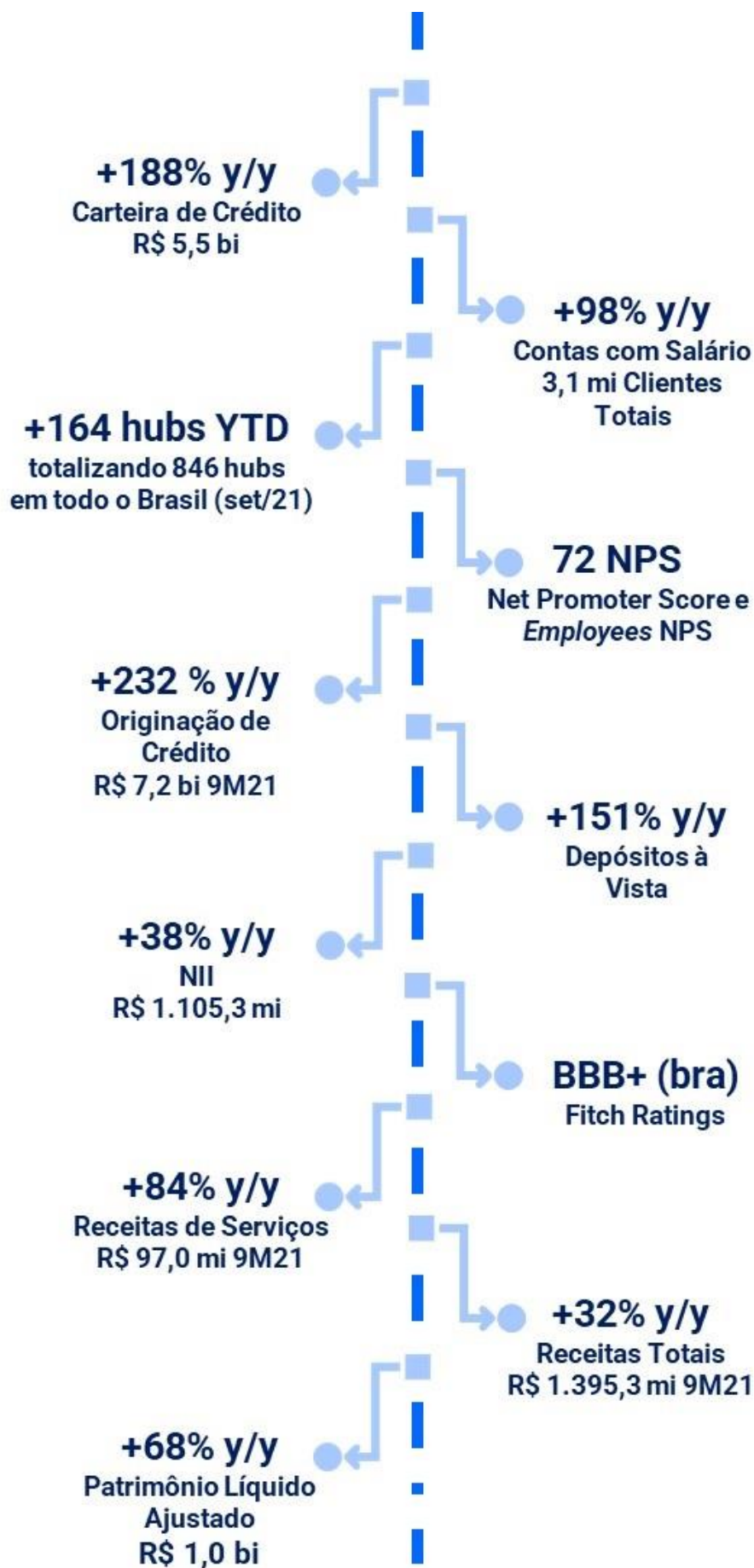


Relatório
da Administração
3T21 & 9M21

agi

DESTAQUES



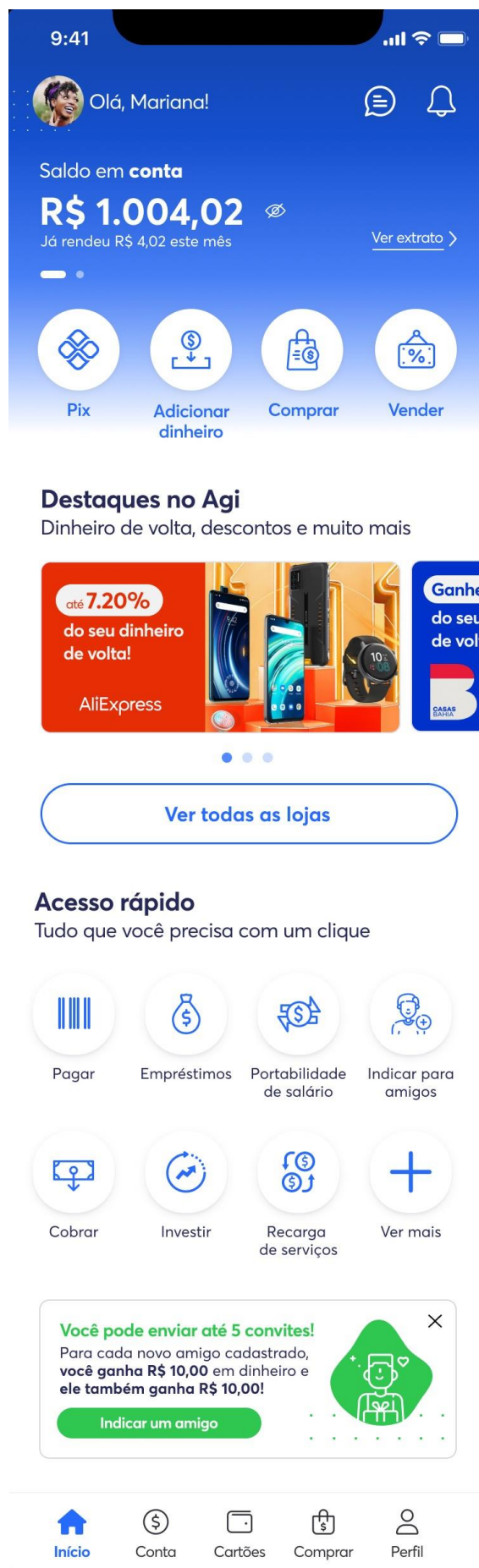
MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Nesses mais de 20 anos, fomos agregando fortalezas que hoje nos permitem ir além. **A partir da nossa base de mais de 3 milhões de clientes, dos mais de R\$ 11 bilhões de cash in que circulam anualmente em nossas contas, da nossa cultura de inovação e dos nossos mais de 850 smart hubs**, estendemos a experiência do nosso **NPS de mais de 70 pontos** para encantar e superar as expectativas de um mercado endereçável ainda maior, impulsionando a nossa estratégia de crescimento e atração de novos perfis, gerando *flywheel effects* em ativos, *funding* e fees.

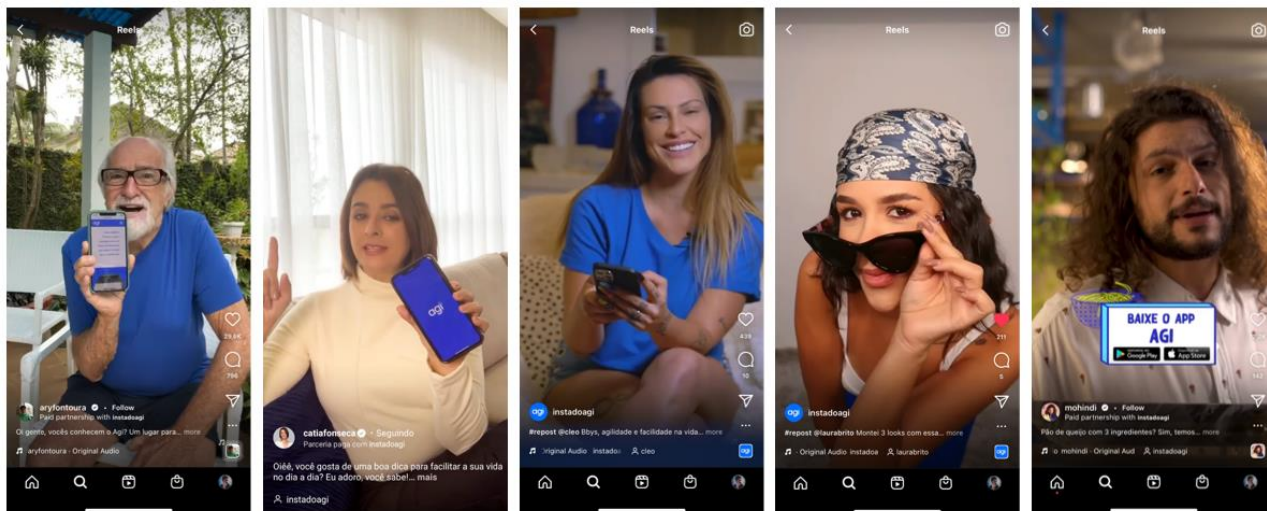
Agora somos o **Agi**, um superapp que nasce com o objetivo de levar a mesma experiência de acolhimento e inclusão digital e financeira para todos os brasileiros, por meio de uma **plataforma aberta**, distribuindo produtos e serviços financeiros e não-financeiros, tanto do Agibank como também de outras instituições, desenvolvidos para resolver as mais diversas demandas da do dia a dia dos nossos clientes. Desafiar esse *status quo* é o papel do Agi.

A plataforma surge para que os brasileiros resolvam as suas necessidades de forma simples, encurtando o caminho entre o crédito e os bens ou serviços que consomem. Ao longo do tempo, fomos construindo fortalezas que nos credenciaram a dar mais esse importante passo em direção ao nosso propósito: **fazer o dia a dia das pessoas melhor**.

Por ser inclusivo de verdade, entregamos um *onboarding* em apenas três cliques, rápido e simples. Conseguimos com um trabalho estratégico de UX, inteligência de dados e orquestração de motores, servir no mesmo app **três grandes perfis**: o avô, o neto e o empreendedor - cada um com propostas de serviços financeiros e não-financeiros alinhadas as suas necessidades.



O Agi é para todos. Para divulgar os produtos e serviços do app para um público ainda maior, fizemos parcerias com influenciadores digitais que vêm produzindo conteúdos exclusivos em suas redes sociais. Os cinco parceiros da marca vêm de diferentes áreas: **Ary Fontoura, Cátia Fonseca, Cleo Pires, Laura Brito e Mohamad Hindi.**



Resultado de um processo intenso de pesquisas, testes e parcerias estratégicas, o **Agi** seguirá ampliando a oferta de soluções, inclusive com o suporte de uma comunidade (comunidade.agi.com.br) criada especialmente para trazer de fato o público para dentro do Agi. Na plataforma, clientes podem sugerir melhorias, testar soluções e ajudar a definir prioridades de implementação, tudo com o objetivo de qualificar ainda mais a experiência de uso e o portfólio de serviços.

3

F

Você quer notificações em tempo real quando as pessoas responderem às suas postagens? [Ativar notificações](#)

Que bom ter você por aqui, Agilover! 🥰

A Agi Comunidade foi pensada pra você se conectar com outras pessoas que queiram participar da construção do Agi com opiniões, sugestões, perguntas e ideias.

Fique à vontade, afinal, essa comunidade é feita pra - e por - você.

Bora crescer juntos? 🚀

Um abraço,
Marciano Testa - CEO do Agi

todas as categorias ▶
todas as etiquetas ▶

Categorias

Recentes
Melhores
Novo

+ Novo tópico

Categoria

Tópicos

Recentes

Desafio de Features

7

Você conhece o Blog do Agi?

4

Omnichannel de verdade. Baseado no conceito *one stop shop*, estamos disponíveis tanto para correntistas como para não clientes do Agi em **12 diferentes canais de contato para atendimento**, o que nos torna o único *player omnichannel* de verdade. Oferecemos uma jornada cada vez mais digital ao nosso cliente, independentemente do canal que ele acessa, sendo os nossos atuais **846 smart hubs** mais um mecanismo para entregarmos essa experiência fluida e sem fricção. Estamos presentes fisicamente em **todas as cidades brasileiras com mais de 100 mil habitantes**, uma rede física comparável aos grandes varejistas brasileiros.

Os nossos *smart hubs* são **paperless** e **cashless**, ou seja, são totalmente *asset lights*. São o que denominamos de antiagências, sem porta giratória, sem burocracia no atendimento, sendo portais para facilitar a alfabetização financeira e digital dos nossos clientes, que podem resolver as suas necessidades com muita tecnologia, rede Wi-Fi gratuita para baixar o aplicativo, abrir a conta, portar o salário ou escolher receber o benefício pelo Agi. Esses espaços nos dão a possibilidade de atender e acessar um público muito representativo de pessoas no Brasil, não capturadas pelos outros competidores, que não dispõem de canalidade e produtos. Com o Agi, passam também a atuar como **facilitadores da experiência**, servindo inclusive de *showroom* digital para os produtos disponíveis no *marketplace*.

Esse é mais um exemplo do quanto estamos consolidando a nossa estratégia *omnichannel*, nos tornando acessíveis em todas as plataformas, onde os clientes têm à sua disposição uma **combinação única entre offline e online**, e podem escolher a qualquer momento o canal que preferem utilizar.



Nos primeiros nove meses do ano, mais uma vez a nossa cultura de empreendedorismo centrado no cliente prevaleceu. Acreditamos que para fazer o dia a dia das pessoas melhor é necessário que os nossos mais de 4 mil colaboradores curtam a sua jornada conosco. Por isso, em 2021, iniciamos a medição do nosso **eNPS** – índice de satisfação dedicado aos nossos colaboradores, aferido semanalmente sob diversos aspectos. O resultado acumulado até então é fantástico: **mais de 70 pontos**, em linha com nosso NPS, o que comprova a importância de termos uma cultura consolidada internamente pessoas extremamente promotoras e engajadas em melhorar a vida dos nossos clientes.

No período, alcançamos *milestones* estratégicos, financeiros e operacionais, os quais temos a satisfação de compartilhar aqui. O período foi marcado pela **forte aceleração do nosso crescimento** em todas nossas **verticais de negócio**:



Diante de um ambiente macroeconômico ainda complexo, as nossas **vantagens competitivas** ficaram ainda mais em evidência, permitindo que o Agi se destacasse em um cenário adverso e crescesse de forma consistente. Nosso modelo *asset light* nos permite adequar a essa 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.

1. Banking



O pilar *banking* continua sendo relevante dentro do Agi, para o qual o Agibank é um provedor de soluções *day to day banking*. O número de **clientes correntistas com salário duplicou (+98%)** se comparado ao mesmo período do ano anterior, o que permitiu alcançar a marca de **3,1 milhões de clientes** e um crescimento de **151,0%** em depósitos à vista YoY, **alcançando mais de R\$ 132,1 milhões** em set/21, conferindo principalidade e oportunidades de *cross-selling*.

Tudo isso porque colocamos sempre o **cliente em primeiro lugar**, sendo o nosso **NPS de 72 pontos** uma das evidências de que somos incansáveis na busca pela melhor experiência, garantindo que as necessidades sejam compreendidas, atendidas e as expectativas superadas. Mantivemos o **selo RA 1000** no ranking Reclame Aqui, evidenciando que conseguimos crescer a nossa base de clientes enquanto elevamos ainda mais a qualidade do atendimento em todos os pontos

de contato – seja no aplicativo, por telefone, bem como nos **846 smart hubs** espalhados pelo Brasil. Nossos consultores - colaboradores exclusivos com profunda identificação com o cliente - têm um papel relevante e cada vez mais fundamental nesse contexto: atender o cliente 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.

No trimestre, lançamos diversas *features* que aprimoram ainda mais a experiência dos nossos clientes. Dentre elas, destacamos o lançamento do produto **Conta Remunerada** que rentabiliza, de forma automática, o saldo dos clientes em conta em 100% do CDI diariamente. O produto não tem custo algum e nem é necessário fazer qualquer adesão, sendo que a rentabilidade é acompanhada dentro do próprio app.

O Agi atua para reduzir a lacuna histórica de crédito no Brasil e pratica a estratégia de *credit builder*, que melhora a oferta de crédito para o cliente a partir do relacionamento que constrói com ele.

2. Crédito

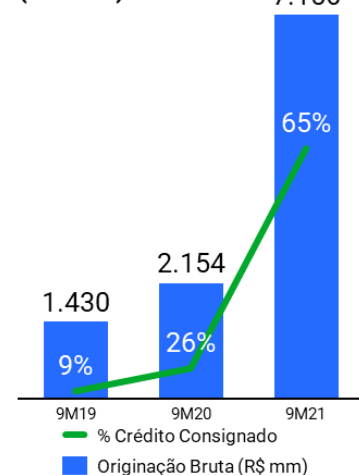


A **originação de crédito acumulada no ano atingiu R\$ 7,2 bilhões**, o que representa um **crescimento de 232,3%** em relação ao mesmo período do ano anterior, um novo recorde na nossa história.

Para se ter uma ideia, em ago/21, a **originação de crédito consignado** representou aproximadamente **13,9% do total do mercado** conforme dados do BACEN, o que, quando comparado ao nosso **market share de 2,1%** atual em termos de carteira, demonstra que estamos aumentando nossa participação em

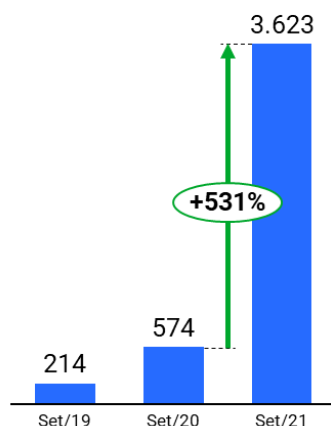
crédito consignado de forma bastante acelerada, comprovando o desempenho de excelência de nossos canais de originação e a adequação das ofertas.

Originação de Crédito Bruta (R\$ MM)

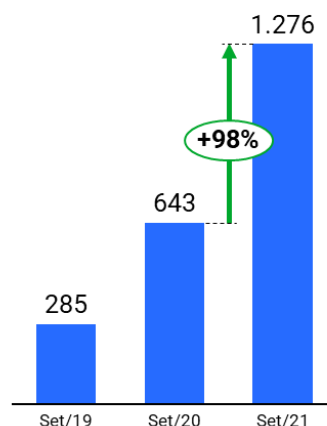


A **carteira de crédito bruta** alcançou **R\$ 5,5 bilhões**, um **avanço de 187,8%** quando comparado a setembro de 2020. A trajetória de alteração gradual do perfil de crédito se manteve, favorecendo linhas com menores riscos e taxas nominais, como as de **crédito consignado e cartão consignado, que avançaram 531,1% e 15,0% respectivamente em relação a set/20** e já registram uma participação no portfólio de 70,8% (*versus* 40,9% em set/20). Adicionalmente, em linha com a estratégia de estreitar o relacionamento com o cliente, **ampliamos em 98,3% a carteira de crédito pessoal para clientes correntistas**, o que já representa 23,5% do total da carteira de crédito e é mais que o triplo da fatia para não-correntistas. Esse movimento é fundamental para aumentarmos nossa participação como banco principal dos nossos clientes, ampliando os pontos de contato e relacionamento, permitindo alavancar as demais verticais de negócio. Vale destacar que estes produtos de crédito que estamos acelerando permitem oportunidades de *cross-selling* de outros produtos e serviços, além de conferirem atrativos *unit economics* ponderados por risco.

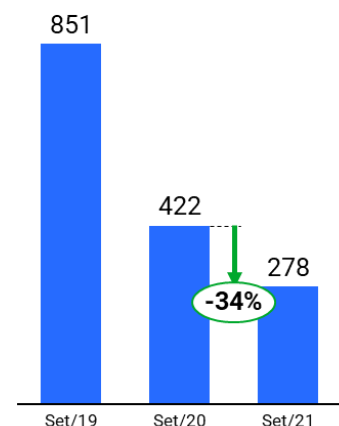
Crédito Consignado (R\$ MM)



Crédito Pessoal Correntista (R\$ MM)

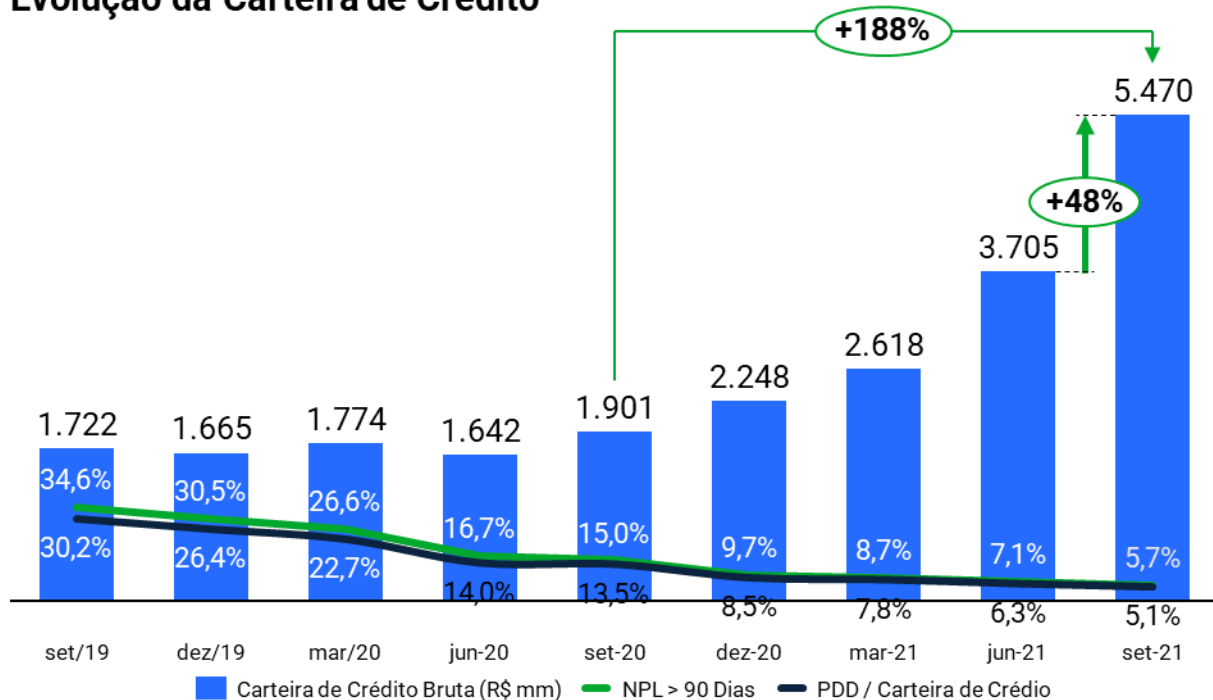


Crédito Pessoal Não-correntista (R\$ MM)



Em setembro de 2021, registramos mais de **98% da carteira de crédito cuja contraparte é de âmbito federal**, fruto de uma nova estratégia de originação que expande o mercado endereçável consideravelmente e coloca o perfil de risco da carteira de crédito em outro patamar. O **NPL (E-H)** manteve a tendência de queda e **atingiu 5,7% em set/21**, o que significa uma redução significativa em relação a set/20 e períodos anteriores. Outro indicador que corrobora com essa visão é a **PDD** que, em set/21, **representou 5,1% da carteira de crédito bruta**, ou seja, uma redução de 8,4 p.p. comparada a set/20, o que corresponde a um menor *cost of risk* e um indicativo positivo para os próximos períodos.

Evolução da Carteira de Crédito



Além disso, seguimos **reduzindo as nossas taxas de crédito pessoal não consignado** que, em set/21, já estão **33,8% menores do que há dois anos**. A trajetória de redução das taxas de juros está alinhada a nossa intenção genuína de **promover a justiça financeira e facilitar o acesso ao crédito para milhões de brasileiros**. 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. Vale destacar também o quanto temos avançado os modelos de crédito, investindo em *data science* com engenheiros de dados dedicados, em motores de crédito ainda mais robustos e na criação contínua de grupos de risco, garantindo a assertividade na segmentação de clientes, sempre absorvendo novas informações disponíveis e nos adequando à nova realidade do País, para seguir concedendo crédito de forma responsável e sustentável.

Funding & Hedge. Prevendo o crescimento de ativos no ano, planejamos e executamos estratégias de *funding* no período que foram fundamentais para sustentar o avanço das carteiras de crédito, protegendo as margens futuras e provendo liquidez ao banco. Ao final de agosto, realizamos a **emissão da segunda Letra Financeira Pública**, com volume de R\$ 250 milhões. Essa emissão foi um marco importante para a evolução do nosso *funding* e temos a intenção de tornar a emissão de Letras Financeiras Públicas algo recorrente, o que destrava valor em termos de liquidez aos nossos títulos no mercado de dívida. Além disso, realizamos campanhas de captação com parceiros relevantes, quando observamos oportunidades em indexadores que, na sequência, foram objetos de proteção para que o passivo estivesse adequado ao perfil preponderantemente prefixado de

nossos ativos. Assim, em set/21 havíamos contabilizado mais de R\$ 16 milhões em ajustes positivos em nosso patrimônio líquido (*cash flow hedge accounting*).

Reafirmação de Rating. Após seguidos resultados operacionais positivos, tivemos a classificação reafirmada pela Fitch Ratings de **BBB+ (bra), com perspectiva de longo prazo estável** ([relatório na íntegra](#)). O reconhecimento na avaliação de risco é resultado de uma melhora substancial na qualidade da carteira de crédito, da diversificação paulatina das fontes de *funding*, da implementação das melhores práticas de governança com o aporte de R\$ 400 milhões pela Vinci Partners e da estratégia de entregar produtos e serviços que solucionam as reais necessidades do nosso público.

3. Seguros

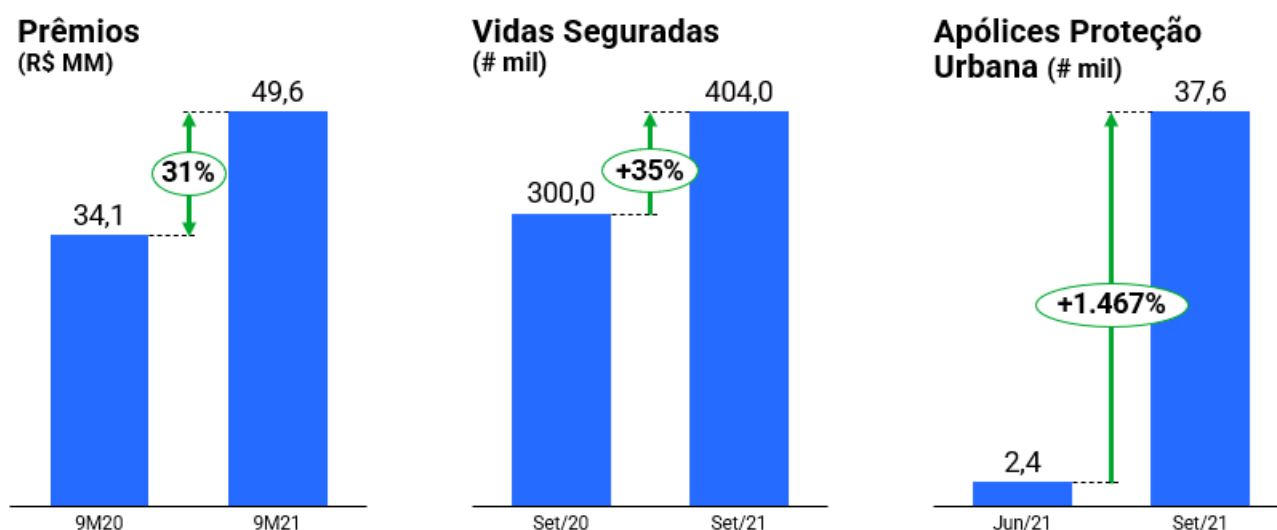


A parceria com a seguradora italiana Generali permitiu o desenvolvimento de produtos de seguro mais completos aos nossos clientes, com *upgrade* nos serviços e no valor das coberturas do **Seguro de Vida**, agregando serviços de auxílio funeral e ressarcimento de despesas em compra de medicamentos.

No 3T21, iniciamos a comercialização do produto **Proteção Urbana**. A novidade é um mix de coberturas, que contempla: morte acidental, invalidez permanente total por acidente, diárias de internação hospitalar, perda e roubo de cartão com saque sob coação e bolsa protegida com *smartphone*. Os valores mensais variam entre R\$ 7,99 a R\$ 35,99. Além disso, o produto apresenta vantagens como sorteios mensais de R\$ 5 mil em prêmios pela Loteria Federal. Em set/21, já contávamos com **37,6 mil apólices do produto Proteção Urbana**.

Vale destacar que o desenvolvimento de novos produtos é fruto de uma forte cultura *data-driven* centrada no cliente, que nos permite identificar para cada *cluster* de clientes quais produtos de seguros atendem melhor às suas necessidades.

Encerramos setembro de 2021 com aproximadamente **404 mil vidas seguradas**, o que significa um aumento de **34,7%** em relação a set/20, com idade média de 60 anos. O índice de **cross-selling de seguros de vida em novos contratos é de 87%**, em linha com a estratégia de relacionamento e com o perfil da carteira de crédito que o Agibank origina. No 9M21, foram arrecadados R\$ 49,6 milhões em prêmios de seguro, um aumento de **31,3%** em relação ao 9M20.

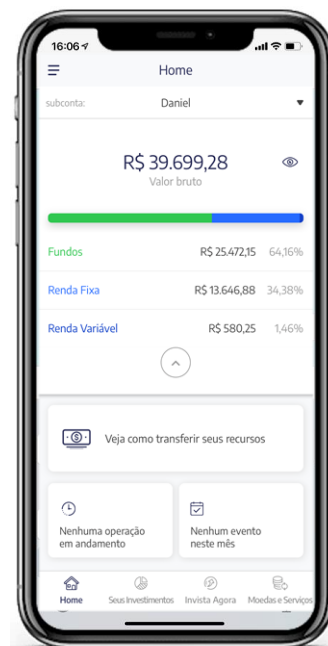


4.

Investimentos



No início do ano, anunciamos para o mercado a nossa **plataforma de investimentos**, proporcionando aos nossos clientes uma solução completa com mais de 650 produtos financeiros, entre renda fixa, renda variável, fundos de investimento, títulos públicos, remessas internacionais e câmbio via *delivery*. Tudo isso para ampliar ainda mais a oferta de valor e avançar na construção de um ecossistema completo de soluções financeiras e não financeiras. Sem cobrança de tarifas, a solução está integrada aos serviços de conta corrente do banco, também isentos de taxa de manutenção.



A plataforma de investimentos complementa a nossa proposta de valor para novos perfis de clientes, criando uma nova fonte de receita para o Agi, e também contribuindo na retenção de mais depósitos à vista e redução do custo de *funding* no médio e longo prazo. Vale destacar que, como somos uma instituição pagadora da **maior folha de pagamento da América Latina**, essa nova solução estimulará nossos clientes a manterem seus recursos em nosso ecossistema e faz parte do pacote básico para atendê-los.

Em set/21, a plataforma já apresenta uma importante evolução, crescendo **+175,1%** em termos de **AuC (Ativos sob Custódia)** em relação a jun/21, com um ticket médio de **R\$ 79,4 mil por cliente**.

5.

Marketplace & Open platform



Seguimos avançando no crescimento do nosso **marketplace de serviços financeiros e não-financeiros**, o que possibilita dentre muitas outras oportunidades, atrair um *retail funding* com depósitos à vista, impulsionando a estratégia *asset light* e melhorando a capacidade de alavancagem.

A plataforma possui um formato de *member get member* com *cashback*, o que permite criar um efeito de rede exponencial. Além da construção de um ecossistema completo para os clientes, também vai possibilitar uma melhor otimização do espaço dos *hubs*, servindo de *showroom* para produtos de *sellers*, por exemplo.

Uma das novidades no trimestre foi o lançamento do serviço de **recarga de celular** das maiores operadoras de telefonia móvel do País, com alto nível de aderência do nosso público-alvo. Além disso, também passamos a oferecer **home equity** e **empréstimo com garantia do veículo**, por meio de parceira, em um modelo de *fee business*.

Nosso marketplace foi lançado ao final do primeiro semestre e, até então, já contamos com mais de **100.000 usuários** cadastrados, com ticket médio de **R\$ 760,00** em compras realizadas e em média **4,0% de cashback** por compra. Vale ressaltar a relevância das compras recorrentes, que já representam **mais de 50% do total do GMV**, o que indica o potencial de *stickiness* da plataforma.

agicompras Lojas Cupons Como Funciona Entrar Cadastre-se

ESQUENTA 11.11
Black FRIDAY
do Agi
Descontos e ainda mais cashback pra #agilizar suas compras.

5% do dinheiro de volta SÓ HOJE!
Era: ~~3%~~

AliExpress™
Quero agora! →

Mais de 400 lojas com até 65% de cashback

Buscar nome da loja

Ordenar por Categorias

489 lojas com dinheiro de volta

Loja	Cashback	Antigo
AliExpress™	5% de volta	(era 3%)
Shopee	3% de volta	(era 1%)
americanas	6% de volta	(era 3%)
CASAS BAHIA	3% de volta	(era 2%)
extra.com.br	3% de volta	(era 2%)
Sorte online	12% de volta	(era 3,5%)

Data Science & Credit Modeling. Nos primeiros nove meses do ano, os nossos cientistas de dados se dedicaram ao desenvolvimento de modelos para auxiliar na tomada de decisão das mais diversas áreas do Agi. Dentre as entregas mais relevantes, está a **nova modelagem de crédito**, que nos trouxe novas oportunidades com ofertas mais justas aos nossos clientes, consequentemente diminuindo as taxas de juros médias e a inadimplência, culminando em um **NPL (over 90)** que passou de 15,0% da carteira de crédito bruta em set/20 para **5,7% em set/21**. Outro grande avanço foi o desenvolvimento do **modelo de perfil de consumo, digitalização e vinculação de nossos clientes**, que nos permite selecionar as melhores ofertas e canais, alterando as estratégias numa visão granular, cliente a cliente, garantindo um maior nível de conversão.

Governança Corporativa. Para fortalecer ainda mais a nossa governança, anunciamos uma nova conselheira: **Rosie Rios**, ex-chefe do Tesouro dos Estados Unidos entre 2009 e 2016. Dentro do governo americano, Rosie foi responsável por comandar as atividades de emissão da moeda e liderou os esforços para colocar, pela primeira vez, a imagem de uma mulher em uma nota de dólar. Como conselheira consultiva, Rosie vai participar da construção da estratégia que orienta o negócio, colaborando com a sua ampla experiência de mercado financeiro e trazendo uma visão global. Além disso, ampliamos o olhar para a diversidade de gênero no time de conselheiros, em linha com a composição do próprio time do Agi, onde as mulheres representam 74% do quadro de colaboradores.



“A missão global do Agi, de democratizar o acesso a serviços financeiros em uma plataforma digital mantendo uma tão necessária presença física foi o que me motivou a fazer parte. Meu papel como conselheira consultiva será colaborar na visão de acesso ao crédito alinhado a sólidos princípios ambientais, sociais e de governança corporativa”, comenta Rosie.

Perspectivas. Nosso negócio, que existe há mais de 20 anos, tem ganhado novas versões ao longo do tempo, todas com um papel evolutivo importante. Vale afirmar que não estamos alterando a estratégia ou minimizando o foco no público 50+. Entendemos claramente que continua existindo uma oportunidade relevante nesse segmento. No entanto, **acreditamos que nossa capacidade de servir com excelência nosso público atual pode ser expandida e escalada para ainda mais pessoas** que querem ter acesso a melhores serviços financeiros e não financeiros.

Quando olhamos para os próximos meses, a nossa visão é de que será mais um trimestre de **crescimento consistente das nossas carteiras-core**, consolidando um **ecossistema** que atende às necessidades muito além de *banking*, crédito, seguros e investimentos.

Com um time extremamente engajado, conectado ao nosso propósito e capaz de executar essas transformações, iniciamos o último trimestre de 2021 **focados na execução** do desenvolvimento de novos produtos, serviços, canais e funcionalidades, o que vai impulsionar ainda mais o relacionamento de longo prazo com os nossos clientes e gerar um ciclo virtuoso de crescimento, ancorado em um portfólio cada vez mais completo e com condições mais atrativas para as pessoas terem uma vida melhor.

Agradecimentos. O Agi agradece aos seus clientes, colaboradores, prestadores de serviços e parceiros pelo apoio, empenho, coragem, confiança e dedicação em mais um trimestre.

Campinas, 19 de novembro de 2021.
A Diretoria

PRINCIPAIS INDICADORES

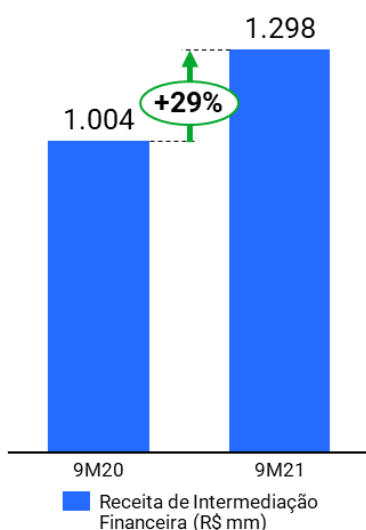
No terceiro trimestre de 2021, novamente apresentamos uma evolução importante nos indicadores de crescimento do banco, fruto da implementação de novos modelos de crédito, da estratégia de segmentação de clientes por nível de riscos e de um *mix* de carteira mais diversificado. Encerramos o período com uma **carteira de crédito bruta de R\$ 5.470,3 milhões (+187,8% y/y)** e um resultado de intermediação financeira (NII) de R\$ 1.105,3 milhões nos primeiros nove meses de 2021 (+37,9% y/y). Finalizamos o terceiro trimestre com uma posição de caixa de R\$ 2.070,1 milhões (+97,1% y/y) e os indicadores de risco e liquidez apresentados – Índice de Basileia Ajustado de 12,9% e *Liquidity Coverage Ratio* (LCR) de 4.828,3 % – ilustram as nossas satisfatórias posições de capital e liquidez.

Em R\$ milhões, exceto quando indicado		3T21	3T20	Var.	9M21	9M20	Var.
DRE	Receitas Totais	547,3	339,7	61,1%	1.395,3	1.056,9	32,0%
	Receita da Intermediação Financeira	502,1	319,1	57,4%	1.298,3	1.004,1	29,3%
	Despesas da Intermediação Financeira	(114,2)	(20,8)	449,1%	(193,0)	(202,6)	-4,7%
	NII	388,0	298,3	30,1%	1.105,3	801,5	37,9%
	Despesas com Provisão	(106,5)	(64,9)	64,2%	(242,3)	(135,2)	79,2%
	NII Ajustado ao Risco ⁽¹⁾	281,5	233,4	20,6%	863,0	666,3	29,5%
	Despesas Operacionais	(349,1)	(185,4)	88,3%	(894,3)	(560,2)	59,6%
	Resultado Operacional	(67,6)	48,0	-241,0%	(31,3)	106,1	-129,5%
	(Prejuízo) Lucro Líquido	(42,4)	32,0	-232,5%	(14,8)	70,7	-121,0%
	(Prejuízo) Lucro Líquido Ajustado ⁽²⁾	(35,0)	32,3	-208,3%	(3,9)	70,3	-105,5%
Desempenho	ROAE ⁽³⁾ a.a.	2,8%	23,3%	-20,5 p.p.	2,8%	23,3%	-20,5 p.p.
	ROAE a.a. Ajustado	4,1%	23,2%	-19,1 p.p.	4,1%	23,2%	-19,1 p.p.
	ROAA ⁽⁴⁾ a.a.	0,4%	4,8%	-4,4 p.p.	0,4%	4,8%	-4,4 p.p.
	ROAA a.a. Ajustado	0,5%	4,8%	-4,3 p.p.	0,5%	4,8%	-4,3 p.p.
	NIM ⁽⁵⁾ a.a.	25,7%	44,8%	-19,1 p.p.	25,7%	44,8%	-19,1 p.p.
	NIM Ajustado ao Risco ⁽⁶⁾ a.a.	21,0%	34,9%	-13,9 p.p.	21,0%	34,9%	-13,9 p.p.
	Índice de Eficiência Operacional ⁽⁷⁾	92,8%	65,8%	27,0 p.p.	83,9%	73,2%	10,8 p.p.
	IEO Ajustado ao Risco ⁽⁸⁾	123,8%	83,0%	40,8 p.p.	105,6%	87,3%	18,3 p.p.
	Margem Líquida ⁽⁹⁾	-10,9%	10,7%	-21,6 p.p.	-1,3%	8,8%	-10,2 p.p.
Balanço	Margem Líquida Ajustada	-9,0%	10,8%	-19,8 p.p.	-0,4%	8,8%	-9,1 p.p.
	Patrimônio Líquido	796,2	591,6	34,6%	796,2	591,6	34,6%
	Patrimônio Líquido - Ajustado ⁽⁷⁾	993,2	591,6	67,9%	993,2	591,6	67,9%
	Ativos Totais	7.888,3	2.849,3	176,8%	7.888,3	2.849,3	176,8%
	Posição de Caixa	2.070,1	1.050,5	97,1%	2.070,1	1.050,5	97,1%
	Carteira de Crédito Bruta	5.470,3	1.900,7	187,8%	5.470,3	1.900,7	187,8%
	Originação de Crédito Bruta	3.820,7	820,8	365,5%	7.155,8	2.153,7	232,3%
	Alavancagem ⁽¹⁰⁾	6,9	3,2	113,8%	6,9	3,2	113,8%
	PCLD/Carteira de Crédito Bruta	5,1%	13,5%	-8,4 p.p.	5,1%	13,5%	-8,4 p.p.
	NPL (> 90)	5,7%	15,0%	-9,4 p.p.	5,7%	15,0%	-9,4 p.p.
	Índice de Basileia Prudencial	9,7%	13,0%	-3,3 p.p.	9,7%	13,0%	-3,3 p.p.
	Índice de Basileia Ajustado ⁽¹¹⁾	12,8%	13,0%	-0,1 p.p.	12,8%	13,0%	-0,1 p.p.
Outros	Nº de Clientes	2.004.615	1.553.631	29,0%	2.004.615	1.553.631	29,0%
	Smart Hubs (Pontos de Atendimento)	846	638	208	846	638	208
	Abertura de Hubs no Período	60	24	36	164	43	121

(1) NII Ajustado ao Risco do Crédito = NII - Despesas com Provisão; (2) Lucro Líquido Ajustado considera o efeito acumulado de hedge; (3) ROAE = Lucro Líquido 12M / Patrimônio Líquido Médio; (4) ROAA = Lucro Líquido 12M / Ativo Médio; (5) Margem Financeira Líquida = Resultado Bruto da Int. Fin. 12M / Ativo Remunerável Médio; (6) NIM Ajustado ao risco do Crédito considera o NII Ajustado ao risco do Crédito; (7) 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; (8) 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; (9) Margem Líquida = Lucro Líquido / Resultado Bruto da Int. Fin.; (10) Alavancagem = Carteira de Crédito Bruta / Patrimônio Líquido; (11) Índice de Basileia Ajustado: considera o segundo aporte de R\$ 200MM da Vinci Partners no Capital de Referência.

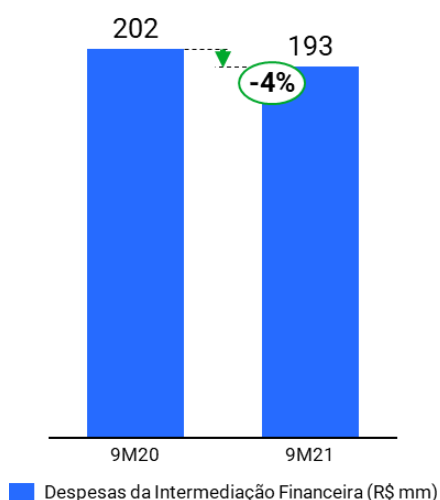
DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

RECEITA DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA



A Receita da Intermediação Financeira atingiu R\$ 1.298,3 milhões em set/21, o que representa um avanço de 29,3% em relação ao mesmo período de 2020, principalmente pelo aumento da originação de crédito, não obstante o contínuo avanço da produção de linhas com menores risco e taxa nominal, como as de crédito e cartão consignados, além do movimento de redução de aproximadamente 13% das taxas de juros de crédito pessoal no último ano, impulsionado pelo aumento de participação da carteira de crédito pessoal para correntistas do banco.

DESPESA DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA E CARTEIRA PASSIVA



A Despesa da Intermediação Financeira somou R\$ 193,0 milhões no 9M21, representando uma redução de 4,7% em relação ao 9M20. Entretanto, é importante salientar que no 9M20 houve um efeito da concessão da carteira de crédito na linha de despesas, totalizando R\$ 134,4 milhões. Se compararmos apenas as despesas com captação, no 9M21 houve um crescimento de 182,7% y/y, em linha com o crescimento da carteira passiva e com o novo cenário de juros.

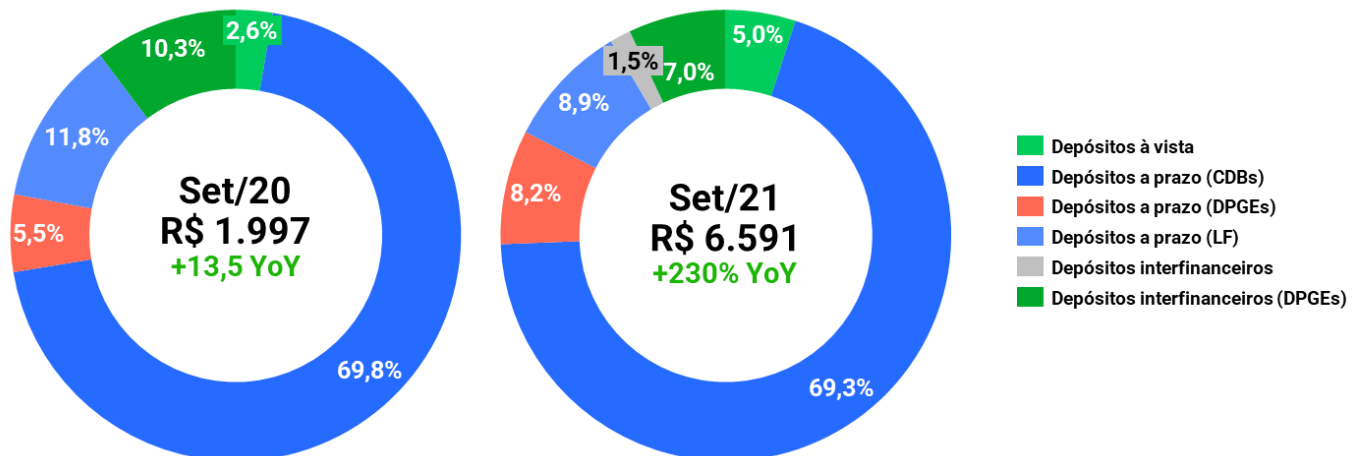
Com relação ao *funding*, o Banco possui uma estrutura de captação de recursos composta, principalmente, por captações por meio de CDBs, que é adequada ao perfil da sua carteira de crédito, a qual é gerida de forma conservadora, mantendo níveis confortáveis de liquidez. O Agi busca a constante diversificação de sua estrutura de *funding*, o que se comprova salutar e eficiente em termos de desconcentração e custos, notadamente com a emissão de Letras Financeiras, pública, bilaterais e subordinada, de maneira aliada às estratégias de negócio, políticas internas e eficiência em custo de captação. Para o futuro, avaliamos constantemente novas vias de *funding*.

Ao final de agosto também realizamos a emissão da nossa segunda Letra Financeira Pública, com volume de R\$ 250 milhões. Os recursos serão destinados às operações de crédito do Banco e às estratégias de crescimento das operações. Essa emissão é um marco importante para a evolução do nosso *funding*, e temos a intenção de tornar a emissão de Letras Financeiras Públicas algo recorrente. No último ano também utilizamos os instrumentos disponibilizados pelo Banco Central, sendo eles o NDPGE e LFG. Ao todo, essas linhas proveram mais de R\$ 1,2 bilhão de *funding* para o Banco.

Cabe destacar também o incremento do volume de Depósitos à Vista, que atingiu R\$ 132,1 milhões em set/21 (+151,2% y/y). Com o avanço do número de correntistas com salário, impulsionado

também pelo pagamento de benefícios oriundos, principalmente, do leilão do INSS, o Banco espera um avanço constante desta fonte, acompanhando o crescimento dessa base e dado o perfil destes clientes. Contabilmente, os depósitos à vista também sofreram o efeito do segundo aporte de capital da Vinci Partners ocorrido ao final do período, decorrido do montante de R\$ 200,0 milhões sendo depositado em uma conta pertencente ao grupo Agi.

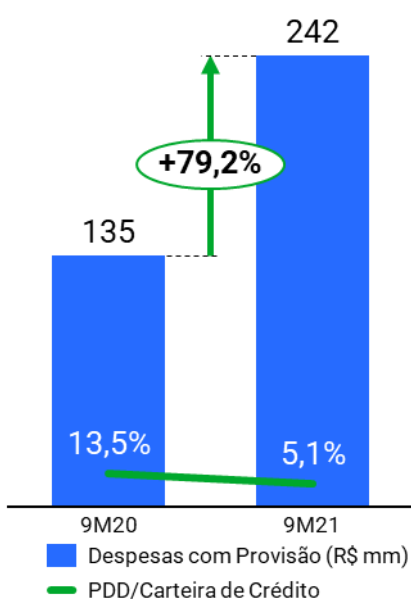
Breakdown de Funding (R\$ MM)



NII

O NII (Resultado Bruto da Intermediação Financeira) totalizou R\$ 1.105,3 milhões nos primeiros nove meses de 2021, crescendo 37,9% em relação ao mesmo período do ano anterior, resultante de um aumento da Receita de Intermediação gerado pelo crescimento expressivo das operações de crédito, aliado a queda nas Despesas de Intermediação. A Margem Financeira Líquida anualizada, calculada ao relacionar o NII sobre os Ativos Remuneráveis, foi de 25,7% em setembro de 2021, queda de 19,2 p.p. sobre o mesmo período do ano anterior, resultante da mudança no mix da carteira de crédito, que atualmente possui uma participação maior de crédito consignado.

DESPESAS COM PROVISÃO



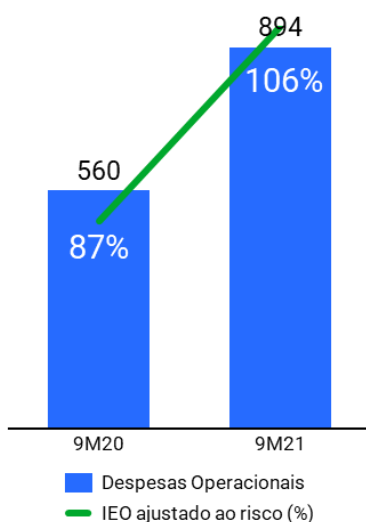
No 9M21 as Despesas com Provisão somaram R\$ 242,3 milhões, aumento de 79,2% sobre 9M20. Esse aumento é natural devido ao crescimento expressivo da carteira de crédito, sendo importante considerar que a relação de PDD/Carteira de Crédito apresentou uma queda de 8,4 p.p. no ano, caindo para 5,1% em set/21, demonstrando que a carteira e seu potencial de geração de receita crescem de maneira mais acelerada do que as Despesas com Provisão.

RECEITAS DE SERVIÇOS

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	3T21	3T20	Var.	9M21	9M20	Var.
Comissões	14,7	10,8	36,1%	41,2	25,0	64,9%
Taxas de Administração de Consórcios	0,4	0,7	-44,4%	2,1	2,2	-6,8%
Confecção de cadastro	4,9	3,1	55,3%	11,8	8,8	34,2%
Anuidades	1,2	1,6	-24,0%	3,9	5,3	-26,3%
Rendas com outros serviços	24,0	4,4	449,7%	38,1	11,5	231,7%
Total	45,1	20,6	119,2%	97,0	52,7	84,0%

As Receitas de Serviços, que representam as receitas de tarifas e de prestações de serviços, totalizaram R\$ 97,0 milhões no 9M21, o que representa um avanço de 84,0% em relação aos mesmos períodos de 2020. O destaque neste avanço foi o aumento das comissões sobre corretagem de seguros. No acumulado, nossos produtos de seguro de vida seguiram registraram *cross selling* de acima de 70,0% com as novas operações de crédito.

DESPESAS OPERACIONAIS



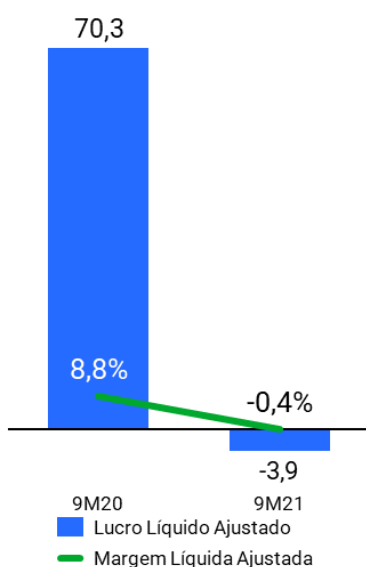
As Despesas Operacionais Líquidas apresentaram aumento de 59,6% em relação aos primeiros nove meses de 2020, atingindo R\$ 894,3 milhões no 9M21, ocasionado principalmente pela grande aceleração em originação de crédito, especialmente consignado, assim como pelos investimentos constantes em tecnologia e expansão da nossa rede de *hubs* físicos.

O Índice de Eficiência Operacional (IEO) ajustado ao risco, cuja metodologia de cálculo é demonstrada abaixo, atingiu 105,6% em set/21, contra 87,3% em set/20, principalmente em decorrência deste aumento já esperado em despesas operacionais.

ÍNDICE DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	3T21	3T20	Var.	9M21	9M20	Var.
Despesas de Pessoal	(131,1)	(27,4)	378,0%	(349,9)	(83,1)	321,1%
Outras Despesas Administrativas	(221,8)	(161,5)	37,4%	(527,1)	(476,0)	10,7%
Despesas Tributárias	(41,7)	(17,1)	143,3%	(113,2)	(52,1)	117,2%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	0,4	(0,0)	-5471,4%	(1,2)	(1,7)	-32,6%
Despesas Totais	(394,2)	(206,0)	91,4%	(991,3)	(613,0)	61,7%
Resultado de Interm. Financeira antes PDD	388,0	298,3	30,1%	1.105,3	801,5	37,9%
Receitas de Prestação de Serviços	37,0	14,8	150,2%	75,8	36,0	110,3%
Receitas Totais	424,9	313,1	35,7%	1.181,1	837,6	41,0%
Índice de Eficiência Operacional (IEO) (%)	92,8%	65,8%	27,0 p.p.	83,9%	73,2%	10,7 p.p.
PDD	(106,5)	(64,9)	64,2%	(242,3)	(135,2)	79,2%
Resultado de Interm. Financeira	281,5	233,4	20,6%	863,0	666,3	29,5%
IEO ajustado ao risco (%)	123,8%	83,0%	40,8 p.p.	105,6%	87,3%	18,3 p.p.

RESULTADO LÍQUIDO AJUSTADO



Nos primeiros nove meses de 2021, foi registrado um prejuízo de R\$14,8 milhões, em razão do aumento nas Despesas Operacionais, impactado principalmente com as despesas relacionadas à originação de crédito, como comissionamento e demais custos relacionados. Se ajustado em função dos ganhos nas operações de hedge – fundamentais para neutralizar os aumentos das despesas de captação e travar os spreads – o resultado acumulado ajustado nos 9M21 seria de R\$ 3,9 milhões.

Ao final de setembro, o ROE anualizado ajustado foi de 4,1%, reduzindo em decorrência dos fatores explicados anteriormente e do aumento de capital realizado no último ano.

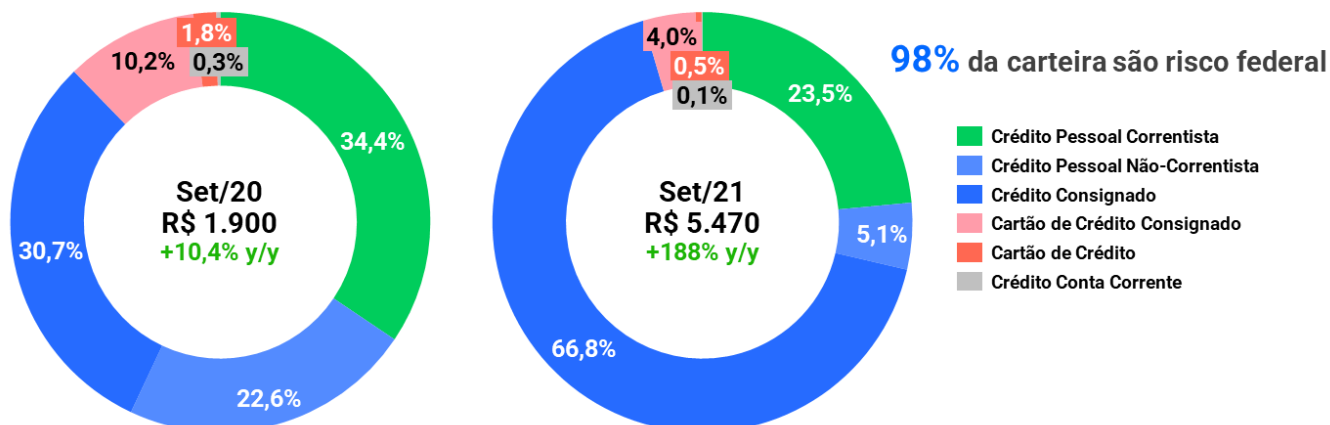
ANÁLISE DAS OPERAÇÕES DE CRÉDITO

CARTEIRA DE CRÉDITO

Em R\$ milhões, exceto quando indicado				Var. %	
Carteira de Crédito	Carteira				
	set/21	dez/20	set/20	set/21 x dez/20	set/21 x set/20
Crédito Pessoal	1.553,4	1.063,3	1.064,9	46,1%	45,9%
Crédito Pessoal Correntista	1.275,6	734,3	643,2	73,7%	98,3%
Crédito Pessoal Não-Correntista	277,8	329,0	421,7	-15,6%	-34,1%
Crédito Consignado	3.623,2	920,3	574,1	293,7%	531,1%
Cartão de Crédito Consignado	219,3	194,7	190,6	12,6%	15,0%
Cartão de Crédito	24,8	27,9	33,0	-10,9%	-24,8%
Crédito Conta Corrente	3,6	4,2	5,6	-13,8%	-35,6%
Total de Operações de Crédito	5.424,3	2.210,4	1.868,1	145,4%	190,4%
Títulos e Créditos a Receber	46,1	37,7	32,6	22,3%	41,4%
Total Carteira de Crédito Bruta	5.470,3	2.248,0	1.900,7	143,3%	187,8%
PCLD - Operações de Crédito	(276,8)	(187,5)	(251,5)	47,7%	10,1%
PCLD - Títulos e Créditos a Receber	(0,5)	(1,0)	(0,9)	-53,1%	-47,9%
Total Carteira de Crédito Líquida	5.193,1	2.059,6	1.648,3	152,1%	215,1%

Em 30 de setembro de 2021, a Carteira de Crédito Bruta somava R\$ 5.470,3 milhões, avançando 187,8% em relação a setembro de 2020 e ainda 143,3% em comparação com dezembro de 2020. O período foi marcado pela grande aceleração na originação crédito para as carteiras core: Crédito Pessoal Correntista (+98,3% y/y), Crédito Consignado (+531,1% y/y) e Cartão Consignado (+15,0% y/y), representando 94,4% do total da carteira de crédito (*versus* 75,4% em setembro de 2020). É importante destacar que a renda dos clientes que compõem essas carteiras é predominantemente proveniente de fontes federais, o que reduz sensivelmente o risco do portfólio. A Carteira de Crédito, líquida da provisão para créditos de liquidação duvidosa, somou R\$ 5.193,1 milhões, sendo 215,1% e 152,1% superior as posições de setembro de 2020 e dezembro de 2020, respectivamente.

Breakdown da Carteira de Crédito (R\$ MM)



QUALIDADE DA CARTEIRA DE OPERAÇÕES DE CRÉDITO

Em R\$ milhões, exceto quando indicado		Carteira			Provisão			Breakdown		
Rating	% de provisão	set/21	dez/20	set/20	set/21	dez/20	set/20	set/21	dez/20	jun/20
A	0,5%	4.828,9	1.876,1	1.466,8	(24,1)	(9,4)	(7,3)	88,3%	84,9%	76,2%
B	1%	177,7	38,3	40,9	(1,8)	(0,4)	(0,4)	3,2%	1,7%	2,1%
C	3%	85,0	46,7	44,9	(2,5)	(1,4)	(1,3)	1,6%	2,1%	2,5%
D	10%	68,7	34,8	35,0	(6,9)	(3,5)	(3,5)	1,3%	1,6%	2,4%
E	30%	47,8	29,9	29,1	(14,3)	(9,0)	(8,7)	0,9%	1,4%	2,4%
F	50%	44,4	27,8	26,2	(22,2)	(13,9)	(13,1)	0,8%	1,3%	2,3%
G	70%	41,6	22,8	27,4	(29,1)	(16,0)	(19,2)	0,8%	1,0%	2,1%
H	100%	176,2	134,0	197,9	(176,2)	(134,0)	(197,9)	3,2%	6,1%	9,9%
Total		5.470,3	2.210,4	1.868,1	(277,2)	(187,5)	(251,5)	100%	100%	100%

A mudança de mix da carteira de crédito, favorecendo linhas de menor risco como o Crédito Consignado, teve um efeito bastante positivo na qualidade da carteira nos últimos trimestres. Em set/21 observa-se que o NPL>90 (clientes inadimplentes há mais de 90 dias) atinge 5,7% do total da carteira, caindo 4,0 p.p. e 9,4 p.p. sobre dez/20 e set/20, respectivamente.

O favorecimento na originação de linhas de crédito com menor risco e taxas nominais oferece oportunidades atrativas de **cross-selling**. Isso se evidencia ao registrarmos, no final do trimestre, uma média de **2,8 produtos por cliente ativo**, medida que cresce constantemente ao analisarmos as safras de clientes. **Safras maduras de clientes correntistas com salário já apresentam uma média acima de 5,0 produtos por cliente**, ao mesmo tempo em que safras novas seguem em uma crescente, já registrando próximo de 4,0 produtos ainda no *onboarding*.

GESTÃO DE CAPITAL

ÍNDICE DE BASILEIA

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	set/21	dez/20	set/20
Patrimônio de Referência Nível I	566,1	501,9	494,0
Capital Principal	566,1	501,9	494,0
Patrimônio de Referência (PR)	607,9	552,0	542,7
Patrimônio de Referência Nível II	41,8	50,0	48,7
Parcela de risco de crédito (RWAc)	3.530,2	1.684,6	1.411,9
Parcela de risco de mercado (RWAm)	2,7	26,8	2,5
Parcela de risco operacional (RWAo)	2.724,8	2.696,7	2.696,7
Ativos Ponderado pelo Risco (RWA)	6.257,8	4.408,1	4.111,2
Risco Banking (RBAN)	15,5	42,1	72,6
Índice de Basileia (PR/RWA)	9,7%	12,5%	13,2%
Índice de Basileia Amplo (PR/(RWA+RBAN))	9,7%	12,4%	13,0%
Índice de Basileia Ajustado (segundo aporte Vinci Partners)	12,8%	16,9%	-

O Índice de Basileia ajustado, considerando o segundo aporte da Vinci Partners realizado em setembro, atingiu 12,8% em setembro de 2021. O Índice de Basileia Amplo, conforme reportado ao Banco Central, encerrou o período em 9,7%, uma queda de 3,3 p.p. em relação a set/20, refletindo a estratégia de crescimento das operações de crédito.

GESTÃO DE LIQUIDEZ

LIQUIDITY COVERAGE RATIO (LCR) e POSIÇÃO DE CAIXA

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	set/21	dez/20	set/20
Ativos de Alta Liquidez	1.717,2	924,7	619,5
Saídas Potenciais de Caixa	35,6	12,9	19,1
LCR (%)	4828,3%	7189,5%	3247,0%
Posição de Caixa	2.070,1	1.499,5	913,3

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 setembro de 2021, o LCR atingiu 4.828,3% ainda mantendo o Banco com uma posição de liquidez bastante confortável. A posição de caixa do Banco atingiu R\$ 2.070,1 milhões em setembro de 2021, avançando 126,7% em relação ao saldo de setembro de 2020.

GERENCIAMENTO DE RISCOS

O Agi 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 Agi, em 30 de setembro de 2021, era composto por 641.078.911 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 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 AGI

O Agi é um superapp que funciona como ecossistema para distribuir produtos e serviços financeiros e não financeiros para resolver demandas do dia a dia de milhões de brasileiros. O objetivo é democratizar o acesso a serviços para a população por meio de uma oferta completa, que vai de entretenimento e conteúdo até investimentos, pagamentos, seguros, marketplace com cashback e soluções banking. Com o onboarding mais rápido do Brasil, o Agi entrega simplicidade para o cliente por conta de uma robusta tecnologia e inteligência de dados por trás. Isso tudo garante as melhores ofertas para cada perfil de cliente – jovens, maduros e empreendedores –, inclusive com produtos e serviços de outras instituições. 12 canais de contato estão disponíveis para atendimento, além da integração com os mais de 850 smart hubs que oferecem orientação em todos os estados do Brasil. E para estar alinhado de verdade às necessidades dos brasileiros, o Agi conta com uma comunidade para escutar e cocriar as melhores soluções em conjunto com o cliente.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

THIAGO SOUZA SILVA

CFO & IRO

ri@agibank.com.br

FELIPE GASPAR OLIVEIRA

Investor Relations Manager

felipe.oliveira1@agibank.com.br

CASSIANO DE MATTIA TRAMONTIN

Investor Relations Analyst

cassiano.tramontin@agibank.com.br

JULIA SPERATTI WITTS

Investor Relations Analyst

julia.witts@agibank.com.br

Balanço Patrimonial | Ativo Consolidado

(Em milhares de reais)

ATIVO	set/21	set/20	set/21 x set/20
Circulante	4.228.462	1.825.066	131,7%
Disponibilidades	195.675	87.986	122,4%
Aplicações interfinanceiras de liquidez	302.131	175.878	71,8%
TVM e instrumentos financeiros derivativos	1.247.939	313.909	297,5%
Relações interfinanceiras	13.471	725	1758,1%
Operações de crédito	2.527.435	1.394.061	81,3%
Negociação e intermediação de valores	1.725	-	-
Valores a receber sociedades ligadas	5.434	296	1735,8%
Títulos de créditos a receber	46.061	32.583	41,4%
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(229.000)	(238.545)	-4,0%
Provisão para outros créditos de liquidação duvidosa	(451)	(866)	-47,9%
Impostos e contribuições a recuperar	19.414	24.310	-20,1%
Devedores diversos	66.353	30.023	121,0%
Despesas antecipadas	32.275	4.706	585,8%
Realizável a Longo Prazo	3.440.180	908.495	278,7%
TVM e instrumentos financeiros derivativos	324.358	335.563	-3,3%
Operações de crédito	2.896.826	474.055	511,1%
Títulos de créditos a receber	9	2	350,0%
Recursos a receber de grupos encerrados	3.408	2.483	37,3%
Devedores por depósitos em garantia	26.292	19.999	31,5%
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(47.785)	(12.968)	268,5%
Créditos tributários	154.806	74.487	107,8%
Despesas antecipadas	74.192	5.530	1241,6%
Devedores diversos	8.074	9.344	-13,6%
Permanente	219.643	115.788	89,7%
Investimentos	45	45	0,0%
Imobilizado	55.010	24.047	128,8%
Intangível	164.588	91.696	79,5%
TOTAL ATIVO	7.888.285	2.849.349	176,8%

Balanço Patrimonial | Passivo Consolidado

(Em milhares de reais)

PASSIVO	set/21	set/20	set/21 x set/20
Circulante	2.222.447	774.840	186,8%
Depósitos a vista	332.028	52.591	531,3%
Depósitos interfinanceiros	303.360	20.906	1351,1%
Depósitos a prazo	932.500	396.551	135,2%
Recursos de letras imobiliárias, hipotecárias, de crédito e similares	335.796	127.213	164,0%
Relações interfinanceiras	-	761	-
Obrigações por repasses no exterior	750	-	-
Obrigações por empréstimos	4.005	2.496	60,5%
Cobrança e arrecadação de tributos e assemelhados	3.808	3	-
Sociais e estatutárias	24.568	7.897	211,1%
Negociação e intermediação de valores	-	588	-
Obrigações Fiscais e previdenciárias	34.679	50.776	-31,7%
Obrigações por recursos de consorciados- grupos encerrados	1.468	601	144,3%
Outros passivos	249.485	114.457	118,0%
Exigível a Longo Prazo	4.869.447	1.482.957	228,4%
Depósitos a prazo	4.173.579	1.107.563	276,8%
Depósitos interfinanceiros	261.900	184.467	42,0%
Recursos de letras imobiliárias, hipotecárias, de crédito e similares	252.654	52.580	380,5%
Recursos pendentes de recebimento-cobrança judicial	3.408	2.483	37,3%
Obrigações por empréstimos	667	-	-
Instrumentos de dívida elegíveis a capital	61.931	55.694	11,2%
Provisões para passivos cíveis e trabalhistas	115.308	-	-
Participação de acionistas não controladores	232	372	-37,6%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	796.159	591.180	34,7%
Capital social	777.778	331.080	134,9%
Reservas de capital	9.896	14.241	-30,5%
Reservas de lucros	43.588	214.480	-79,7%
Ajuste a valor de mercado - TVM	7.248	(1.330)	-
(-)Ações em tesouraria	-	-	-
Lucros acumulados	(42.351)	32.709	-
TOTAL PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	7.888.285	2.849.349	176,8%

Demonstrativo de Resultado do Exercício Consolidado

(Em milhares de reais)

DRE	3T21	3T20	Var.	9M21	9M20	Var.
RECEITAS DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	502.145	319.095	57,4%	1.298.316	1.004.142	29,3%
Receita de operações de crédito	485.021	314.059	54,4%	1.264.369	956.513	32,2%
Receitas de aplicações interfinanceiras de liquidez	6.658	2.871	131,9%	10.507	15.646	-32,8%
Resultado de títulos e valores mobiliários	4.645	1.287	260,9%	13.244	7.154	85,1%
Resultado com instrumentos derivativos	5.821	859	577,6%	10.196	434	2249,3%
Resultado operação de câmbio	-	19	-	-	23.870	-
Resultado da venda de ativos financeiros	-	-	-	-	525	-
DESPESAS DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	(114.158)	(20.791)	449,1%	(193.006)	(202.604)	-4,7%
Despesas de captação	(114.049)	(20.791)	448,5%	(192.722)	(68.175)	182,7%
Operações por empréstimos e repasses	(109)	-	-	(284)	-	-
Resultado da venda de ativos financeiros	-	-	-	-	(134.429)	-
RESULTADO DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	387.987	298.304	30,1%	1.105.310	801.538	37,9%
PROVISÕES PARA PERDAS ESPERADAS ASSOCIADAS AO RISCO DE CRÉDITO	(106.508)	(64.884)	64,2%	(242.317)	(135.236)	79,2%
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(106.541)	(64.810)	64,4%	(242.827)	(137.961)	76,0%
Provisão para outros créditos	33	(74)	-144,6%	510	2.725	-81,3%
RESULTADO BRUTO DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	281.479	233.420	20,6%	862.993	666.302	29,5%
DESPESAS OPERACIONAIS	(349.119)	(185.440)	88,3%	(894.299)	(560.220)	59,6%
Receita de prestação de serviços	36.958	14.772	150,2%	75.753	36.028	110,3%
Rendas de tarifas bancárias	8.156	5.805	40,5%	21.263	16.709	27,3%
Despesas com pessoal	(131.091)	(27.423)	378,0%	(349.884)	(83.085)	321,1%
Despesas administrativas	(221.826)	(161.450)	37,4%	(527.096)	(476.041)	10,7%
Despesas tributárias	(41.692)	(17.137)	143,3%	(113.171)	(52.104)	117,2%
Outras receitas e despesas operacionais	376	(7)	-	(1.164)	(1.727)	-32,6%
Resultado não operacional	(3.819)	46	-	(3.283)	119	-
RESULTADO ANTES DA TRIBUTAÇÃO	(71.459)	48.026	-248,8%	(34.589)	106.201	-132,6%
Imposto de renda e contribuição social corrente	(10.630)	(10.205)	4,2%	(33.207)	(21.188)	56,7%
Imposto de renda e contribuição social diferido	49.381	(4.516)	-	77.605	(9.829)	-
Participações no resultado	(9.542)	(1.255)	660,3%	(24.348)	(4.354)	459,2%
Participação de acionistas não controladores	(101)	(77)	31,2%	(300)	(177)	69,5%
LUCRO LÍQUIDO	(42.351)	31.973	-232,5%	(14.839)	70.653	-121,0%

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

[Relatório completo](#)