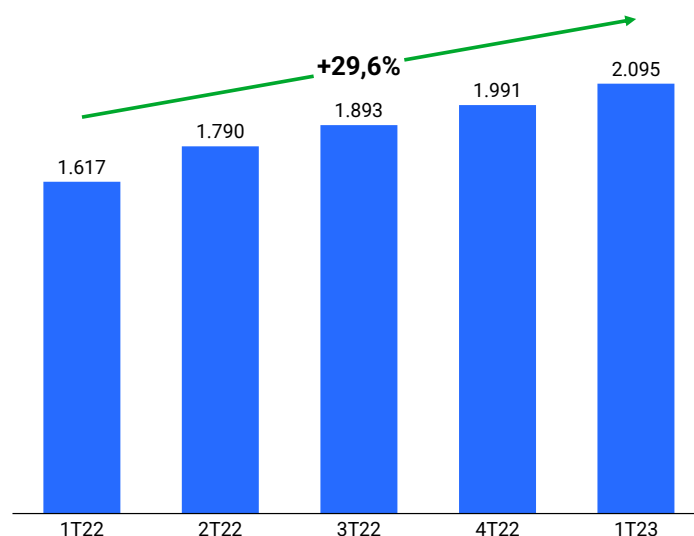
A ADMINISTRAÇÃO

8 de maio de 2023

_RESULTADOS

_CLIENTES E ENGAJAMENTO

Evolução de Clientes Ativos ('000)



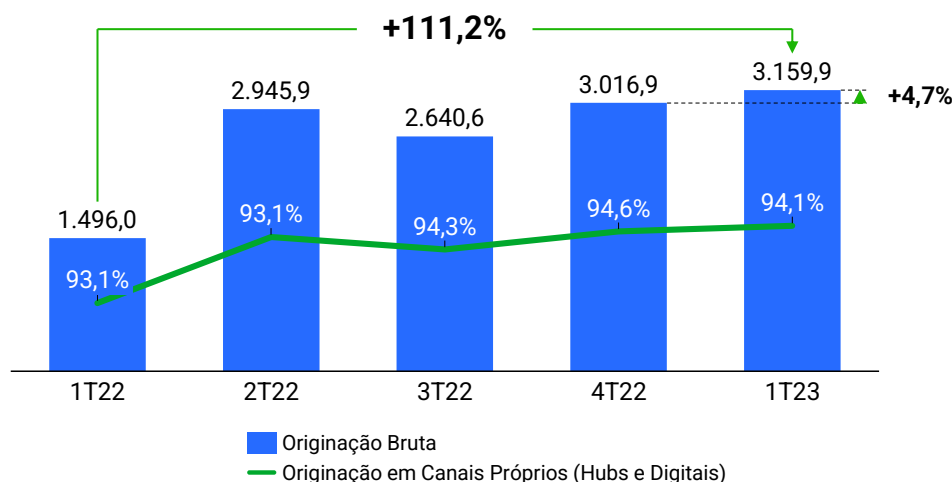
O número de clientes ativos vem crescendo de forma consistente ao longo dos trimestres. Em março de 2023, **ultrapassamos a marca de 2 milhões de clientes ativos**, com uma **média de mais de 5 produtos ativos por cliente correntista**. Essa métrica é crescente na medida em que as safras mais antigas amadurecem, alcançando **6,2 produtos** nas safras maduras de clientes correntistas que recebem seu salário ou benefício pelo Agibank, o que contribui para alcançarmos uma relação de **LTV/CAC consolidada de mais de 20x**.

CSI de Clientes Correntistas com Salário ou Domiciliados no Agi

Safras	mar/20	jun/20	set/20	dez/20	mar/21	jun/21	set/21	dez/21	mar/22	jun/22	set/22	dez/22	mar/23
mar/20	4,4	4,2	4,3	4,7	5,2	5,3	5,1	5,5	5,7	5,5	5,8	6,2	6,1
jun/20		4,1	4,2	4,6	5,1	5,2	5,1	5,4	5,6	5,5	5,8	6,1	6,1
set/20			4,2	4,5	5,1	5,2	5,1	5,5	5,6	5,6	5,8	6,2	6,1
dez/20				3,8	4,6	4,7	4,8	5,1	5,2	5,3	5,6	5,9	5,7
mar/21					3,7	4,5	4,6	5,0	5,2	5,1	5,3	5,7	5,6
jun/21						3,1	4,0	4,5	4,7	4,8	5,0	5,3	5,2
set/21							3,8	4,7	5,0	5,1	5,3	5,6	5,6
dez/21								3,9	4,7	5,0	5,3	5,6	5,6
mar/22									3,7	4,6	5,0	5,4	5,5
jun/22										4,0	5,0	5,5	5,6
set/22											4,6	5,3	5,5
dez/22												4,8	5,4
mar/23													5,0

A CONCESSÃO DE LINHAS DE CRÉDITO COM MENOR RISCO ALIADA A UM PORTFÓLIO COMPLETO DE PRODUTOS, OFERECEM OPORTUNIDADES ATRATIVAS DE **CROSS-SELLING**. ISSO SE EVIDENCIA AO APRESENTARMOS **SAFRAS MADURAS DE CLIENTES CORRENTISTAS COM SALÁRIO** COM UMA **MÉDIA ACIMA DE 6 PRODUTOS POR CLIENTE**.

_ORIGINAÇÃO DE CRÉDITO



Nossa estratégia é pautada em *credit builder*, ou seja, a oferta de crédito é aprimorada na medida em que o relacionamento com o cliente é desenvolvido. No 1T23, a **concessão de crédito acumulada atingiu R\$ 3,2 bilhões**, o que representa um crescimento de 64,1% em relação ao mesmo período do ano anterior e 4,7% versus o 4T22.

A originação por canal demonstra a **habilidade em direcionarmos os nossos 12 canais de atendimento** na originação de crédito. Com a abertura de quase 200 *smart hubs* em 2021, temos visto os reflexos de maior produtividade neste canal desde então. Vale ressaltar que, mesmo nos *hubs*, a formalização das operações ocorre de forma **digital e paperless**. Os canais digitais, como aplicativo, *internet banking*, redes sociais e WhatsApp também vêm gradualmente avançando e aumentando a sua participação na concessão de crédito.

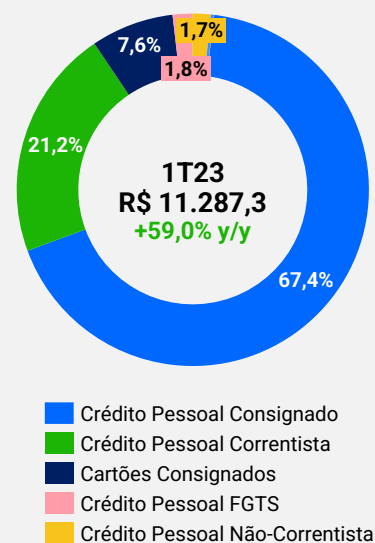
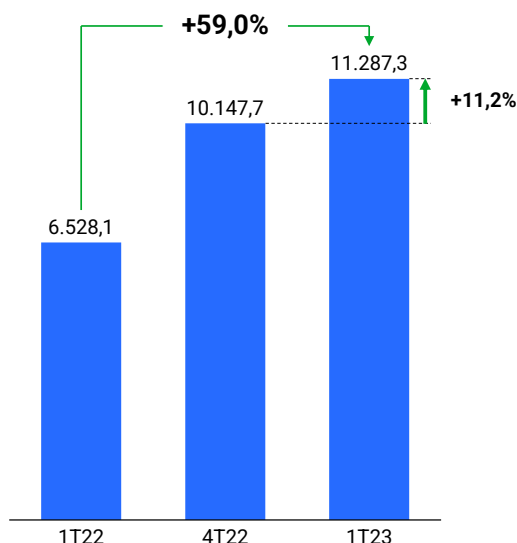
>95%

DA ORIGINAÇÃO DE CRÉDITO FOI AUTENTICADA PELO WHATSAPP, APP DO CONSULTOR, BIOMETRIA OU SMS E...

>99%

FOI FORMALIZADA PAPERLESS, OU SEJA, DIGITALMENTE EM MAR/23

_CARTEIRA DE CRÉDITO



A **carteira de crédito bruta** alcançou **R\$ 11,3 bilhões**, um **avanço de 59,0%** quando comparada a mar/22 e de **11,2%** quando comparada a dez/22. A trajetória de alteração gradual do perfil de crédito se manteve, favorecendo linhas com menores riscos e taxas nominais, como as de **crédito consignado e cartão consignado/benefício, que avançaram 61,2% e 225,9% respectivamente em relação a mar/22**. A carteira de **cartão benefício consignado** já alcançou R\$ 428,2 milhões de saldo e demonstra alto potencial de penetração em nossa base de clientes. De forma agregada, a **carteira de crédito consignado registra uma participação de 75%.**

Em R\$ milhões, exceto quando indicado						Breakdown		
Carteira de Crédito	1T23	4T22	QoQ	1T22	YoY	1T23	4T22	1T22
Crédito Pessoal	2.761,0	2.408,9	14,6%	2.066,0	33,6%	24,7%	24,0%	29,3%
Crédito Pessoal Correntista	2.417,3	1.947,4	24,1%	1.830,0	32,1%	21,6%	19,4%	26,0%
Crédito Pessoal Não-Correntista	143,2	340,4	-57,9%	236,0	-39,3%	1,3%	3,4%	3,4%
Crédito Pessoal FGTS	200,5	121,2	65,5%	0,0	-	1,8%	1,2%	0,0%
Crédito Consignado	8.396,6	7.598,0	10,5%	4.942,8	69,9%	75,0%	75,7%	70,2%
Crédito Pessoal Consignado	7.546,4	6.909,0	9,2%	4.681,9	61,2%	67,4%	68,8%	66,5%
Cartão de Crédito Consignado	422,0	390,9	7,9%	260,9	61,8%	3,8%	3,9%	3,7%
Cartão Benefício Consignado	428,2	298,1	43,6%	0,0	-	3,8%	3,0%	-
Cartão de Crédito	31,2	33,5	-6,8%	29,5	5,7%	0,3%	0,3%	0,4%
Crédito Conta Corrente	2,3	2,6	-8,2%	2,6	-11,5%	0,0%	0,0%	0,0%
Total de Operações de Crédito	11.191,2	10.043,1	11,4%	7.041,0	58,9%	100%	100%	100%
Títulos de Crédito a Receber	96,1	104,6	-8,1%	58,3	64,8%			
Total Carteira de Crédito Bruta	11.287,3	10.147,7	11,2%	7.099,4	59,0%			

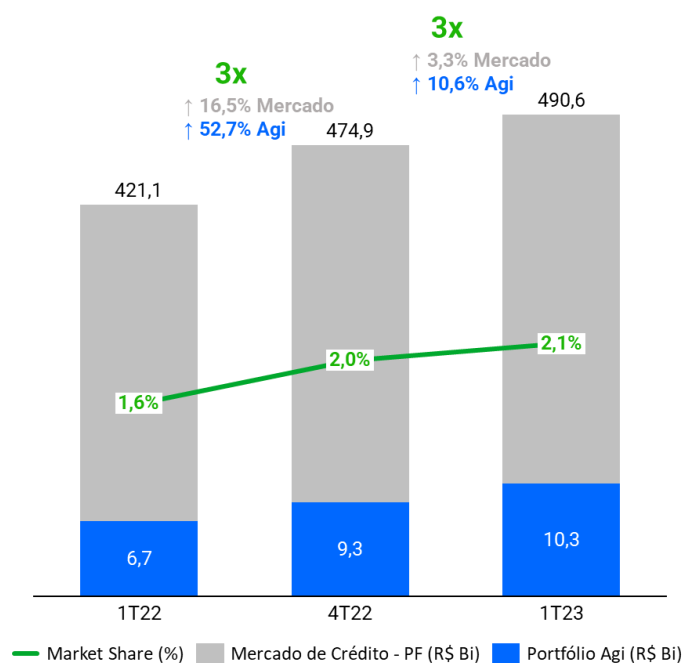
Adicionalmente, em linha com a estratégia de estreitar o relacionamento com o cliente, **ampliamos em 32,1% (YoY) a carteira de crédito pessoal para clientes correntistas**. Esse movimento é fundamental para aumentarmos nossa participação como principal instituição financeira do cliente, permitindo alavancar as demais verticais de negócio.

_MARKET SHARE

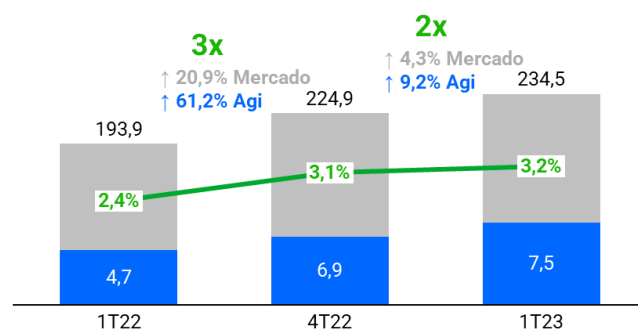
No que tange ao crescimento sustentável de nossas carteiras, não obstante ao avanço de 3x o mercado de crédito em 2022, **ampliamos a nossa carteira de crédito em 3x versus** o mercado no 1T23.

Market Share Consolidado de Crédito PF

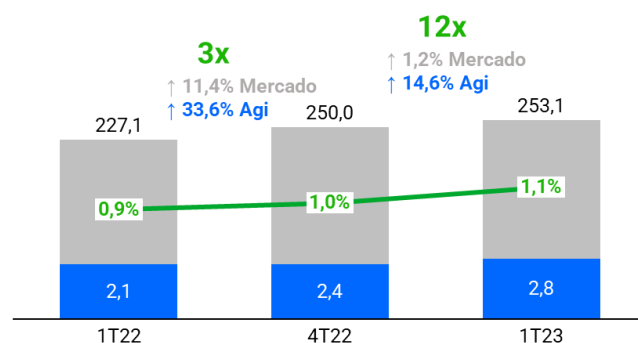
Consignado INSS e Não Consignável



Crédito Consignado INSS



Crédito Pessoal Não Consignável

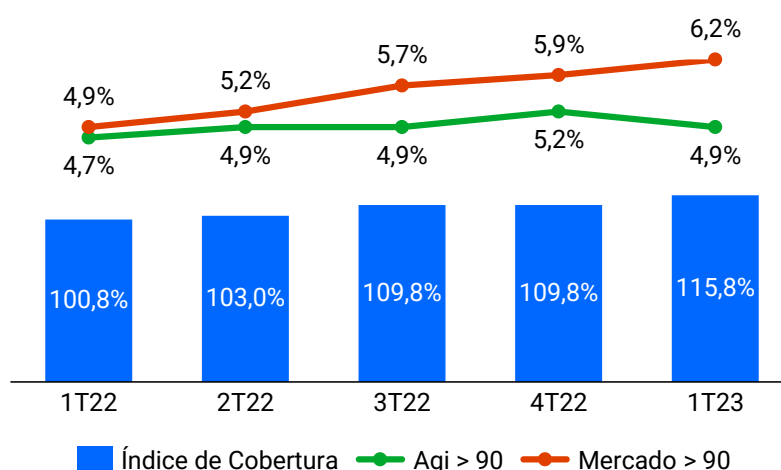


Fonte: BACEN

_QUALIDADE DA CARTEIRA DE CRÉDITO

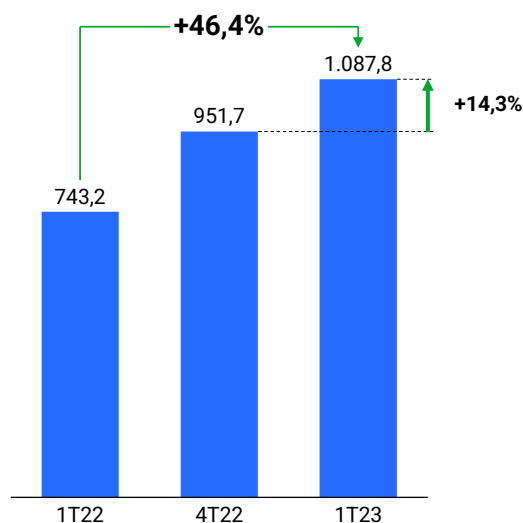
O **NPL (E-H)** e o **% de Carteira Vencida > 90 Dias** recuaram **20bps** e **30bps** em relação a dez/22, respectivamente. Essa melhora na inadimplência é ainda mais expressiva se comparada aos indicadores do mercado de crédito pessoa física no Brasil, que avançou 30bps no período, conforme dados do BACEN. O saldo de PDD segue

representando 5,7% da carteira de crédito bruta e com isso, **o Índice de Cobertura foi ampliado para 115,8%**, demonstrando a solidez das provisões frente a carteira.

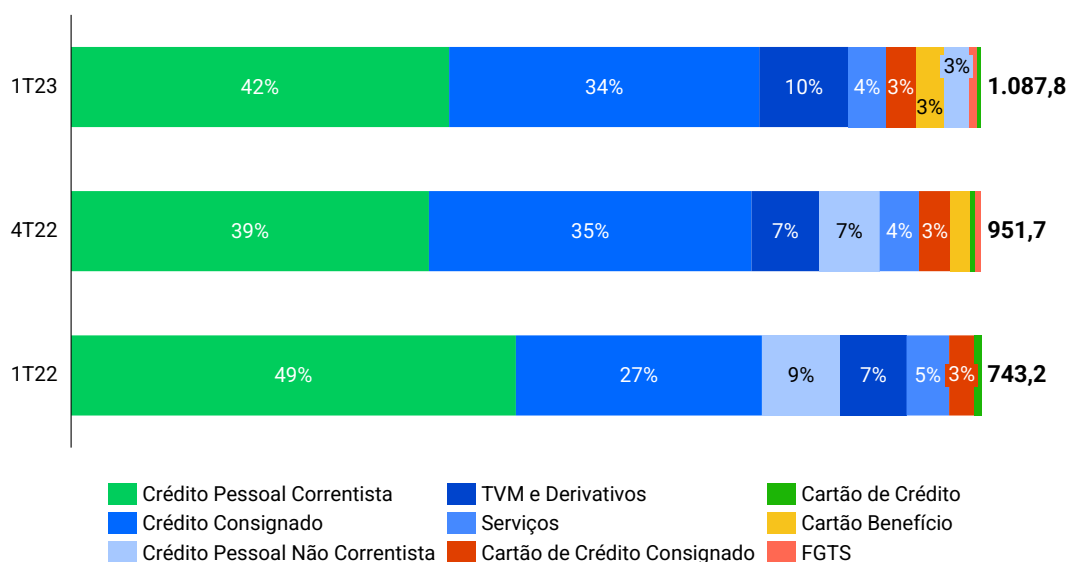


Destacamos também o quanto temos avançado nos modelos de crédito, investindo em motores ainda mais robustos e na criação contínua de grupos de risco, garantindo a acuracidade na **segmentação de clientes**, sempre absorvendo novas informações disponíveis e nos adequando à nova realidade do país para seguir com a oferta de crédito de forma responsável e sustentável.

Em R\$ milhões, exceto quando indicado					
Carteira de Crédito	1T23	4T22	QoQ	1T22	YoY
Total Carteira de Crédito Bruta	11.287,3	10.147,7	11,2%	7.099,4	59,0%
PCLD - Operações de Crédito	(638,7)	(576,8)	10,7%	(333,2)	91,7%
PCLD - Títulos de Crédito a Receber	(1,1)	(1,1)	-4,9%	(0,6)	77,9%
Total Carteira de Crédito Líquida	10.647,6	9.569,7	11,3%	6.765,6	57,4%
Qualidade da Carteira de Crédito	1T23	4T22	QoQ	1T22	YoY
% Carteira ABC	93,0%	92,6%	0,4 p.p.	93,2%	-0,2 p.p.
NPL > 90 Dias	6,2%	6,4%	-0,2 p.p.	5,5%	0,7 p.p.
% Carteira Vencida > 90 Dias	4,9%	5,2%	-0,3 p.p.	4,7%	0,2 p.p.
PDD/Carteira de Crédito	5,7%	5,7%	0,0 p.p.	4,7%	1,0 p.p.
Índice de Cobertura Carteira > 90	115,8%	109,8%	6,0 p.p.	100,8%	15,0 p.p.

_RECEITAS TOTAIS**R\$ 2.001,92**RECEITA POR CLIENTE ATIVO
(ARPAC)**+ 12,7% YoY**

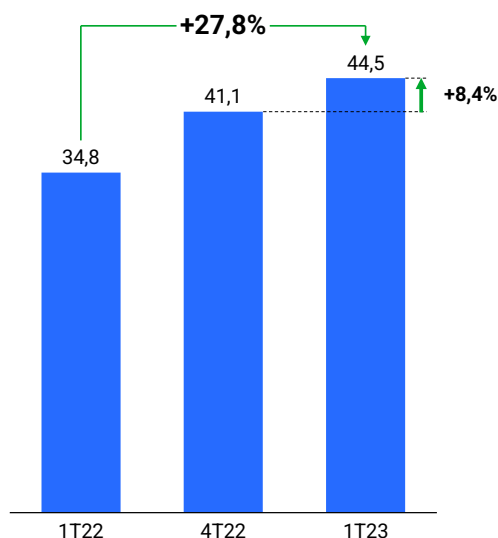
As **Receitas Totais** somaram **R\$ 1.088,0 milhões no 1T23**, o que demonstra um avanço de 46,4% em relação ao mesmo período do ano anterior, principalmente pelo aumento das **Receitas de Operações de Crédito (+43,1%)** em linha com uma carteira de crédito substancialmente maior no período e **Receitas de TVM e Derivativos (+97,6%)**, reflexo da estruturação de *hedge accounting*, realizada para uma maior eficiência na Gestão de Ativos e Passivos. O avanço nas Receitas de TVM e Derivativos também é resultado de uma gestão mais ativa de Tesouraria que, dentro dos limites estabelecidos por nossa Gestão de Riscos, proporcionaram ganhos reais em relação ao *benchmark*.



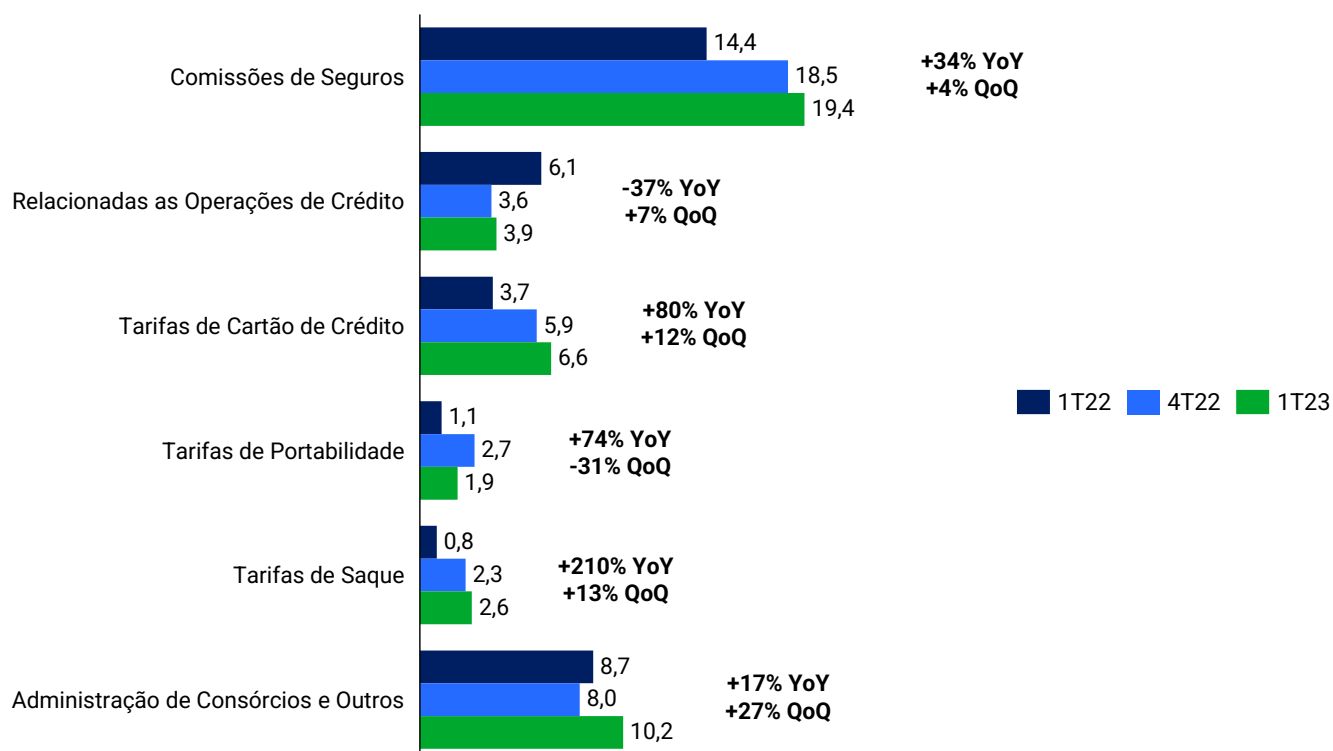
VALE DESTACAR A EVOLUÇÃO DO MIX DE GERAÇÃO DE RECEITAS, COM UMA PARTICIPAÇÃO CADA VEZ MAIOR DE LINHAS DE MENOR RISCO DE CRÉDITO, O QUE RESULTA EM UMA RELAÇÃO DE **MAIS TEMPO COM O NOSSO CLIENTE (LTV), RESILIÊNCIA E ESTABILIDADE DE RESULTADOS FUTUROS.**

Registramos também um **avanço de 12,7% no ARPAC** (Receita Total por Cliente Ativo) dos últimos doze meses, que **totalizou R\$ 2.001,92 por cliente** em mar/23, **significativamente acima da média de outros neobanks.**

_RECEITAS DE SERVIÇOS



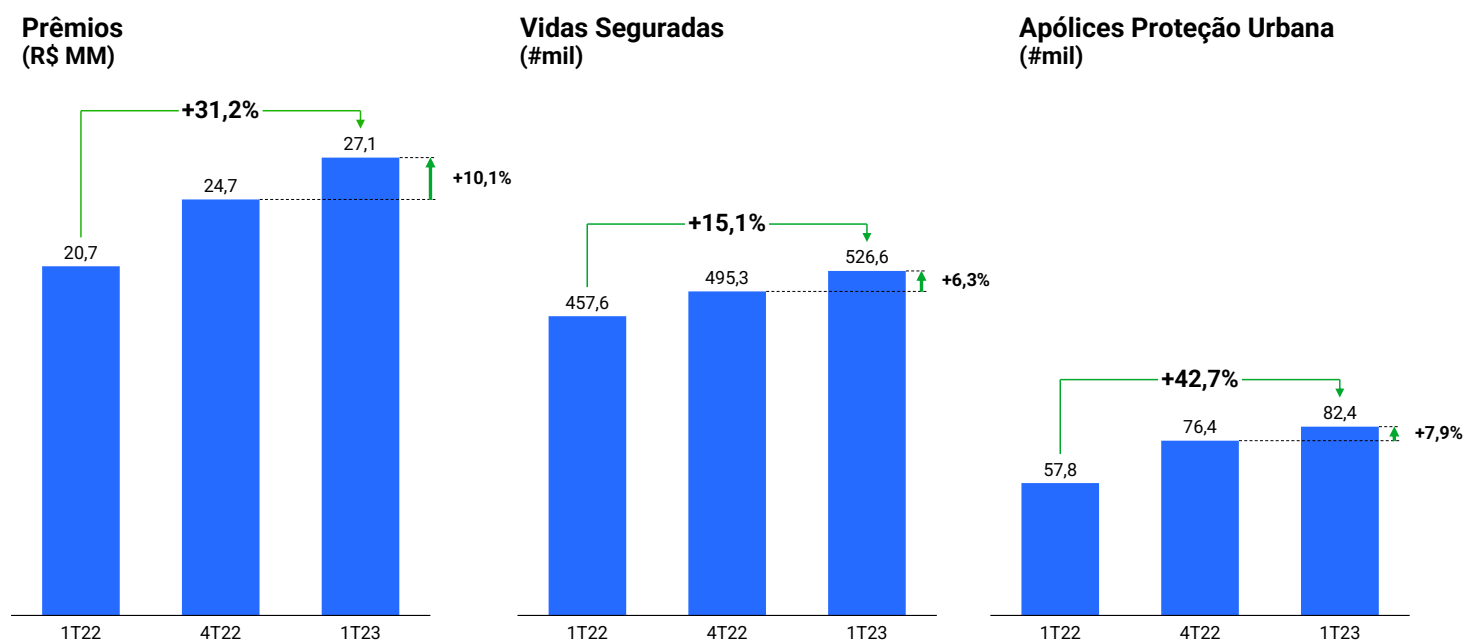
As Receitas de Serviços somaram **R\$ 44,5 milhões no 1T23**, o que significa um **avanço de 27,8%** na comparação anual e representa aproximadamente 4% do total das receitas do Agi.



Dentre as mais representativas, estão as receitas com comissões de seguros (+34% YoY), tarifas de cartão de crédito (+80%) e tarifas de saque (+210% YoY).

_SEGUROS

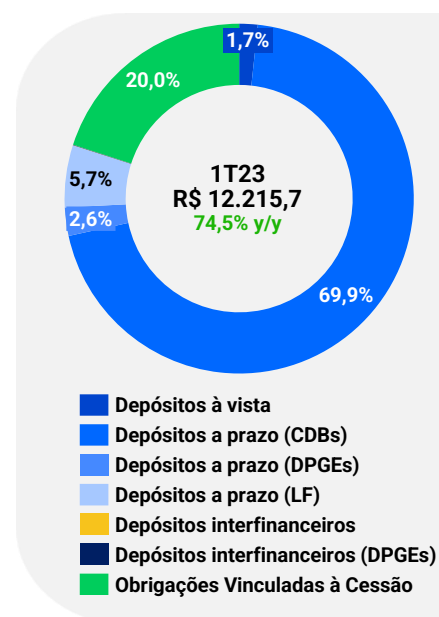
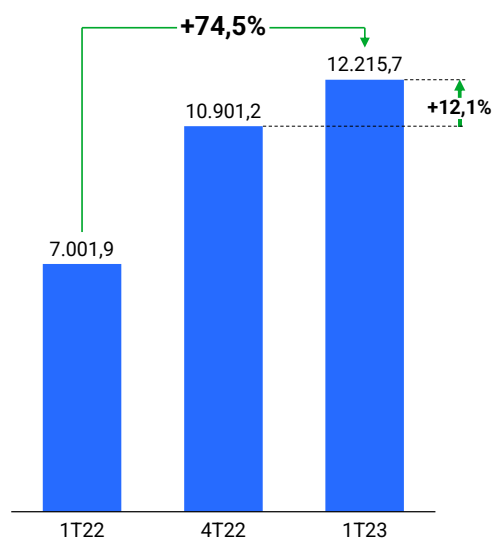
Com o cliente no centro de nossas decisões, entendemos suas necessidades e desenvolvemos produtos de seguro cada vez mais customizados. Exemplo disso é o **Seguro de Vida** que, ao longo do tempo, obteve *upgrade* nos serviços e no valor das coberturas, agregando auxílio funeral e ressarcimento de despesas em compra de medicamentos.



O seguro **Proteção Urbana** conta com **82,4 mil apólices (+42,7% em relação a mar/22)**. O produto oferece um mix de coberturas ligados aos riscos cotidianos, contemplando: morte acidental, invalidez permanente total por acidente, diárias de internação hospitalar, cobertura de transações eletrônicas (PIX, por exemplo) sem custo adicional, perda e roubo de cartão com saque sob coação e bolsa protegida com *smartphone*. Além disso, assim como no seguro de vida, o produto também oferece sorteios mensais de R\$ 5 mil.

No total, encerramos o primeiro trimestre com aproximadamente **609 mil clientes segurados**, considerando vidas seguradas e apólices do produto Proteção Urbana. No 1T23, foram **arrecadados R\$ 27,1 milhões em prêmios de seguro**, um aumento de **31,2%** em relação ao mesmo período do ano anterior.

_CARTEIRA PASSIVA & ESTRATÉGIA DE FUNDING

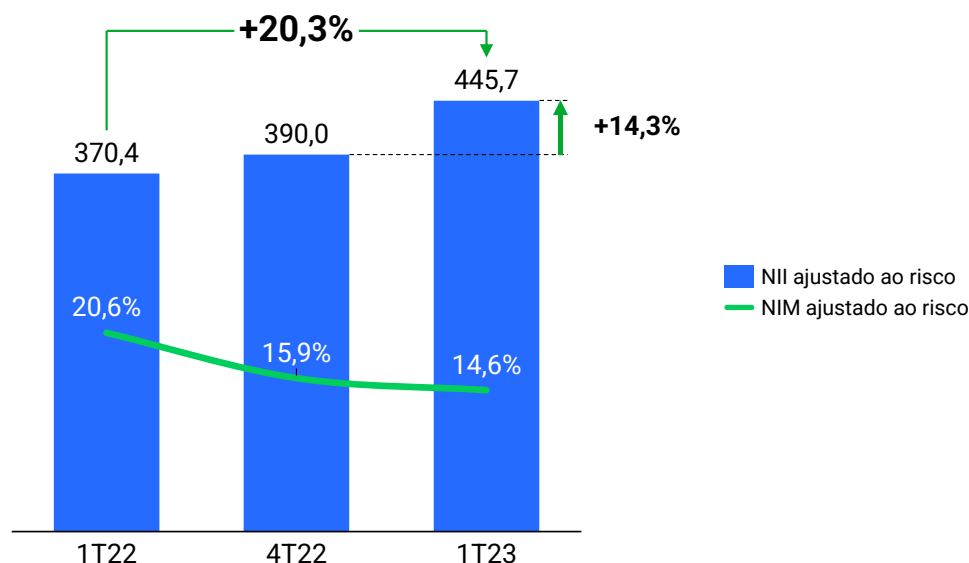


Buscamos constantemente a diversificação de nossa estrutura de *funding*, adequando-a ao perfil da carteira de crédito, o que se comprova eficiente em termos de desconcentração e custos, notadamente com a emissão de CDBs, DPGEs e Letras Financeiras públicas, bilaterais e subordinadas, de forma aliada às estratégias de negócio e políticas internas, protegendo as margens futuras e provendo liquidez ao Agibank.

Em R\$ milhões, exceto quando indicado

Carteiras de Funding	1T23	4T22	QoQ	1T22	YoY
Depósitos à vista	208,7	204,1	2,3%	300,9	-30,7%
Depósitos a prazo (CDBs)	8.534,4	7.755,5	10,0%	5.163,6	65,3%
Depósitos a prazo (DPGEs)	320,4	355,4	-9,9%	560,2	-42,8%
Depósitos a prazo (LF)	700,7	674,8	3,8%	451,3	0,553
Depósitos interfinanceiros	2,4	2,3	3,8%	55,9	-95,7%
Depósitos interfinanceiros (DPGEs)	5,0	46,0	-89,2%	470,0	-98,9%
Obrigações vinculadas à cessão (Debêntures Financeiras)	2.444,2	1.863,1	31,2%	0,0	-
Total	12.215,7	10.901,2	12,1%	7.001,9	74,5%

_MARGEM FINANCEIRA



O **Resultado Bruto da Intermediação Financeira** totalizou **R\$ 445,7 milhões no 1T23 e cresceu 20,3% em relação ao ano anterior**, resultante de um aumento da Receita de Intermediação Financeira (+47,3%), mais do que compensando o aumento nas Despesas com Captação.

Quando relacionada com os Ativos Remuneráveis, a **NIM Ajustada ao Risco LTM foi de 14,6% a.a.** no 1T23, uma redução de 6,0 p.p. comparada ao 1T22, resultante da mudança no mix da carteira de crédito, que atualmente possui uma participação maior de crédito consignado.

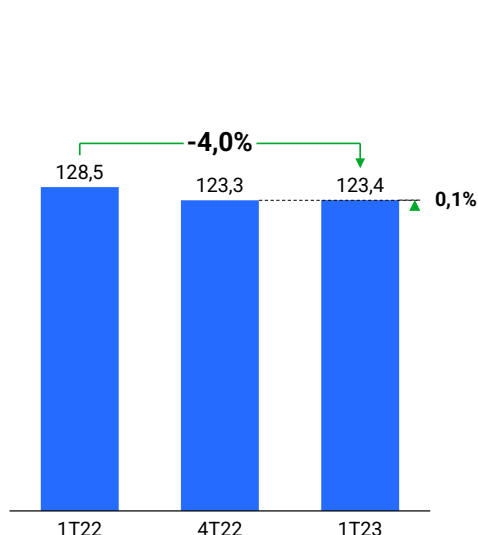
ÍNDICE DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL (IEO)

O Índice de Eficiência Operacional (IEO) atingiu 60,0% no 1T23, uma melhora expressiva com relação aos 68,3% verificados no mesmo período do ano anterior, por conta do avanço maior na soma do Resultado de Intermediação Financeira com as Receitas de Prestação de Serviços (+24,7%) do que no crescimento de Despesas Totais (+9,5%).

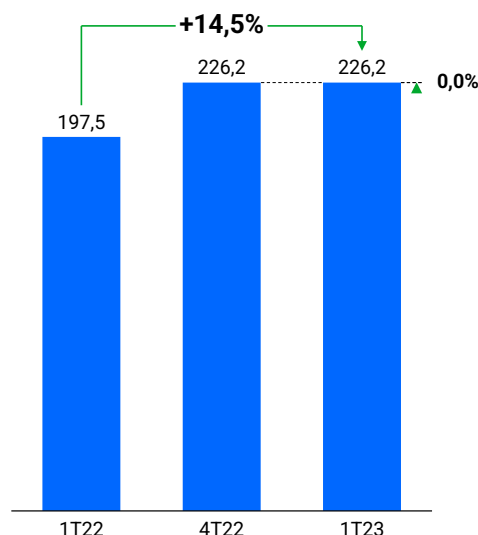
Em R\$ milhões, exceto quando indicado	1T23	4T22	QoQ	1T22	YoY
Despesas de Pessoal	(123,4)	(123,3)	0,1%	(128,5)	-4,0%
Despesas Administrativas	(226,2)	(226,2)	0,0%	(197,5)	14,5%
Despesas Tributárias	(58,9)	(54,0)	9,0%	(46,8)	25,8%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	5,3	5,3	-1,0%	4,7	10,8%
Despesas Totais (a)	(403,2)	(398,2)	1,3%	(368,1)	9,5%
Resultado de Interm. Fin. antes de PDD (NII)	627,6	584,7	7,3%	504,3	24,4%
Receitas de Prestação de Serviços (b)	44,5	41,1	8,4%	34,8	27,8%
NII + Receitas de Prestação de Serviços (c)	672,1	625,7	7,4%	539,2	24,7%
Índice de Eficiência Operacional (IEO) (%) (a/c)	60,0%	63,6%	-3,6 p.p.	68,3%	-8,3 p.p.
PDD (Provisão para Devedores Duvidosos)	(182,0)	(194,6)	-6,5%	(133,9)	35,8%
Resultado de Intermediação Financeira (d)	445,7	390,0	14,3%	370,4	20,3%
IEO ajustado ao risco (%) (a/(b+d))	82,3%	92,4%	-10,1 p.p.	90,8%	-8,6 p.p.

As Despesas Operacionais apresentaram um incremento de 7,6% quando comparadas ao 1T22, ocasionado principalmente pelo aumento de despesas administrativas (+14,5%) relacionado a um maior *cost to serve*, dado o crescimento do número de clientes correntistas que recebem seu salário ou benefício pelo Agibank.

Despesas de Pessoal

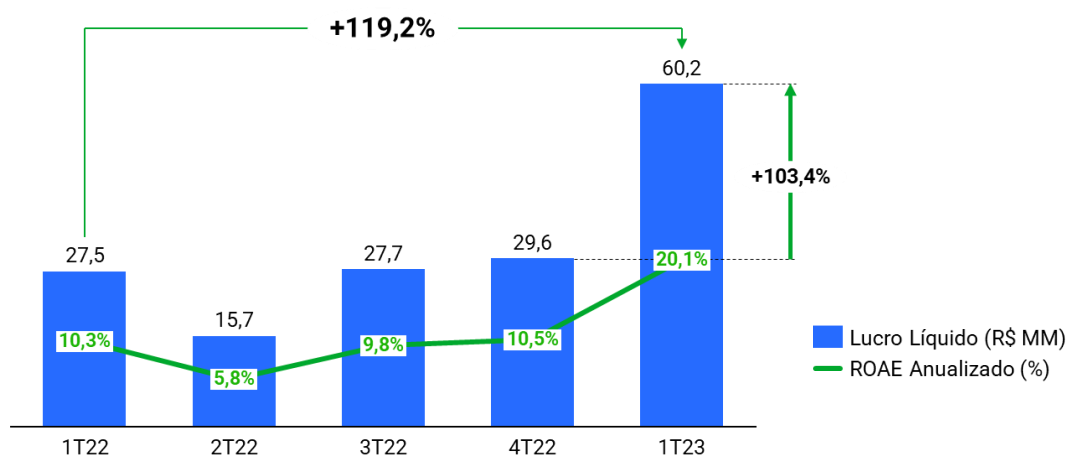


Despesas Administrativas



_RESULTADO LÍQUIDO

Evolução do Lucro Líquido



No **1T23** foi registrado um **Lucro Líquido de R\$ 60,2 milhões***, o que representa **uma evolução de 119,2%** em relação ao 1T22 e consolida um cenário contínuo de lucratividade registrado nos últimos trimestres.

Como comentado, **o retorno para esses níveis de lucratividade era previsto**, quando aceleramos o crescimento em portfólios resilientes, realizamos operações de *hedge* para travar os *spreads* de originação e os canais próprios (*hubs* e digitais) como ainda mais protagonistas no mix de concessão de crédito, além de manter nossa **disciplina de execução e austeridade em despesas**.

Todos esses fatores nos dão a condição de vislumbrar a manutenção de **resultados positivos e consistentes** ao longo de 2023.

*Lucro Líquido Combinado do Grupo Agi, que inclui empresas que não fazem parte do Consolidado do Banco Agibank S.A. O lucro líquido consolidado do Banco Agibank S.A. no 1T23 foi de R\$58,4 milhões.

_GESTÃO DE CAPITAL

O **Índice de Basileia** atingiu **14,6%** ao final de mar/23, refletindo em **maior conforto de capital**. O avanço é resultado de uma **gestão de capital com foco na máxima eficiência de alocação**, além da aprovação pelo BACEN (em jul/22) de mudança no método de alocação de capital para riscos operacionais, mais eficiente e aderente à nossa exposição.

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	mar/23	dez/22	QoQ	mar/22	YoY
Patrimônio de Referência Nível I	898,2	838,0	7,2%	811,2	10,7%
Capital Principal	898,2	838,0	7,2%	811,2	10,7%
Patrimônio de Referência (PR)	1.182,0	1.111,2	6,4%	870,9	35,7%
Patrimônio de Referência Nível II	283,8	273,2	3,9%	59,8	374,9%
Parcela de risco de crédito (RWAc)	7.147,6	6.349,5	12,6%	4.624,8	54,5%
Parcela de risco de mercado (RWAm)	14,1	71,2	-80,2%	40,1	-64,8%
Parcela de risco operacional (RWAo)	911,9	638,0	42,9%	2.740,3	-66,7%
Ativos Ponderado pelo Risco (RWA)	8.073,5	7.058,8	14,4%	7.405,2	9,0%
Risco Banking (RBAN)	49,2	319,2	-84,6%	45,1	9,1%
Índice de Basileia (PR/RWA)	14,6%	15,7%	-1,1 p.p.	11,8%	2,9 p.p.
Nível I	11,1%	11,9%	-0,7 p.p.	11,0%	0,2 p.p.
Nível II	3,5%	3,9%	-0,4 p.p.	0,8%	2,7 p.p.
Índice de Basileia Amplo (PR/(RWA+RBAN))	14,6%	15,1%	-0,5 p.p.	11,7%	2,9 p.p.
Parcela de risco operacional (RWAo) - Ajustada	911,9	638,0	42,9%	980,1	-7,0%
Ativos Ponderado pelo Risco (RWA) - Ajustados	8.073,5	7.058,8	14,4%	5.645,0	43,0%
Índice de Basileia Ajustado (PR/RWA Ajustado)	14,6%	15,7%	-1,1 p.p.	15,4%	-0,8 p.p.
Nível I (Ajustado)	11,1%	11,9%	-0,7 p.p.	14,4%	-3,2 p.p.
Nível II (Ajustado)	3,5%	3,9%	-0,4 p.p.	1,1%	2,5 p.p.
Índice de Basileia Amplo Ajustado (PR/(RWA Ajustado+RBAN))	14,6%	15,1%	-0,5 p.p.	15,3%	-0,8 p.p.

Além disso, **reforçamos o saldo de Letras Financeiras Subordinadas** direcionada a investidores institucionais, consolidando a percepção do Agi perante o mercado. Essas emissões contribuíram para a formação de **R\$ 284,0 milhões** em mar/23 de capital nível II.

_GESTÃO DE LIQUIDEZ

O LCR demonstra a capacidade de absorver um cenário de estresse com seus ativos de alta liquidez. Os valores são calculados com base na metodologia definida pela regulamentação do BACEN, em linha com as diretrizes internacionais de Basileia III.

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	mar/23	dez/22	QoQ	mar/22	YoY
Ativos de Alta Liquidez	1.179,8	1.206,2	-2,2%	696,2	69,5%
Saídas Potenciais de Caixa	464,1	690,6	-32,8%	58,6	691,5%
LCR (%)	254,2%	174,7%	79,6 p.p.	1187,4%	-933,2 p.p.
Posição de Caixa	2.178,7	2.047,4	6,4%	1.163,4	87,3%

Em março de 2023, o **LCR atingiu 254,2% e mantendo o Banco com uma posição de liquidez bastante confortável**. A posição de caixa atingiu R\$ 2.178,7 milhões em março de 2023, um crescimento de 6,4% em relação ao saldo de dezembro de 2022.

_GERENCIAMENTO DE RISCOS

O Agibank possui uma estrutura de gerenciamento de riscos, controles internos e *compliance*, com uma equipe exclusiva para essa finalidade, que tem a responsabilidade de manter os processos mapeados e em conformidade com as normas, utilizando-se de sistemas eficazes para medir, monitorar, avaliar e mitigar continuamente as exposições da instituição. Seguindo as melhores práticas para gestão de riscos, o Agi realiza medição e monitoramento dos riscos de conformidade, operacional, crédito, mercado, liquidez e gestão de capital, mediante cálculos e indicadores específicos.

_ESTRUTURA ACIONÁRIA

O capital social do Agibank, em 31 de março de 2023, era composto por 732.365.923 ações ordinárias e 17.030.433 ações preferenciais Classe A (PNA).

_OUVIDORIA

O Agi dispõe de estrutura de Ouvidoria que tem como função ser o canal de comunicação entre a instituição e seus clientes, visando solucionar questões não atendidas por outros canais e propor medidas corretivas nos processos e procedimentos, a partir da análise das demandas recebidas.

_AVISO LEGAL

As afirmações contidas neste documento relacionadas às perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas às perspectivas de crescimento do Agi são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro do negócio. Estas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas à mudança sem aviso prévio. Todas as variações e arredondamentos apresentados são calculadas com base nos valores em milhares de R\$.

_SOBRE O AGIBANK

O Agibank é um *neobank* que tem o objetivo de ampliar e simplificar o acesso de produtos e serviços financeiros e não financeiros para incluir digital e financeiramente milhões de brasileiros. Temos o propósito de fazer o dia a dia das pessoas melhor e fazemos isso por meio de crédito, seguros, serviços bancários, investimentos, *marketplace* e de um atendimento acolhedor em nossos quase 900 *hubs* em todo o Brasil e em 12 canais de atendimento.

Balanço Patrimonial | Ativo

(em milhares de reais)

ATIVO	mar/23	dez/22	QoQ	mar/22	YoY
Circulante	5.756.522	5.739.172	0,3%	4.174.225	37,9%
Disponibilidades	246.044	248.670	-1,1%	278.988	-11,8%
Aplicações interfinanceiras de liquidez	98.999	386.065	-74,4%	340.758	-70,9%
TVM e instrumentos financeiros derivativos	952.183	580.561	64,0%	216.019	340,8%
Relações interfinanceiras	142.379	87.261	63,2%	113.128	25,9%
Operações de crédito	4.477.902	4.575.881	-2,1%	3.312.179	35,2%
Negociação e intermediação de valores	758	-	-	-	-
Valores a receber sociedades ligadas	19.668	19.240	2,2%	15.159	29,7%
Títulos de créditos a receber	96.149	104.620	-8,1%	58.344	64,8%
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(445.395)	(416.846)	6,8%	(264.654)	68,3%
Provisão para outros créditos de liquidação duvidosa	(1.073)	(1.128)	-4,9%	(603)	77,9%
Impostos e contribuições a recuperar	3.644	3.771	-3,4%	11.908	-69,4%
Devedores diversos	113.211	103.384	9,5%	55.954	102,3%
Despesas antecipadas	52.053	47.693	9,1%	37.045	40,5%
Realizável a Longo Prazo	7.854.287	6.569.214	19,6%	4.298.414	82,7%
TVM e instrumentos financeiros derivativos	881.523	832.120	5,9%	327.595	169,1%
Operações de crédito	6.713.307	5.467.202	22,8%	3.728.847	80,0%
Títulos de créditos a receber	8	9	-11,1%	8	0,0%
Devedores por depósitos em garantia	49.278	48.611	1,4%	30.384	62,2%
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(193.260)	(159.978)	20,8%	(68.499)	182,1%
Créditos tributários	285.702	261.395	9,3%	191.109	49,5%
Despesas antecipadas	111.251	113.525	-2,0%	82.845	34,3%
Devedores diversos	6.478	6.330	2,3%	6.125	5,8%
Permanente	279.163	272.532	2,4%	255.415	9,3%
Investimentos	45	45	0,0%	45	0,0%
Imobilizado	47.047	49.666	-5,3%	52.798	-10,9%
Intangível	232.071	222.821	4,2%	202.572	14,6%
TOTAL ATIVO	13.889.972	12.580.918	10,4%	8.728.054	59,1%

Balanço Patrimonial | Passivo

(em milhares de reais)

PASSIVO	mar/23	dez/22	QoQ	mar/22	YoY
Circulante	3.610.647	3.882.213	-7,0%	2.900.041	24,5%
Depósitos a vista	208.689	204.083	2,3%	300.935	-30,7%
Depósitos interfinanceiros	7.358	48.244	-84,7%	519.569	-98,6%
Depósitos a prazo	2.111.893	1.958.065	7,9%	1.485.248	42,2%
Carteira própria	4.508	-	-	199.997	-97,7%
Recursos de letras imobiliárias, hipotecárias, de crédito e similares	310.668	298.973	3,9%	103.152	201,2%
Relações interfinanceiras	622	-	-	1.732	-64,1%
Cobrança e arrecadação de tributos e assemelhados	4.661	5.316	-12,3%	5.447	-14,4%
Sociais e estatutárias	3.698	50.948	-92,7%	3.185	16,1%
Negociação e intermediação de valores	0	493	-100,0%	219	-100,0%
Obrigações Fiscais e previdenciárias	42.075	37.159	13,2%	35.882	17,3%
Obrigações por recursos de consorciados- grupos encerrados	344	374	-8,0%	827	-58,4%
Outros passivos	916.131	1.278.558	-28,3%	241.175	279,9%
Exigível a Longo Prazo	9.099.054	7.559.113	20,4%	4.721.674	92,7%
Depósitos a prazo	6.745.530	6.157.935	9,5%	4.238.562	59,1%
Recursos de letras imobiliárias, hipotecárias, de crédito e similares	64.244	61.886	3,8%	267.060	-75,9%
Instrumentos de dívida elegíveis a capital	325.777	313.943	3,8%	81.051	301,9%
Provisões para passivos cíveis e trabalhistas	167.387	162.772	2,8%	128.655	30,1%
Participação de acionistas não controladores	1.090	903	20,7%	452	141,2%
Outros passivos	1.796.116	862.577	108,2%	-	-
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1.179.181	1.138.689	3,6%	1.105.887	6,6%
Capital social	1.061.450	1.061.450	0,0%	1.061.450	0,0%
Reservas de capital	2.805	2.805	0,0%	2.805	0,0%
Reservas de lucros	70.439	70.439	0,0%	391	-
Ajuste a valor de mercado - TVM	(13.865)	3.995	-	18.375	-
Lucros acumulados	58.352	-	-	22.866	155,2%
TOTAL PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	13.889.972	12.580.918	10,4%	8.728.054	59,1%

Demonstrativo de Resultado do Exercício

(Em milhares de reais)

DRE	1T23	4T22	QoQ	1T22	YoY
RECEITAS DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	1.043.311	910.653	14,6%	708.337	47,3%
Receita de operações de crédito	936.544	840.024	11,5%	654.310	43,1%
Receitas de aplicações interfinanceiras de liquidez	11.104	12.303	-9,7%	6.973	59,2%
Resultado de títulos e valores mobiliários	84.094	58.750	43,1%	29.944	180,8%
Resultado com instrumentos derivativos	11.569	(424)	-2828,5%	17.110	-32,4%
DESPESAS DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	(415.727)	(325.992)	27,5%	(204.021)	103,8%
Despesas de captação	(305.163)	(261.181)	16,8%	(203.907)	49,7%
Operações por empréstimos e repasses	-	(11)	-	(114)	-
Resultado da venda de ativos	(110.564)	(64.800)	70,6%	-	-
RESULTADO DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	627.584	584.661	7,3%	504.316	24,4%
PROVISÕES PARA PERDAS ESPERADAS ASSOCIADAS AO RISCO DE CRÉDITO	(181.904)	(194.621)	-6,5%	(133.943)	35,8%
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(181.959)	(194.244)	-6,3%	(133.847)	35,9%
Provisão para outros créditos	55	(377)	-114,6%	(96)	-157,3%
RESULTADO BRUTO DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	445.680	390.040	14,3%	370.373	20,3%
DESPESAS OPERACIONAIS	(358.694)	(357.107)	0,4%	(333.274)	7,6%
Receita de prestação de serviços	25.734	24.495	5,1%	25.535	0,8%
Rendas de tarifas bancárias	18.797	16.593	13,3%	9.306	102,0%
Despesas com pessoal	(123.373)	(123.292)	0,1%	(128.519)	-4,0%
Despesas administrativas	(226.199)	(226.165)	0,0%	(197.528)	14,5%
Despesas tributárias	(58.911)	(54.049)	9,0%	(46.812)	25,8%
Outras receitas e despesas operacionais	5.258	5.311	-1,0%	4.744	10,8%
RESULTADO ANTES DA TRIBUTAÇÃO	86.986	32.933	164,1%	37.099	134,5%
Imposto de renda e contribuição social corrente	(36.084)	(13.670)	164,0%	(24.405)	47,9%
Imposto de renda e contribuição social diferido	9.694	19.939	-51,4%	13.376	-27,5%
Participações no resultado	(2.057)	(9.498)	-78,3%	1.361	-251,1%
Participação de acionistas não controladores	(187)	(168)	11,3%	(123)	52,0%
LUCRO LÍQUIDO	58.352	29.536	97,6%	27.308	113,7%
LUCRO LÍQUIDO COMBINADO*	60.247	29.616	103,4%	27.484	119,2%

*Lucro Líquido Combinado do Grupo Agi, que inclui empresas que não fazem parte do Consolidado do Banco Agibank S.A.

_GLOSSÁRIO

Alavancagem: Carteira de Crédito Bruta / Patrimônio Líquido

ARPAC: Receitas Totais LTM / Média de clientes ativos no período

Ativos Remuneráveis: representa a soma de Ativos Circulante e Realizável a Longo Prazo que possuem remuneração, como: Aplicações interfinanceiras de liquidez; TVM e instrumentos financeiros derivativos; Operações de crédito. Utiliza-se esse conceito como denominador do cálculo de NIM (*Net Interest Margin*)

Clientes Ativos: são clientes que possuem quaisquer dos seguintes produtos do Banco: Cartão de Crédito, Cartão de Crédito Consignado, Cartão de Débito, Conta Corrente, Limite Conta Corrente, Crédito Pessoal, Crédito Consignado, Investimentos, Consórcios e Seguros

CSI: índice de penetração de produtos, considerando os seguintes produtos: Cartão de Crédito, Cartão de Crédito Consignado, Cartão de Débito, Conta Corrente, Limite Conta Corrente, Crédito Pessoal, Crédito Consignado, Investimentos, Consórcios e Seguros

Índice de Basileia: Patrimônio de Referência (PR) / Ativos Ponderados pelo Risco (RWA).

Índice de Cobertura de Liquidez: proporção dos ativos de alta liquidez mantidos por instituições financeiras, com o intuito de garantir sua capacidade contínua de cumprir obrigações de curto prazo, antecipando choques em todo o mercado e garantindo às instituições financeiras a possibilidade de preservar capital adequadamente.

Índice de Eficiência Operacional (IEO): (Desp. Adm. + Desp. com Pessoal + Desp. Trib. + Outras Despesas e Receitas Operacionais) / Resultado Bruto da Int. Fin. antes da PDD + Receitas de Prest. de Serviços + Rendas de Tarifas Bancárias

IEO ajustado ao risco: (Desp. Adm. + Desp. com Pessoal + Desp. Trib. + Outras Despesas e Receitas Operacionais) / Resultado Bruto da Int. Fin. + Receitas de Prest. de Serviços + Rendas de Tarifas Bancárias

LCR: Indicador de Liquidez de Curto Prazo. Estoque de Ativos de Alta Liquidez / Saídas Líquidas de Caixa.

LTM: *Last Twelve Months*. Últimos Doze Meses, em tradução livre.

Margem Financeira Líquida (NIM): Resultado Bruto da Int. Fin. 12M / Ativo Remunerável Médio

NII Ajustado ao Risco do Crédito: NII - Despesas com Provisão

NIM Ajustado ao risco do Crédito: considera o NII Ajustado ao risco de Crédito

NPL (E-H): *Non-Performing Loan*. Carteira de crédito classificada entre os ratings E-H.

Margem Líquida: Lucro Líquido / NII

ROAA: Lucro Líquido 12M / Ativo Médio

ROAE: Lucro Líquido 12M / Patrimônio Líquido Médio

_RELAÇÕES COM INVESTIDORES

THIAGO SOUZA SILVA

CFO & IRO

ri@agi.com.br

FELIPE GASPAR OLIVEIRA

IR, M&A and FP&A Manager

felipe.oliveira1@agi.com.br

CASSIANO DE MATTIA TRAMONTIN

Investor Relations Analyst

cassiano.tramontin@agi.com.br

JÚLIA SPERATTI WITTS

Investor Relations Analyst

julia.witts@agi.com.br



ri.agi.com.br