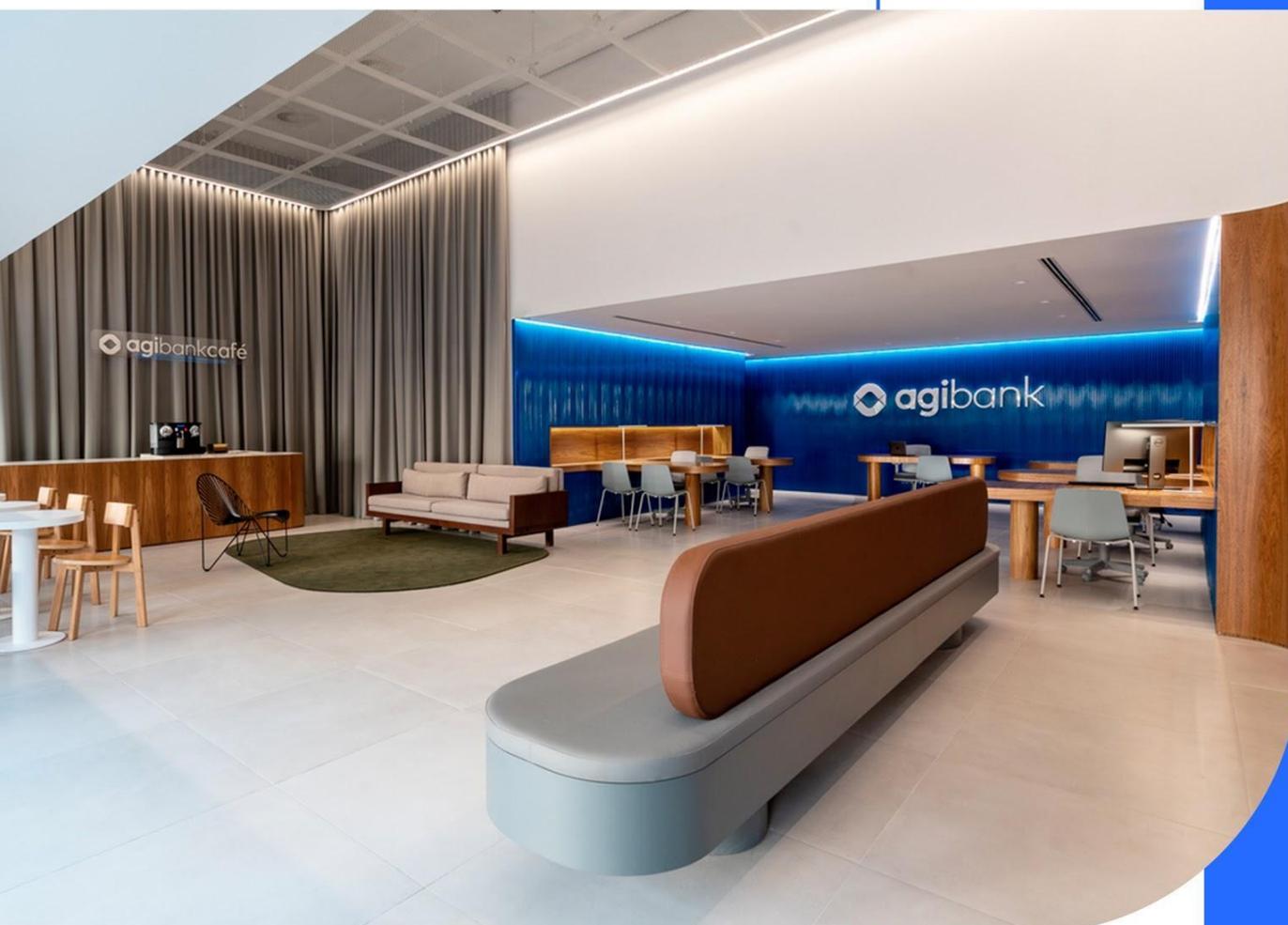


1S20

# Relatório da Administração



# Relatório da Administração

**Porto Alegre, 12 de agosto de 2020** – O Banco Agibank S.A. (“Banco” ou “Agibank”), banco digital *omnichannel* que oferece soluções para melhorar o dia a dia e facilitar a vida financeira das pessoas, anuncia seus **resultados do primeiro semestre de 2020 (1S20)**. As demonstrações financeiras foram elaboradas com base nas práticas contábeis emanadas pela legislação societária brasileira, associadas às normas e instruções do Conselho Monetário Nacional (CMN) e do Banco Central do Brasil (BACEN).

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

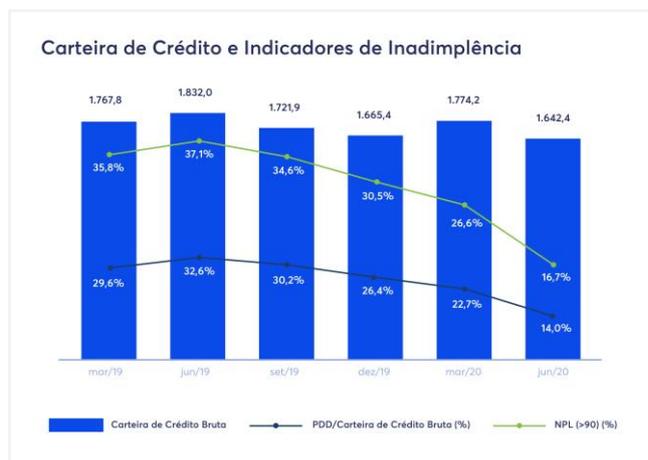
A palavra **superação** resume o nosso primeiro semestre de 2020. Mesmo diante de um ambiente completamente adverso, optamos por não lamentar o cenário e esperar a turbulência passar. Pelo contrário, o nosso DNA de inovação prevaleceu e ao lado das pessoas fantásticas que formam o time Agibank, alcançamos marcas importantes nesta primeira metade do ano, as quais temos a satisfação de compartilhar aqui. Acima de tudo, cuidamos das nossas pessoas, dos nossos clientes, justamente no momento em que eles mais precisaram, implementando todas as medidas possíveis para que fosse viável cumprir com o nosso propósito: **fazer o dia a dia das pessoas melhor**.

Além de proteger o emprego dos mais de 3.000 colaboradores, tomamos ações em prol da preservação da saúde das pessoas, reforçando o engajamento e mantendo a produtividade, alocando a totalidade dos times da nossa matriz e *call center* em *home office*. Adicionalmente, implementamos diversas medidas para viabilizar alternativas de atendimento aos clientes, possibilitando-os acessar, de forma segura, os nossos produtos e serviços.

Ao longo do primeiro semestre, apresentamos uma evolução significativa nos indicadores financeiros e operacionais, fruto da implementação de novos modelos de crédito ao longo dos últimos 18 meses e de um *mix* de carteira mais diversificado. Encerramos o período com uma carteira de crédito bruta de R\$ 1.642,4 milhões e um lucro líquido de R\$ 38,7 milhões (+178,4% *versus* 1S19), o que significa um retorno sobre o patrimônio líquido médio (ROAE) de 21,9% e um retorno sobre o ativo médio (ROAA) de 4,3%. Os indicadores de risco e liquidez apresentados – Índice de Basileia de 13,9% e *Liquidity Coverage Ratio* (LCR) de 7.040,1% – ilustram as nossas satisfatórias posições de capital e liquidez.



Em junho de 2020, registramos mais de **92% da carteira de crédito cuja contraparte é de âmbito federal**, fruto de uma nova estratégia de originação iniciada ainda em 2019, que expande o mercado endereçável consideravelmente, colocando o perfil de risco da carteira de crédito em outro patamar. Impulsionado pela cessão de R\$ 143,3 milhões de carteira de créditos integralmente provisionados, o NPL (E-H) manteve a trajetória de queda e atingiu 16,7% em jun/20, o que significa uma redução 20,4 p.p. em relação a jun/19. Outro indicador que corrobora com essa visão é a PCLD que, em

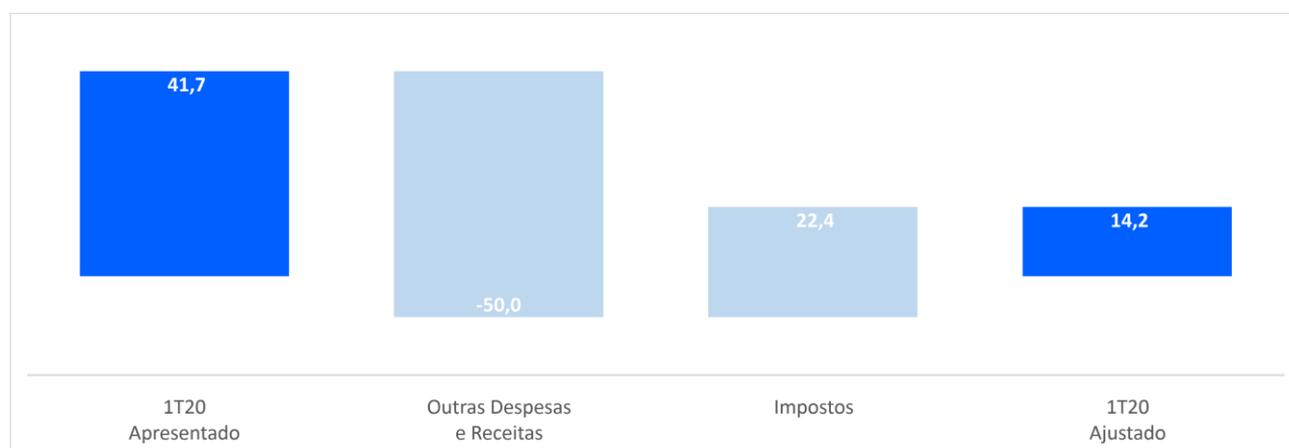


jun/20, representou 14,0% da carteira de crédito bruta, ou seja, uma redução de 18,6 p.p. comparada a jun/19, o que representa um menor *cost of risk* e um indicativo positivo para os próximos períodos. Vale ressaltar que, mesmo desconsiderando os efeitos da cessão da carteira, o NPL teria atingido 23,5% (-13,6 p.p. em relação a jun/19) e a PCLD seria de 21,0% em relação a carteira de crédito (-11,6 p.p. em relação a jun/19).

A trajetória de alteração gradual do perfil da carteira de crédito se manteve, favorecendo linhas com menores riscos e taxas nominais, como as de crédito consignado e cartão consignado, que somadas avançaram 104,8% em relação a jun/19 e já registram uma participação no portfólio de 38,4% (*versus* 17,3% em jun/19). Adicionalmente, em linha com a estratégia de estreitar o relacionamento com o cliente, ampliamos em 64,6% a carteira de crédito pessoal para clientes correntistas, o que já representa 19% do total da carteira de crédito, ultrapassando a fatia para não-correntistas. Esse mix naturalmente traz consigo um risco menor e permite aumentar o *cross-selling*, que no produto seguro de vida já atingiu 67% em junho de 2020. Além disso, seguimos investindo em tecnologia, em aperfeiçoamento dos modelos de concessão e demais etapas do ciclo de crédito, em melhorias nos processos internos e na melhor experiência para o cliente, levando a maiores volumes de transações digitais e *cross-selling* de produtos.

Também neste primeiro semestre, iniciamos a implementação de uma das maiores conquistas do Banco dos últimos anos: a oportunidade de ser o melhor banco pagador de benefícios e salários dos brasileiros, realizando os primeiros pagamentos já em maio. Para isso, viemos nos preparando desde o ano passado, adaptando os nossos canais como, por exemplo, a instalação de opções de *cash out* (ATMs) nos pontos de atendimento e habilitando-os como unidades pagadoras de recursos. Dessa forma, o nosso mercado endereçável aumenta sensivelmente e nos concede a oportunidade de escalar a estratégia de relacionamento em todo o território nacional.

Ainda no primeiro semestre, anunciamos a italiana Generali - um dos maiores grupos de gestão de ativos e top 5 global em seguros - como parceira exclusiva para comercialização do produto seguro vida em grupo para os próximos 6 anos. O resultado da parceria é um produto mais completo para o nosso cliente, com *upgrade* nos serviços e no valor das coberturas, pelo mesmo preço do seguro anteriormente oferecido. Na ocasião da negociação dos termos comerciais da parceria, em razão do ritmo acelerado de expansão da carteira de crédito, estabelecemos um valor de *marketing allowance*, o que foi contabilizado em mar/20 como Outras Receitas Operacionais. Com o arrefecimento da concessão de crédito nos meses de maior impacto da pandemia (março, abril e maio) e conseqüentemente menor necessidade de capital, decidimos em conjunto por repactuar o contrato, de forma a eliminar o valor pago como *marketing allowance* e ampliar a parcela variável devida ao longo dos 6 anos de contrato, o que nos traz uma vantagem importante em termos de VPL. A seguir, apresentamos a conciliação do Lucro Líquido do 1T20 (em RS milhões), considerando os novos termos do acordo.



Em junho, o Agibank estava presente fisicamente em todas as cidades brasileiras acima de 100 mil habitantes, com 614 pontos de atendimento, que são mais do que um espaço de atendimento presencial: são mecanismos para a alfabetização financeira e digital dos nossos clientes, à medida em que podem resolver as suas necessidades financeiras com a ajuda da tecnologia, com rede Wi-Fi gratuita, que possibilita baixar o aplicativo, abrir a conta corrente, portar o salário ou escolher receber o benefício pelo Agibank, longe da burocracia do mercado financeiro tradicional. No que tange aos canais digitais, todos foram repaginados, desde a reformulação da experiência nos ATMs até o *App* e *internet banking*, elaborados a quatro mãos com os clientes, ouvidos por meio de entrevistas e visitas em suas casas para conhecer profundamente suas necessidades e anseios, que serviram de subsídio na construção das soluções e estratégia de comunicação. Esse é mais um exemplo do quanto estamos consolidando a nossa estratégia *omnichannel*, estando acessível em todas as plataformas, onde os clientes têm à sua disposição uma combinação única entre *offline* e *online*.



Reconhecimentos importantes ao longo do semestre também colocaram o Agibank em evidência nesse cenário nacional de transformação digital do setor financeiro, atestando a qualidade no atendimento ao cliente, que está sempre no centro de todas as iniciativas estratégicas promovidas.

**Certificado RA1000.** O Agibank foi a única instituição financeira a alcançar o índice RA 1000 na lista de classificação semestral de reputação do Reclame Aqui. Segundo o site, o Agibank possui 100% das reclamações respondidas e tem 90,9% dos casos solucionados, registrando, assim, 8,3 de nota. Do total de clientes, 79,7% voltariam a fazer negócio, um recorde do setor. Os critérios utilizados pelo Reclame Aqui foram o índice de resposta (IR), a média das avaliações dos consumidores e o índice de solução (IS), que considera apenas reclamações finalizadas e avaliadas. Para entrar na classificação, é preciso ter índice de resposta superior a 50% e um número de avaliações igual ou superior a 10. Com o reconhecimento, o Banco evidencia que consegue crescer a sua base de clientes enquanto eleva ainda mais a qualidade do atendimento em todos os pontos de contato – seja no aplicativo, nos canais de atendimento virtuais e por telefone, bem como nos 614 pontos de atendimento espalhados pelo Brasil.



**Novas soluções.** Aceleramos o ritmo de lançamentos de novos serviços como: **Saque Digital**, **Consignado Digital** e **Crédito via WhatsApp**. Respectivamente, essas novas soluções permitem: saque de recursos nos mais de 30 mil ATMs das redes conveniadas sem a utilização de cartão; contratação de empréstimo pessoal consignado de forma segura, nos canais digitais, sem sair de casa; e, renovação das operações de crédito, por meio do aplicativo de mensagens mais utilizado no País.

**Flagship.** O dia 23 de julho de 2020 ficará marcado na história do Agibank. Nesta data, inauguramos a nossa primeira loja conceito, em Porto Alegre, junto ao prédio da matriz. A iniciativa reforça o que sempre acreditamos: **a experiência de atendimento presencial não precisa de burocracia** e muito menos de porta-giratória ou gerenciador de filas. Ao contrário, nossa loja é uma anti-agência bancária, acolhedora e projetada para que o cliente permaneça nela. Queremos oferecer uma

jornada cada vez mais digital para o nosso cliente, independentemente do canal que ele acessa, e o ponto físico é mais uma oportunidade para entregarmos essa jornada fluida, sem fricção. O novo espaço é composto por mobiliários de linhas curvas e por elementos nada comuns, como cortinas e tapetes, além de contar com o Café Agibank, onde colaboradores e clientes poderão estar ainda mais próximos. O local também servirá como laboratório para testes de novas tecnologias, produtos e serviços a serem implantados em toda a nossa rede. O plano é replicar o modelo de loja conceito em regiões como Sudeste, Norte e Nordeste, em 2021. A loja conceito também atuará como mecanismo de relacionamento com os colaboradores, que poderão aproveitar os serviços e contar com todo o apoio e suporte da equipe para atender as suas necessidades financeiras.



Flagship, inaugurada dia 23 de julho, em Porto Alegre, junto a Matriz.

**NPS e Digitalização.** O consultor - colaborador do Agibank que tem uma profunda identificação com o cliente - tem um papel cada vez mais fundamental: atendê-lo de forma acolhedora e humanizada, ofertando produtos e serviços adequados e justos, estimulando-o a servir-se digitalmente em canais cada vez mais simples e completos, com uma *user experience* ímpar, pensada e desenvolvida para atender uma *persona* que o Banco conhece há mais de 20 anos. O desafio é grande, mas os resultados já estão aparecendo: nosso índice de uso de canais digitais no público 50+ é de 45%, frente a uma média global de 8%. E a melhor parte: os clientes vêm reconhecendo nosso empenho e parceria. O NPS (*Net Promoter Score*, indicador que mede a satisfação dos clientes) nesse recorte de público atingiu 80 pontos no mês de junho, o que é substancialmente acima da média do setor bancário.

**ESG (Environment, Social and Governance).** Seguindo as melhores práticas de *disclosure*, entendemos ser relevante passar a divulgar de forma integrada às demonstrações financeiras, os nossos avanços nas frentes ambiental, social e de governança. É importante ressaltar que, mesmo abordando este tema em uma sessão dedicada com o objetivo de dar um *zoom in* em cada uma das nossas ações, as práticas ESG estão cada vez mais disseminadas na estrutura corporativa como um todo.

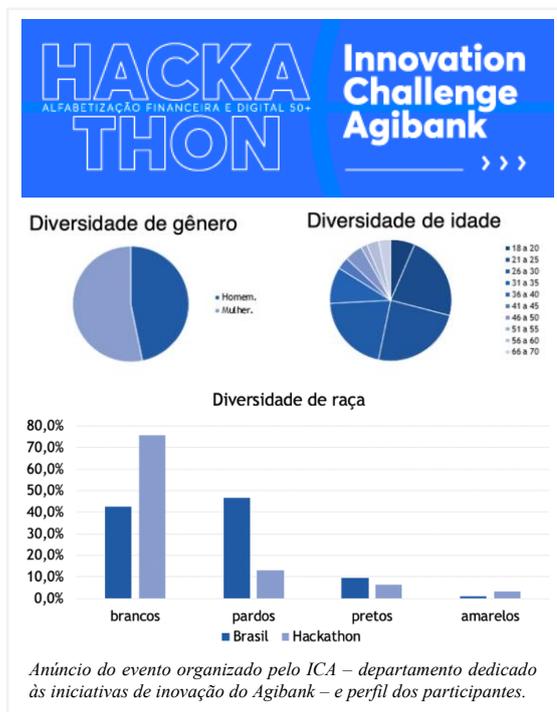
Aqui no Agibank, trabalhamos guiados pelo nosso propósito de tornar o dia a dia das pessoas melhor. Queremos ser um verdadeiro parceiro do cliente, acolhendo sua necessidade e proporcionando uma vida financeira mais tranquila. A partir desses norteadores, fica clara a conexão entre o que nos move e o tripé ESG, o que nos faz atuar cada vez mais orientados pela sigla. Trata-se de um caminho ainda a ser percorrido, mas o que atingimos até agora já nos orgulha e motiva a seguir em frente.

- Environment.** Com a meta de eliminar o papel nas transações presenciais com o cliente, estamos implementando a **jornada *paperless***, que trará como consequência uma experiência ainda melhor em nossos ambientes físicos. A partir do celular do cliente ou do consultor, após a etapa de negociação e escolha dos produtos, toda etapa de *checkout* ocorre por uma plataforma digital, onde utilizamos biometria e autenticação eletrônica para efetivar toda a operação. Tudo isso de maneira rápida e fácil, eliminando a necessidade de qualquer papel. A iniciativa está integrada ao nosso planejamento estratégico e a loja conceito servirá de piloto para implementação dessa jornada.

Além disso, em busca da **ecoeficiência**, lançamos um desafio aos nossos colaboradores, nos provocando a “desplastificar” a matriz, substituindo a utilização de copos plásticos por canecas distribuídas pelo próprio Banco. A meta é reduzir de forma substancial o número de copos plásticos utilizados ao longo do ano, que em 2019 chegou a 90.500 unidades.

- Social.** Para nós, tão importante quanto oferecer produtos e serviços simples e acessíveis é oportunizar aos clientes uma melhor relação com o dinheiro e com o mundo cada dia mais digital onde vivemos. Isso porque uma parte considerável do nosso mercado endereçável é composta por imigrantes digitais, com experiência limitada em serviços financeiros e mais de 50 anos de idade. Pensando nisso, adotamos como nossas causas alfabetizar financeiramente e digitalizar nossos clientes. É assim que esperamos gerar um **círculo virtuoso: produtos mais justos fazem clientes mais conscientes e independentes, que fazem produtos ainda mais justos.**

Com o aumento da longevidade e da oferta de produtos financeiros digitais, a inclusão do público 50+ se tornou um desafio para nós, ainda mais neste momento de distanciamento social. Por isso, logo após o fim do semestre, realizamos de forma 100% digital o hackathon “Alfabetização Digital e Financeira 50+” para co-criar soluções que facilitem o dia a dia desse público, promovendo maior autonomia na gestão da sua vida financeira e no acesso às tecnologias. O evento contou com mais de 260 inscrições, das quais 86 foram selecionadas para a formação de 13 equipes que concorreram a um prêmio de R\$ 6 mil e tiveram a oportunidade de expor suas ideias à alta administração do Banco. Tanto colaboradores como membros externos puderam apresentar seus projetos visando endereçar questões reais, pelas quais o Agibank sempre esteve dedicado: ampliar o conhecimento básico de gestão financeira, tornar a linguagem bancária acessível e derrubar as barreiras tecnológicas de acesso aos serviços bancários.



E como resultados concretos desse modelo de atuação, nossa conta digital já trouxe uma economia de mais de R\$ 217 milhões em TEDs, tarifas e saques, que os clientes deixaram de pagar. A esse número se soma uma economia de R\$ 236 milhões em

parcelas de crédito, resultado da nossa contínua redução na taxa média de juros nas operações de empréstimo desde 2019. Juntos, esses R\$ 453 milhões representam uma oportunidade para que os clientes organizem melhor suas finanças e façam uso da economia gerada no seu dia a dia.

Além de obcecados pelos clientes, entendemos que o Agibank só atingirá seus objetivos de médio e longo prazo, de forma sustentável, cuidando do seu principal ativo: as pessoas. Nosso modelo ágil proporciona horizonte de crescimento e espaço para o intraempreendedorismo dos nossos colaboradores. Outro ponto importante é a busca por diversidade e igualdade de oportunidades. Um dado que nos orgulha muito é a participação de mulheres no quadro (73%) e o percentual de mulheres no quadro de gestão, que é de 66% do total de líderes. Pautas como racismo e direitos LGBTQ+ são constantes na nossa agenda e construídas sempre com a participação dos próprios colaboradores.



Ainda no primeiro semestre do ano, fomos certificados novamente pelo **GPTW** (*Great Place to Work*). Essa conquista é resultado da pesquisa aplicada pelo instituto, que selecionou mais de 1.000 colaboradores do Agibank e empresas coligadas sorteados aleatoriamente. O nível de satisfação registrado foi de 87%, resultado que credenciou o Banco a alcançar a certificação em sua segunda participação consecutiva. Essa é mais uma evidência de que as entregas de projetos importantes só foram alcançadas por meio de uma equipe engajada e motivada, formada por mais de 3,2 mil colaboradores, que fazem do Agibank um dos melhores lugares para trabalhar no Brasil.

Soma-se as inúmeras iniciativas no âmbito social a recém inaugurada plataforma **Amizade Sem Idade**, que uniu dois elementos fundamentais da nossa cultura – tecnologia e acolhimento – para permitir que idosos que residem em lares de longa permanência possam ter contato com familiares e amigos durante esse longo período de isolamento social. O Banco, que presenteou as casas de apoio com *tablets* de interface amigável, ainda dedicou horas de trabalho dos seus colaboradores, que voluntariamente se dispuseram a dialogar e trocar experiências com os idosos. O projeto será ampliado ao longo dos próximos meses, já que a iniciativa reforça a nossa intenção de promover a inclusão digital dos 50+, além de reforçar a nossa vocação de relacionamento com esse público, que hoje representa mais de 50% da base de clientes.



- **Governance.** No que tange a governança corporativa, alguns avanços marcaram o semestre: o primeiro deles foi a instalação tempestiva de um **Comitê de Gestão de Crise**, que tem como objetivo implementar e monitorar os resultados de todas as medidas para amenizar os impactos da pandemia, mantendo reuniões recorrentes com a participação de toda a Diretoria e grande parte dos gestores do Banco, garantindo assim o funcionamento de todas as frentes de atuação.

O segundo marco importante foi a formalização de um **Comitê ESG**, formado por membros genuinamente interessados pelo tema e multidisciplinar, garantido assim que as práticas sejam disseminadas por toda estrutura da companhia. O Comitê ESG é patrocinado pela Diretoria Financeira e de Relações com Investidores e se reporta à Diretoria.

Seguindo o conceito **Glass Box**, também lançamos a nova *home* do nosso site institucional, com o objetivo de dar ainda mais transparência aos nossos números e reforçar junto aos nossos *stakeholders* a crescente relevância que o Agibank tem conquistado nos mais variados produtos e serviços. Basta acessar [www.agibank.com.br](http://www.agibank.com.br) para conferir a novidade.



E não menos importante, provamos mais uma vez que criatividade e inovação não estão presentes apenas nas áreas de tecnologia e *front* das operações. O nosso time de Gestão de Riscos e Compliance lançou uma nova versão do Código de Ética e Conduta em um formato ímpar: de revista em quadrinhos. Além de aguçar a curiosidade de todos, o time criou personagens, *stickers* e desafios para que o documento seja facilmente disseminado, compreendido, tornando exponencial o engajamento dos colaboradores com o tema. O nosso novo Código está publicado e pode ser acessado através do site de RI: [www.agibank.com.br/ri](http://www.agibank.com.br/ri).



Código de Ética e Conduta, em novo formato.

**Perspectivas.** Diante de um ambiente macroeconômico ainda mais complexo, as nossas vantagens competitivas ficam em evidência, permitindo que o Agibank se destaque em um cenário adverso e cresça consistentemente, ainda que em ritmo mais ameno. O nosso modelo *asset light* permite nos adequar a esta nova dinâmica de forma ágil, por meio de uma estrutura de custos enxuta se comparada aos demais *players*, o que possibilita a oferta de produtos mais acessíveis e justos, com uma proposta de valor única para o nosso público-alvo. Vale destacar também o quanto temos avançado os nossos modelos de crédito, investindo em *data science*, em motores mais robustos e na criação contínua de grupos de risco, sempre absorvendo novas informações disponíveis e adequando-nos à nova realidade do País, para seguir concedendo crédito de forma responsável e sustentável.

Vale destacar que, em linha com a estratégia de ser cada vez mais acessível em todos os canais e na contramão dos grandes bancos, o Agibank segue avançando na **expansão da sua rede de atendimento**, mantendo os investimentos para abrir 100 pontos até o final de 2020, sendo 19 já inaugurados até junho de 2020, com foco nas regiões onde ocupamos as primeiras posições do leilão do INSS: Rio Grande do Sul, Maranhão, São Paulo (Capital) e região Norte.

Com um time extremamente engajado, conectado ao nosso propósito e capaz de executar essas transformações, mesmo diante de um cenário desafiador e portanto de menor visibilidade no curto/médio prazo, mantemos a perspectiva de crescimento da carteira de crédito em 2020, principalmente pelo efeito da evolução das carteiras de crédito pessoal de clientes correntistas, crédito consignado e cartão consignado, ampliando a nossa base de clientes de forma sustentável e cada vez mais pautados pelo relacionamento.

Portanto, iniciamos o segundo semestre de 2020 registrando avanços importantes na construção do banco de relacionamento para os nossos atuais e futuros clientes. O lançamento de novos produtos, serviços, canais e funcionalidades e as melhorias realizadas, certamente impulsionam uma relação de longo prazo que gera um ciclo virtuoso de crescimento, ancorado em um portfólio cada vez mais completo e com condições mais atrativas para que as pessoas tenham uma vida melhor.

**Agradecimentos.** Mais do que nunca, o Agibank agradece aos seus clientes, colaboradores, prestadores de serviços e parceiros pelo apoio, empenho, coragem, confiança e dedicação em mais um semestre.

*Porto Alegre, 12 de agosto de 2020.  
A Diretoria*

## HIGHLIGHTS

- Em linha com a estratégia de **banco de relacionamento**, o Agibank executou um movimento importante no período ao reduzir em **22,7%** a **taxa média de juros do crédito pessoal não consignado**, conforme é possível consultar no site do Banco Central;
- O Banco atingiu **805,1 mil contas** em junho de 2020, um avanço de 25,1% em relação ao mesmo período do ano anterior;
- **Volume de transações digitais** aumentou **86,8%** no **1S20**, indicando um avanço significativo na utilização dos produtos e serviços do Banco pelos clientes, acompanhado de uma redução de **42,0%** no **custo por transação**, indicando a captura de ganhos de escala;
- **Carteira de Crédito** atingiu **R\$ 1.642,4 milhões** no período, redução de **1,4%** em relação ao saldo de dez/19, com destaque para a parcela da **carteira de crédito sob risco federal que atingiu 92,0% do portfólio total** em jun/20;
- **A inadimplência diminuiu no período**, medida por dois indicadores: o **NPL (E-H)** passou de 34,6% da carteira de crédito bruta em jun/19 para **16,7% em jun/20**, ou seja, menos da metade do patamar do ano anterior, e a **PCLD** que, em jun/19, representava 32,6% da carteira de crédito bruta, atingiu **14,0% em jun/20**, o que representa uma redução expressiva de 18,6 p.p.;
- **Índice de Basileia** de **13,9%** e **LCR** de **7.040,1%** ilustram as satisfatórias posições de capital e liquidez da instituição, respectivamente;
- A posição de **Caixa** do Banco atingiu **R\$ 1.115,4 milhões** em jun/20, um aumento de **12,8%** em relação ao saldo de jun/19;
- **Lucro Líquido** totalizou **R\$ 38,7 milhões** no **1S20 (+178,4% y/y)**, fruto, principalmente, de um maior resultado de intermediação, gerado por uma alteração paulatina no perfil da carteira de crédito, favorecendo linhas com menor risco e que geraram menores despesas de PDD, o que resultou em um **ROAE de 21,9%** e um **ROAA de 4,3%**;
- **Patrimônio Líquido** atingiu **R\$ 550,2 milhões** no período (+14,3% y/y);

## PRINCIPAIS INDICADORES

Em R\$ milhões, exceto quando indicado		1S20	1S19	1S20/1S19
DRE	Receita da Intermediação Financeira	685,0	781,0	-12,3%
	Despesas da Intermediação Financeira	(252,2)	(451,8)	-44,2%
	Resultado da Intermediação Financeira	432,9	329,2	31,5%
	Despesas Operacionais	(375,3)	(319,0)	17,6%
	Resultado Operacional	57,6	10,2	465,6%
	Lucro Líquido	38,7	13,9	178,4%
Desempenho	ROAE <sup>(1)</sup> a.a. (%)	21,9%	13,2%	8,7 p.p.
	ROAA <sup>(2)</sup> a.a. (%)	4,3%	2,8%	1,5 p.p.
	Margem Financeira Líquida <sup>(3)</sup> a.a. (%)	35,1%	36,2%	-1,1 p.p.
	Índice de Eficiência Operacional <sup>(4)</sup> (%)	75,7%	46,7%	29,0 p.p.
	IEO ajustado ao risco <sup>(5)</sup> (%)	87,6%	97,2%	-9,6 p.p.
	Margem Líquida <sup>(6)</sup> (%)	8,9%	4,2%	4,7 p.p.
Balanco	Patrimônio Líquido	550,2	481,6	14,3%
	Ativos Totais	2.763,7	2.480,4	11,4%
	Posição de Caixa	1.115,4	989,2	12,8%
	Carteira de Crédito Bruta	1.642,4	1.832,0	-10,4%
	Alavancagem <sup>(7)</sup>	3,0	3,8	-0,8 p.p.
	PCLD/Carteira de Crédito Bruta (%)	14,0%	32,6%	-18,6 p.p.
	NPL (> 90) (%)	16,7%	37,1%	-20,4 p.p.
	Índice de Basileia Prudencial (%)	13,9%	14,0%	-0,1 p.p.
Outros	Nº de Clientes	1.015.797	1.162.076	-12,6%
	Nº de Contas	805.139	643.403	25,1%
	Nº de Pontos de Atendimento	614	596	3,0%

(1) ROAE = Lucro Líquido 12M / Patrimônio Líquido Médio; (2) ROAA = Lucro Líquido 12M / Ativo Médio; (3) Margem Financeira Líquida = Resultado Bruto da Int. Fin. 12M / Ativo Remunerável Médio; (4) Índice de Eficiência Operacional = (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; (5) 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; (6) Margem Líquida = Lucro Líquido / Resultado Bruto da Int. Fin.; (7) Alavancagem = Carteira de Crédito Bruta / Patrimônio Líquido.

## DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

### RECEITA DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA



A Receita da Intermediação Financeira atingiu R\$ 685,0 milhões no 1S20, o que representa uma retração de 12,3% em relação ao primeiro semestre de 2019, devido ao contínuo aumento de origemção de linhas com menores risco e taxa nominal, como as de crédito e cartão consignados, além do movimento de redução de 22,7% das taxas de juros de crédito pessoal aplicadas que, por sua vez, possuem um menor nível de risco. Outro fator que impactou na retração da Receita foi a queda da taxa Selic e que, portanto, influenciou negativamente nos rendimentos das aplicações financeiras.

## DESPESA DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA E CARTEIRA PASSIVA



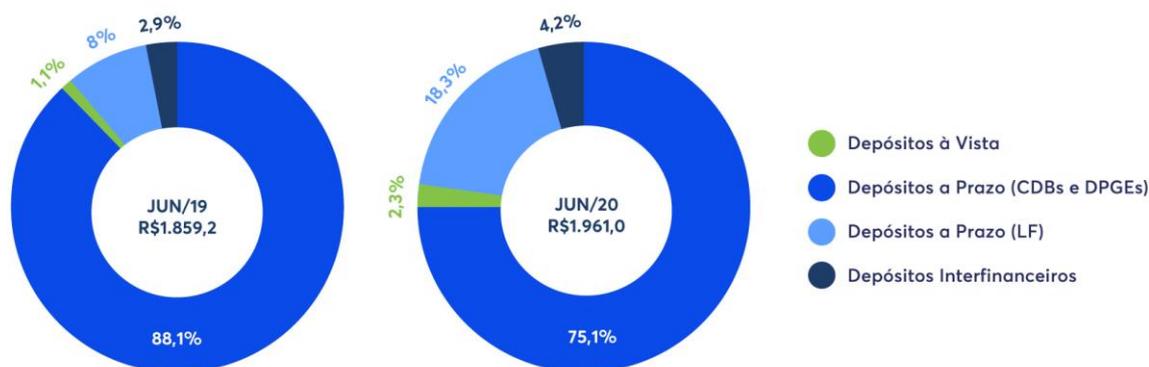
A Despesa da Intermediação Financeira somou R\$ 252,2 milhões no 1S20, representando uma redução de 44,2% em relação ao mesmo período do ano anterior, principalmente em razão de uma menor Provisão para Devedores Duvidosos (PDD), já capturando os benefícios de um melhor *mix* de carteira e de uma melhor eficiência nas etapas de ciclo de crédito, desde a modelagem, concessão e manutenção das operações.

Com relação ao *funding*, o Banco possui uma estrutura de captação de recursos composta, principalmente, por captações por meio de CDBs, que é adequada ao perfil da sua carteira de crédito, a qual é gerida de forma conservadora, mantendo níveis confortáveis de liquidez.

O Agibank distribui os seus títulos emitidos por meio de mais de 40 plataformas e vem em um processo paulatino de diversificação de suas fontes de captação, o que se comprova salutar e eficiente em termos de desconcentração e custos, notadamente com a emissão de Letras Financeiras, pública, bilaterais e subordinada.

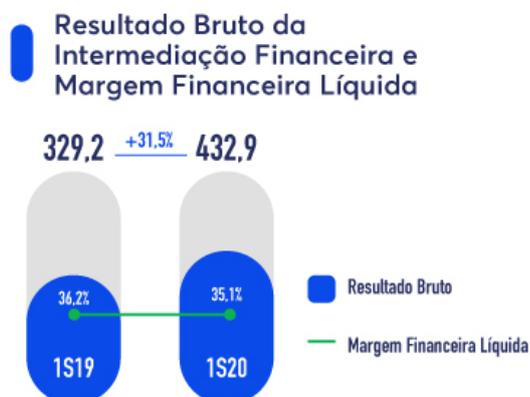
Ainda neste primeiro semestre, o Banco Central do Brasil emitiu resoluções com o objetivo de incrementar a liquidez no sistema financeiro brasileiro, com destaque para os Depósitos a Prazo com Garantia Especial (NDPGE) e para a Letra Financeira Garantida (LFG), esta última com um custo de Selic + 0,6% a.a. e como contraparte o próprio Banco Central. Somados, o NDPGE e a LFG conferem ao Banco um potencial de incremento de liquidez de aproximadamente R\$ 1,5 bilhões que, em junho, havia sido utilizado R\$ 289,2 milhões e R\$ 127,2 milhões, respectivamente. O Agibank tem avaliado este e os demais limites disponíveis e, caso venha a acessá-los, será como possível alternativa para redução dos custos de captação e/ou manutenção do seu já confortável nível de liquidez.

### Breakdown da Carteira Passiva



Cabe destacar o incremento do volume de Depósitos à Vista, que atingiu R\$ 42,4 milhões em jun/20. Com o início do pagamento de benefícios oriundos, principalmente, do leilão do INSS, o Banco espera um avanço ainda maior desta fonte, dado o perfil dos clientes que naturalmente virão desta dinâmica.

## RESULTADO BRUTO DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA



O Resultado Bruto da Intermediação Financeira totalizou R\$ 432,9 milhões no 1S20, o que representa um avanço de 31,5% em relação ao mesmo período do ano anterior, fruto das razões que levaram a uma redução das Despesas em proporção maior que a retração na Receita, conforme abordado anteriormente. A Margem Financeira Líquida anualizada, calculada ao relacionar o Resultado Bruto da Intermediação Financeira com os Ativos Remuneráveis, atingiu 35,1% em junho de 2020.

## RECEITAS DE SERVIÇOS

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	1S20	1S19	1S20/1S19
Comissões	12,0	11,2	7,0%
Taxas de Administração de Consórcios	1,5	2,2	-31,6%
Confecção de cadastro	5,6	7,0	-19,1%
Anuidades	3,7	5,0	-27,0%
Rendas com outros serviços	9,3	6,1	52,2%
<b>Total</b>	<b>32,2</b>	<b>31,6</b>	<b>1,9%</b>

As Receitas de Serviços, que representam as receitas de tarifas e de prestações de serviços, totalizaram R\$ 32,2 milhões no 1S20, o que representa um avanço de 1,9% em relação ao 1S19.

## DESPESAS OPERACIONAIS



As Despesas Operacionais líquidas apresentaram aumento de 17,6% em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo R\$ 375,3 milhões no 1S20. Vale destacar que, em fevereiro de 2019, foi aprovada a cisão parcial do patrimônio líquido do Banco para a empresa Nuova Holding S.A., parte relacionada do Banco. Como consequência da cisão, as promotoras de vendas Soldi Promotora de Vendas Ltda. e Promil Promotora de Vendas Ltda. passaram a ser controladas pela Nuova Holding S.A.. Dessa forma, a partir da reorganização mencionada, as Despesas de Pessoal referentes aos pontos de atendimento passam a ser registradas como Despesas Administrativas.

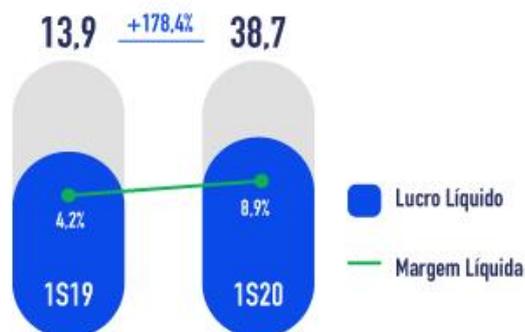
O Índice de Eficiência Operacional (IEO) ajustado ao risco, cuja metodologia de cálculo é demonstrada a seguir, atingiu 87,6% em junho de 2020, uma queda de 9,6 p.p. em comparação com junho de 2019, principalmente em razão das menores despesas de PDD. Se desconsiderados os efeitos da cessão da carteira em jun/20, o IEO ajustado ao risco teria sido de 94,3%.

## ÍNDICE DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	1S20	1S19	1S20/1S19
Despesas de Pessoal	-56,2	-88,5	-36,5%
Outras Despesas Administrativas	-314,6	-208,2	51,1%
Despesas Tributárias	-35,0	-45,1	-22,5%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	-1,7	-8,8	-80,5%
<b>Despesas Totais</b>	<b>-407,5</b>	<b>-350,6</b>	<b>16,2%</b>
Resultado de Interm. Financeira antes PDD	506,0	719,2	-29,6%
Receitas de Prestação de Serviços	32,2	31,6	1,9%
<b>Receitas Totais</b>	<b>538,2</b>	<b>750,7</b>	<b>-28,3%</b>
<b>Índice de Eficiência Operacional (IEO) (%)</b>	<b>75,7%</b>	<b>46,7%</b>	29,0 p.p.
PDD	-73,2	-389,9	-81,2%
Resultado de Interm. Financeira	432,9	329,2	31,5%
<b>IEO ajustado ao risco (%)</b>	<b>87,6%</b>	<b>97,2%</b>	-9,6 p.p.

## LUCRO LÍQUIDO

### Lucro Líquido e Margem Líquida



O Lucro Líquido do Agibank, no 1S20, foi de R\$ 38,7 milhões, um avanço de 178,4% comparado ao 1S19, e a Margem Líquida atingiu 8,9%. A rentabilidade apresentada evidencia a capacidade do Agibank de se reinventar, orientado em obter a principalidade do cliente.

## DIVIDENDOS E JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO

No 1S20, o Agibank creditou dividendos na forma de Juros sobre Capital Próprio, no montante de R\$ 13,0 milhões.

## ANÁLISE DAS OPERAÇÕES DE CRÉDITO

### CARTEIRA DE CRÉDITO

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	Carteira			Var. %	
	jun/20	dez/19	jun/19	jun/20 x dez/19	jun/20 x jun/19
<b>Carteira de Crédito</b>					
Crédito Pessoal	951,4	1.084,7	1.235,3	-12,3%	-23,0%
Crédito Pessoal Correntista	491,0	327,0	298,3	50,2%	64,6%
Crédito Pessoal Não-Correntista	460,4	757,7	937,1	-39,2%	-50,9%
Crédito Consignado	446,0	263,0	172,8	69,6%	158,1%
Cartão de Crédito Consignado	172,8	113,0	129,3	52,9%	33,6%
Cartão de Crédito	37,4	93,4	186,1	-59,9%	-79,9%
Crédito Conta Corrente	5,8	14,8	23,6	-60,7%	-75,3%
<b>Total de Operações de Crédito</b>	<b>1.613,5</b>	<b>1.568,9</b>	<b>1.747,2</b>	<b>2,8%</b>	<b>-7,6%</b>
Títulos e Créditos a Receber	28,9	96,4	84,9	-70,1%	-66,0%
<b>Total Carteira de Crédito Bruta</b>	<b>1.642,4</b>	<b>1.665,4</b>	<b>1.832,0</b>	<b>-1,4%</b>	<b>-10,4%</b>
PCLD - Operações de Crédito	(225,1)	(413,6)	(569,6)	-45,6%	-60,5%
PCLD - Títulos e Créditos a Receber	(0,8)	(3,6)	(3,2)	-78,0%	-75,2%
<b>Total Carteira de Crédito Líquida</b>	<b>1.416,4</b>	<b>1.248,2</b>	<b>1.259,3</b>	<b>13,5%</b>	<b>12,5%</b>

Em 30 de junho de 2020, a Carteira de Crédito Bruta somava R\$ 1.642,4 milhões, com aumento de 2,8% em relação a dezembro de 2019 e redução de 7,6% em comparação com junho de 2019. Mais uma vez, os destaques ficam por conta dos crescimentos das carteiras de Crédito Pessoal Correntista, Crédito Consignado, que somadas à carteira de Cartão de Crédito

#### Breakdown da Carteira de Crédito



representam 68,8% do total da carteira de crédito (*versus* 34,4% em junho de 2019). Vale destacar que, em junho de 2020, aproximadamente 92,0% da carteira de crédito contava com órgãos federais como contraparte, o que reduz sensivelmente o risco do portfólio. A Carteira de Crédito, líquida da provisão para créditos de liquidação duvidosa, somou R\$ 1.416,4 milhões, sendo 13,5% e 12,5% superior as posições de dezembro de 2019 e junho de 2019, respectivamente.

### QUALIDADE DA CARTEIRA DE OPERAÇÕES DE CRÉDITO

Em R\$ milhões, exceto quando indicado		Carteira			Provisão			Breakdown		
Rating	% de provisão	jun/20	dez/19	jun/19	jun/20	dez/19	jun/19	jun/20	dez/19	jun/19
A	0,5%	1.230,1	904,2	894,2	(6,2)	(4,5)	(4,5)	76%	58%	51%
B	1%	33,9	76,4	73,2	(0,3)	(0,8)	(0,7)	2%	5%	4%
C	3%	41,0	61,2	71,8	(1,2)	(1,8)	(2,2)	3%	4%	4%
D	10%	39,3	49,2	59,4	(3,9)	(4,9)	(5,9)	2%	3%	3%
E	30%	39,4	57,3	56,4	(11,8)	(17,2)	(16,9)	2%	4%	3%
F	50%	36,3	49,1	68,7	(18,2)	(24,5)	(34,4)	2%	3%	4%
G	70%	33,5	39,2	61,7	(23,5)	(27,4)	(43,2)	2%	2%	4%
H	100%	159,8	332,4	461,8	(160,1)	(332,3)	(461,8)	10%	21%	26%
<b>Total</b>		<b>1.613,5</b>	<b>1.568,9</b>	<b>1.747,2</b>	<b>(225,1)</b>	<b>(413,5)</b>	<b>(569,6)</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

## GESTÃO DE CAPITAL

### ÍNDICE DE BASILEIA

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	jun/20	dez/19	jun/19
Patrimônio de Referência Nível I	471,0	467,2	410,4
Capital Principal	471,0	467,2	410,4
<b>Patrimônio de Referência (PR)</b>	<b>518,5</b>	<b>499,3</b>	<b>440,7</b>
Patrimônio de Referência Nível II	47,4	32,1	30,3
Parcela de risco de crédito (RWAc)	1.226,1	1.221,1	1.238,2
Parcela de risco de mercado (RWAm)	0,7	11,0	10,8
Parcela de risco operacional (RWAo)	2.515,1	2.236,4	1.895,2
<b>Ativos Ponderado pelo Risco (RWA)</b>	<b>3.741,9</b>	<b>3.468,5</b>	<b>3.144,2</b>
Risco Banking (RBAN)	12,1	152,9	250,9
<b>Índice de Basileia (PR/RWA)</b>	<b>13,9%</b>	<b>14,4%</b>	<b>14,0%</b>
<b>Índice de Basileia Amplo (PR/(RWA+RBAN))</b>	<b>13,8%</b>	<b>13,8%</b>	<b>13,0%</b>

O Índice de Basileia atingiu 13,9% em junho de 2020, o que significa uma redução de 0,1 p.p. em relação a junho de 2019, principalmente pelo aumento da Parcela de risco operacional (RWAo), não obstante o aumento do Patrimônio de Referência.

## GESTÃO DE LIQUIDEZ

### LIQUIDITY COVERAGE RATIO (LCR) e POSIÇÃO DE CAIXA

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	jun/20	dez/19	jun/19
LCR (%)	7040,1%	3919,1%	2852,7%
Posição de Caixa	1.115,4	1.137,0	989,2

O LCR demonstra a capacidade do Banco 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 da Basileia III.

Em junho de 2020, o LCR atingiu 7.040,1%, um aumento de 4.187,4 p.p. em relação a junho de 2019, colocando o Banco em uma posição de liquidez bastante confortável.

A posição de Caixa do Banco atingiu R\$ 1.115,4 milhões em junho de 2020, um aumento de 12,8% em relação ao saldo de junho de 2019.

## 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 as políticas

atualizadas, processos mapeados e sistemas modernos para medir, monitorar, avaliar e mitigar diariamente os riscos da instituição.

Seguindo as melhores práticas para gestão de riscos, o Agibank realiza medição e monitoramento dos riscos de conformidade, operacional, crédito, mercado, liquidez e capital, mediante cálculos e indicadores específicos.

## **ESTRUTURA ACIONÁRIA**

O capital social do Agibank, em 30 de junho de 2020, era composto por 416.551.753 ações ordinárias e 162.714.612 ações preferenciais sem direito a voto, todas nominativas e sem valor nominal.

## **OUVIDORIA**

O Agibank 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 à perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas à perspectivas de crescimento do Banco Agibank S.A. são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro dos negócios. 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 aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhares de reais, assim como os arredondamentos.

## **SOBRE O AGIBANK**

O Agibank é um banco completo, que acolhe a necessidade de cada cliente como a mais importante a ser resolvida. Digital sempre e presencial quando o cliente precisa, oferece produtos e serviços simples e acessíveis para descomplicar a vida financeira de milhares de brasileiros. Para quem prefere resolver tudo digitalmente tem aplicativo, *internet banking*, *chat* e uma central de relacionamento sempre disponível. Para quem não abre mão do atendimento olho no olho são mais de 600 pontos de atendimento em todo o Brasil e 2 mil consultores disponíveis para resolver e oferecer soluções. No portfólio, serviços de conta corrente sem taxa de manutenção, cartão de débito e crédito, linhas de crédito, investimentos, consórcios e seguros. Por meio de uma rede de parceiros, disponibiliza mais de 30 mil terminais para saque e mais de 2 milhões de estabelecimentos credenciados para pagamento via QR Code. Para o Agibank, banco tem que ser como a vida é: às vezes digital, às vezes presencial, sem imposição, tornando o dia a dia das pessoas melhor.

## **RELAÇÕES COM INVESTIDORES**

[ri@agibank.com.br](mailto:ri@agibank.com.br)

+55 51 3921 1301 / 1110

### **THIAGO SOUZA SILVA**

*Chief Controller and Investor Relations Officer*

[thiago.ssilva@agibank.com.br](mailto:thiago.ssilva@agibank.com.br)

### **FELIPE GASPAR OLIVEIRA**

*Investor Relations & ALM Desk Team Leader*

[felipe.oliveira1@agibank.com.br](mailto:felipe.oliveira1@agibank.com.br)

### **CASSIANO DE MATTIA TRAMONTIN**

*Investor & Institutional Relations Analyst*

[cassiano.tramontin@agibank.com.br](mailto:cassiano.tramontin@agibank.com.br)

## Balanço Patrimonial | Ativo Consolidado

(Em milhares de reais)

ATIVO	jun/20	dez/19	jun/19	jun/20 x dez/19	jun/20 x jun/19
<b>Circulante</b>	<b>2.064.987</b>	<b>2.141.911</b>	<b>2.112.948</b>	<b>-3,6%</b>	<b>-2,3%</b>
Disponibilidades	55.085	21.596	1.401	155,1%	3831,8%
Aplicações interfinanceiras de liquidez	773.315	756.077	733.920	2,3%	5,4%
TVM e instrumentos financeiros derivativos	45.451	161.514	87.760	-71,9%	-48,2%
Relações interfinanceiras	550	2.150	3.472	-74,4%	-84,2%
Operações de crédito	1.260.561	1.375.794	1.624.721	-8,4%	-22,4%
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(214.545)	(404.542)	(566.137)	-47,0%	-62,1%
Negociação e intermediação de valores	-	-	1	-	-
Impostos e contribuições a recuperar	16.553	24.638	23.728	-32,8%	-30,2%
Valores a receber sociedades ligadas	3.971	5.079	98	-21,8%	3952,0%
Créditos tributários	53.042	63.263	75.822	-16,2%	-30,0%
Devedores diversos	38.748	39.744	41.082	-2,5%	-5,7%
Títulos de créditos a receber	28.866	96.448	84.864	-70,1%	-66,0%
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(792)	(3.591)	(3.188)	-77,9%	-75,2%
Despesas antecipadas	4.182	3.741	5.404	11,8%	-22,6%
<b>Realizável a Longo Prazo</b>	<b>609.641</b>	<b>398.399</b>	<b>295.848</b>	<b>53,0%</b>	<b>106,1%</b>
TVM e instrumentos financeiros derivativos	241.561	197.807	166.076	22,1%	45,5%
Operações de crédito	352.960	193.462	122.439	82,4%	188,3%
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(10.614)	(9.390)	(3.440)	13,0%	208,5%
Recursos a receber de grupos encerrados	2.534	2.553	2.627	-0,7%	-3,5%
Títulos de créditos a receber	2	2	5	0,0%	-60,0%
Créditos tributários	15.015	7.483	-	100,7%	-
Devedores por depósitos em garantia	2.593	2.231	1.142	16,2%	127,1%
Despesas antecipadas	5.590	4.251	4.521	31,5%	23,6%
<b>Permanente</b>	<b>89.275</b>	<b>67.839</b>	<b>71.607</b>	<b>31,6%</b>	<b>24,7%</b>
Investimentos	34	34	34	0,0%	0,0%
Imobilizado	11.999	11.288	13.101	6,3%	-8,4%
Intangível	77.242	56.517	58.472	36,7%	32,1%
<b>TOTAL ATIVO</b>	<b>2.763.903</b>	<b>2.608.149</b>	<b>2.480.403</b>	<b>6,0%</b>	<b>11,4%</b>

## Balanco Patrimonial | Passivo Consolidado

(Em milhares de reais)

PASSIVO	jun/20	dez/19	jun/19	jun/20 x dez/19	jun/20 x jun/19
<b>Circulante</b>	<b>869.269</b>	<b>1.115.304</b>	<b>1.058.888</b>	<b>-22,1%</b>	<b>-17,9%</b>
Depósitos a vista	46.053	26.285	19.562	75,2%	135,4%
Depósitos interfinanceiros	10.780	50.088	53.607	-78,5%	-79,9%
Depósitos a prazo	369.013	881.586	873.197	-58,1%	-57,7%
Recursos de aceites cambiais	-	233	357	-	-
Recursos de letras imobiliárias, hipotecárias, de crédito e similares	253.210	5.438	-	4556,3%	-
Relações interfinanceiras	657	-	426	-	54,2%
Cobrança e arrecadação de tributos e assemelhados	8	798	579	-99,0%	-98,6%
Sociais e estatutárias	7.791	27.354	145	-71,5%	5273,1%
Negociação e intermediação de valores	34	-	-	-	-
Fiscais e previdenciárias	24.743	25.352	10.518	-2,4%	135,2%
Obrigações por recursos de consorciados- grupos encerrados	870	514	485	69,3%	79,4%
Outros passivos	156.110	97.656	100.012	59,9%	56,1%
<b>Exigível a Longo Prazo</b>	<b>1.344.155</b>	<b>967.355</b>	<b>939.838</b>	<b>39,0%</b>	<b>43,0%</b>
Depósitos a prazo	1.103.514	730.257	764.036	51,1%	44,4%
Depósitos interfinanceiros	72.529	-	-	-	-
Recursos de aceites cambiais	-	-	118.098	-	-
Recursos de letras imobiliárias, hipotecárias, de crédito e similares	51.724	167.225	-	-69,1%	-
Recursos pendentes de recebimento-cobrança judicial	2.534	2.553	2.627	-0,7%	-3,5%
Fiscais e previdenciárias	-	-	6.216	-	-
Instrumentos de dívida elegíveis a capital	54.224	32.068	30.337	69,1%	78,7%
Outros passivos	59.630	35.252	18.524	69,2%	221,9%
Participação de acionistas não controladores	270	170	112	58,8%	141,1%
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>550.209</b>	<b>525.320</b>	<b>481.565</b>	<b>4,7%</b>	<b>14,3%</b>
Capital social	320.388	326.927	326.927	-2,0%	-2,0%
Reservas de capital	11.436	11.436	11.436	0,0%	0,0%
Reservas de lucros	219.140	193.458	143.190	13,3%	53,0%
Ajuste a valor de mercado - TVM	(755)	38	12	-2086,8%	-6391,7%
(-)Ações em tesouraria	-	(6.539)	-	-	-
Lucros acumulados	-	-	-	-	-
<b>TOTAL PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>2.763.903</b>	<b>2.608.149</b>	<b>2.480.403</b>	<b>6,0%</b>	<b>11,4%</b>

## Demonstração do Resultado – Consolidado

(Em milhares de reais)

DRE	1S20	1S19	1S20/1S19
<b>RECEITAS DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA</b>	<b>685.047</b>	<b>781.005</b>	<b>-12,3%</b>
Receita de operações de crédito	642.454	755.573	-15,0%
Receitas de aplicações interfinanceiras de liquidez	12.775	18.732	-31,8%
Resultado de títulos e valores mobiliários	5.867	6.697	-12,4%
Resultado com instrumentos derivativos	(425)	(16)	2556,3%
Resultado operação de câmbio	506	19	2563,2%
Resultado da venda de ativos financeiros	23.870	-	-
<b>DESPESAS DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA</b>	<b>(252.165)</b>	<b>(451.768)</b>	<b>-44,2%</b>
Despesas de captação	(47.384)	(61.258)	-22,6%
Operações por empréstimos e repasses	-	(116)	-
Provisão para devedores duvidosos	(73.151)	(389.936)	-81,2%
Provisão para outros créditos	2.799	(458)	-711,1%
Resultado da venda de ativos financeiros	(134.429)	-	-
<b>RESULTADO DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA</b>	<b>432.882</b>	<b>329.237</b>	<b>31,5%</b>
<b>DESPESAS OPERACIONAIS</b>	<b>(375.322)</b>	<b>(319.047)</b>	<b>17,6%</b>
Receita de prestação de serviços	21.256	18.825	12,9%
Rendas de tarifas bancárias	10.904	12.745	-14,4%
Despesas com pessoal	(56.204)	(88.451)	-36,5%
Despesas administrativas	(314.591)	(208.231)	51,1%
Despesas tributárias	(34.967)	(45.113)	-22,5%
Outras despesas e receitas	(1.720)	(8.822)	-80,5%
Resultado não operacional	73	719	-89,8%
<b>RESULTADO ANTES DA TRIBUTAÇÃO</b>	<b>57.633</b>	<b>10.909</b>	<b>428,3%</b>
Imposto de renda e contribuição social corrente	(10.983)	3.060	-458,9%
Imposto de renda e contribuição social diferido	(5.313)	-	-
Participações estatutárias no lucro	(2.557)	-	-
Participação de acionistas não controladores	(100)	(76)	31,6%
<b>LUCRO LÍQUIDO</b>	<b>38.680</b>	<b>13.893</b>	<b>178,4%</b>

**RATING**

**FitchRatings**

-- Rating Nacional de Longo Prazo 'BBB(bra)', Perspectiva Negativa  
-- Rating Nacional de Curto Prazo 'F3(bra)'