

apresentação

institucional

2023 **agi**



Um neobank pioneiro com um modelo único de relacionamento, forte crescimento aliado à rentabilidade, focado em consumidores de baixa renda não-digitalizados

Os dois lados do Brasil

Alto nível de escolaridade

Mais jovem

Nativos digitais

Concentrado em grandes cidades

Público-alvo de **Outros Neobanks**



Baixa renda

Baixo nível de escolaridade

Público mais sênior

Baixo conhecimento tecnológico

Parcela da população que mais cresce

Público-alvo do **agi**

Diferenciais do Agibank

- Combinação harmoniosa de crescimento e rentabilidade
- Altas barreiras de entrada e o único neobank com estratégia omnichannel, combinando 900 smart hubs e uma experiência totalmente digital
- ESG por natureza, via inclusão financeira e digital
- Nossa cultura voltada para o empreendedorismo
- Estamos apenas no início de nossa jornada com esta estratégia

Clientes

+2,7 mm

Clientes Ativos¹
4T23
+34% y/y

+12,0 mm

Transações
por mês

78

NPS

80 %

Engajamento
(4T23)

R\$5,1 bi

Receitas totais²
2023
+51% y/y

R\$2,4 bi

Lucro Bruto 2023
(47,4% margem bruta)³
+44% y/y

R\$430 mm

Lucro Líquido 2023
(14,2% margem líquida)⁴
+326% y/y

33,8 %

ROAE
(4T23 LTM)
+24,7 p.p. y/y

~20 x

LTV/CAC

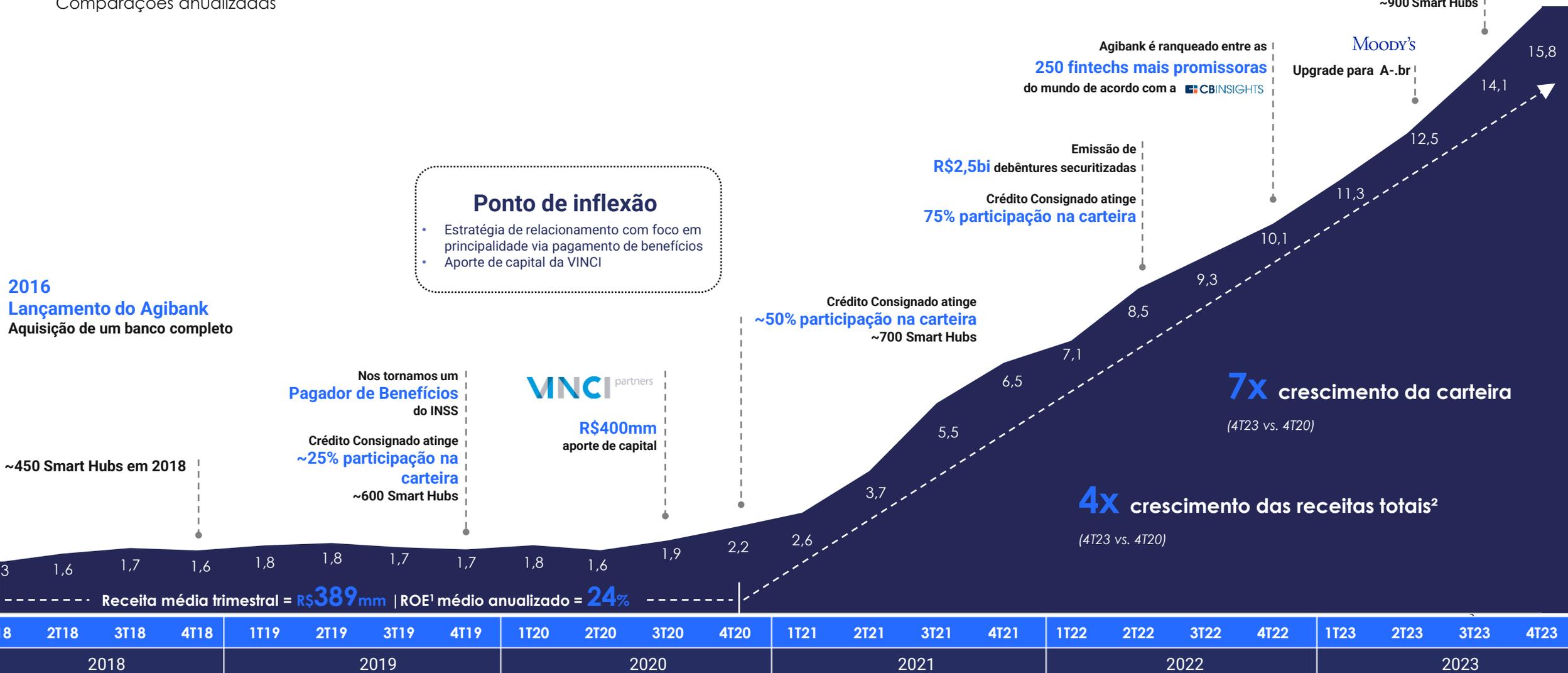
Notas: ¹ São considerados clientes ativos todos os clientes que possuem algum dos seguintes produtos: cartão de crédito, cartão de crédito consignado, cartão de débito, conta corrente, limite de cheque especial, crédito pessoal, crédito consignado, investimentos e seguros. ² As receitas totais incluem receitas de intermediação financeira, receitas de serviços e tarifas bancárias. ³ Lucro bruto calculado como resultado bruto de intermediação financeira (ajustada ao risco e antes de impostos), receitas de serviços e tarifas bancárias; margem bruta calculada como lucro bruto dividido pela receita total. ⁴ Margem líquida calculada como o lucro líquido dividido pelo NLI

Crescimento recorrente, sustentável e lucrativo

Nossa trajetória e evolução da carteira de crédito bruta (R\$bi)

Nota: ¹ ROE calculado como o lucro líquido dividido pelo patrimônio líquido médio anualizado ² As receitas totais incluem receitas de intermediação financeira, receitas de serviços e tarifas bancárias. ³ Comparações anualizadas

Lucro Líquido recorde de R\$ 430 mm em 2023



A estratégia de atração de clientes é uma vantagem competitiva fundamental

85%²

Originação

Smart hubs

ALTO LTV

Principal porta de entrada do nosso ecossistema

Cashless e paperless

Estratégia de aquisição de clientes atraente e de baixo custo

Hubs estrategicamente localizados

Canal de relacionamento de alto contato

900¹

Hubs



Limite de conta

Crédito Pessoal

Cartões Consignados³

Cartão de débito

Investimentos

Marketplace

Flywheel impulsionado por uma plataforma completa

Cartão de crédito

PIX

Crédito Consignado

Seguros

Conta corrente

Saque Aniversário - FGTS

Canais digitais

BAIXO CTS

10%²

Originação

Porta de entrada para oportunidades sólidas de **cross-sell** e **up-sell**

Plataforma personalizada de **ponta a ponta**

Oferta abrangente de produtos

Principal fator de **retenção de clientes**



WhatsApp



Website



Instagram



ATM



Supper App

5%³

Terceiros

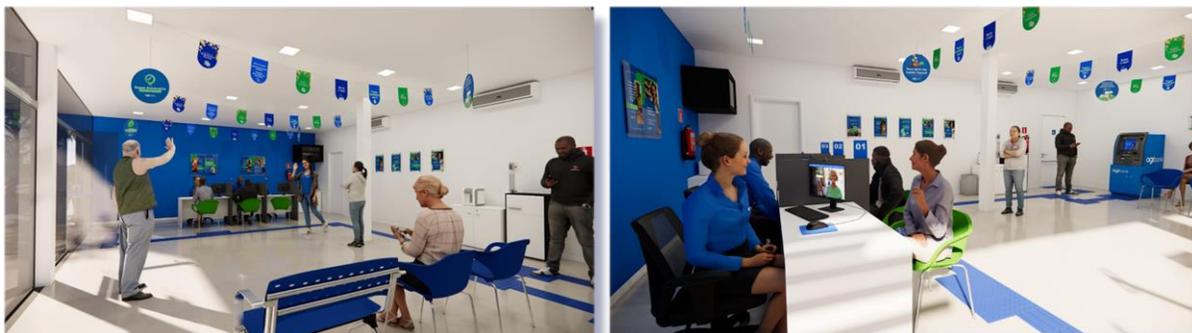


SOB DEMANDA



Agentes terceirizados selecionados atuando como canal oportunista adicional

Nossos Hubs



Cashless e paperless



~US\$21 mil
CAPEX médio por hub



9 meses
Breakeven



2 – 3 Empregados
por hub



80 m²
área média



Baixo custo e rápida expansão *se comparado as agências tradicionais*

Atendemos um mercado de R\$ 1,1 trilhão

Current TAM
Agibank - Market Share



15% parcela de originação do INSS



95% Titulares de contas



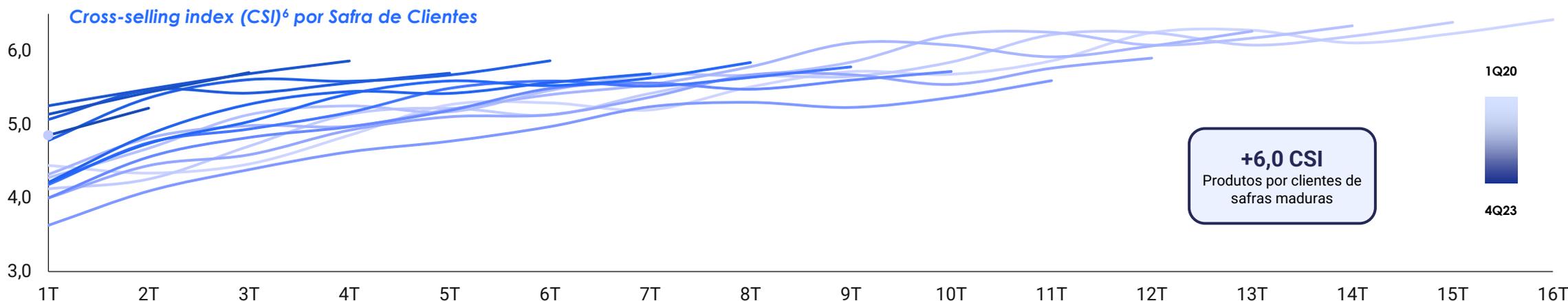
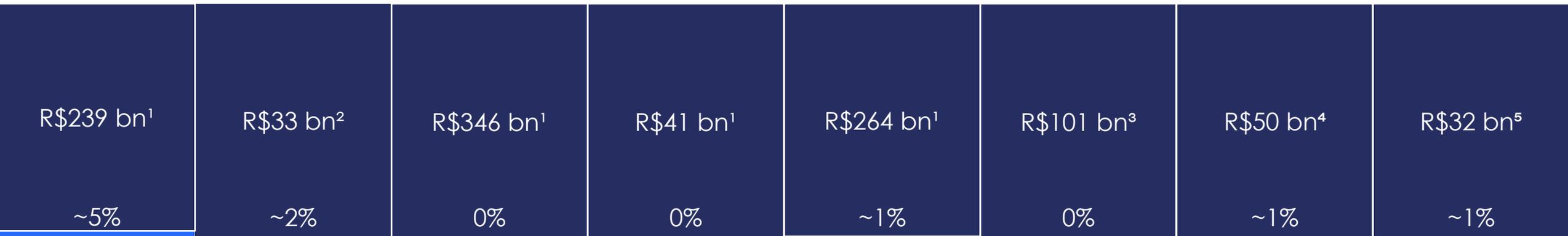
Uso focado em cartão de débito (transacional)



Foco antecipação do saque aniversário



R\$150mm Prêmios (+62% YoY)



Fontes: Banco Central do Brasil, SUSEP, IBGE and Caixa Econômica Federal
 Notas: ¹ Carteira total de pessoas físicas em dez/2023, exceto quando indicado de outra forma ² Considera margem regulatória de 35% sobre o resultado para crédito consignado e margem regulatória de 5% para cartão de crédito consignado. ³ Carteira de cartão de crédito remunerada reportada do Bacen menos a carteira estimada de cartão de crédito consignado do INSS. ⁴ Corresponde ao saldo da carteira de crédito para antecipação do saque anual do FGTS ("saque-aniversário") a partir de ago/2023. ⁵ Total de prêmios emitidos para as seguintes categorias (por SUSEP): roubo (0115), acidentes pessoais de passageiros (0520), crédito doméstico para pessoas físicas (0870), funeral (0929, 1329), empréstimo de dinheiro (0977, 1377), educacional (0980), acidentes pessoais (0981, 0982), dotação (0983, 1383, 1386), doenças graves/terminais (0984, 1384, 1387), desemprego/perda de rendimentos (0987), acontecimentos aleatórios (0990, 1390), acidentes pessoais (1381) no 2T23 LTM ⁶ "Cross selling index" (CSI) calculado como a quantidade de produtos consumidos por correntista ativo. ⁷ CQGR: taxa de crescimento trimestral composta.

Grande base de público-alvo e em expansão...

101 milhões de pessoas

+40 milhões de beneficiários INSS

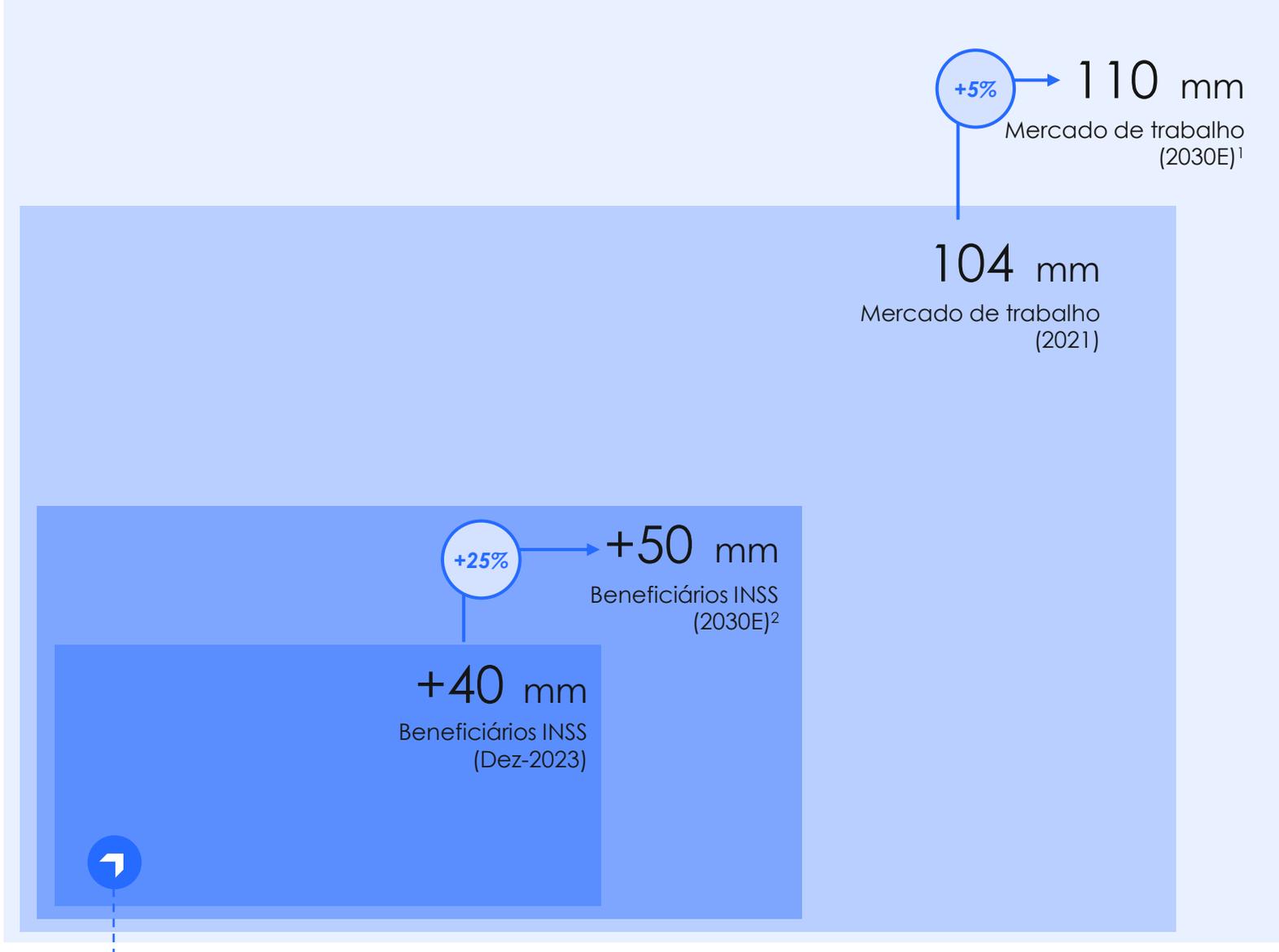
~**150 mil** novos beneficiários/mês

49 milhões

Trabalhadores do setor privado

12 milhões

Trabalhadores do setor público



2,7 milhões Base atual de clientes ativos do Agibank

Fontes: PNAD/IBGE, Boletim Estatístico da Segurança Social
Notas: ¹ Estimado assumindo a mesma proporção entre a força de trabalho total e a população total em 2021 e 2030E. ² Estimado assumindo a mesma proporção entre beneficiários do INSS e população com mais de 60 anos atualmente e em 2030E

Diretoria Executiva



Marcelo Oliveira 
Diretor de Tecnologia



agi 

Desde 2021 18 anos de experiência no mercado



Daniel Farias 
Diretor de Produtos



agi 

Desde 2021 20 anos de experiência no mercado



Glauber Correa 
CEO



agi 

Desde 2017 21 anos de experiência no mercado



Matheus Girardi 
Diretor de Clientes



agi 

Desde 2017 13 anos de experiência no mercado



Vinicius Aloe 
Diretor de Crédito, Dados e Riscos



agi 

Desde 2021 17 anos de experiência no mercado



Lucas Aguiar 
Diretor de Gestão e Governança



agi 

Desde 2021 15 anos de experiência no mercado



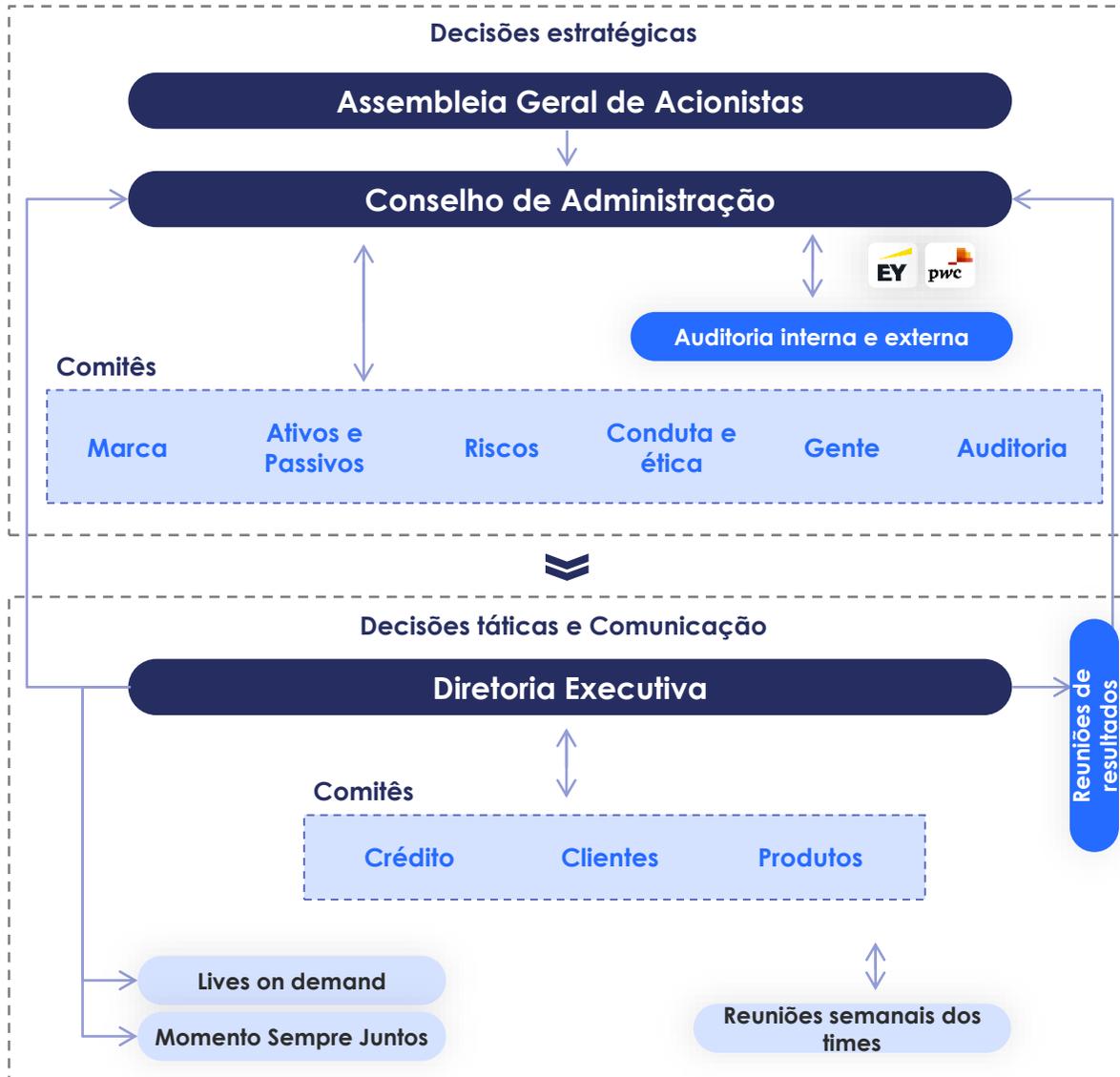
Thiago Aor 
Diretor Financeiro e de RI



agi 

Desde 2020 22 anos de experiência no mercado

Governança robusta, em linha com as empresas de capital aberto



Conselho atuando como guardiões do foco no cliente, cultura do Empreendedorismo

Marciano Testa
Presidente Executivo
UNISINOS | Harvard Business School

Gabriel Felzenszwalb
Membro do Conselho
MNCI partners | Harvard Business School

Ademir Cossielo
Membro Independente
USP | Universidade de São Paulo

Aod Cunha
Membro Independente
UFRGS | Universidade Federal do Rio Grande do Sul | Harvard Business School

Rosie Rios
Conselheira Consultiva
Berkeley Haas | HARVARD UNIVERSITY

Alan de Genaro
Conselheiro Consultivo
USP | Universidade de São Paulo

Nosso programa de partnership já conta com a participação de mais **de mais de 600 colaboradores**

Recentemente fomos **promovidos para o segmento S3 BACEN**, o que reforça ainda mais nossos padrões regulatórios e níveis aprimorados de governança



Resultados Financeiros 4T23

Em milhões de reais, exceto quando indicado de outra forma

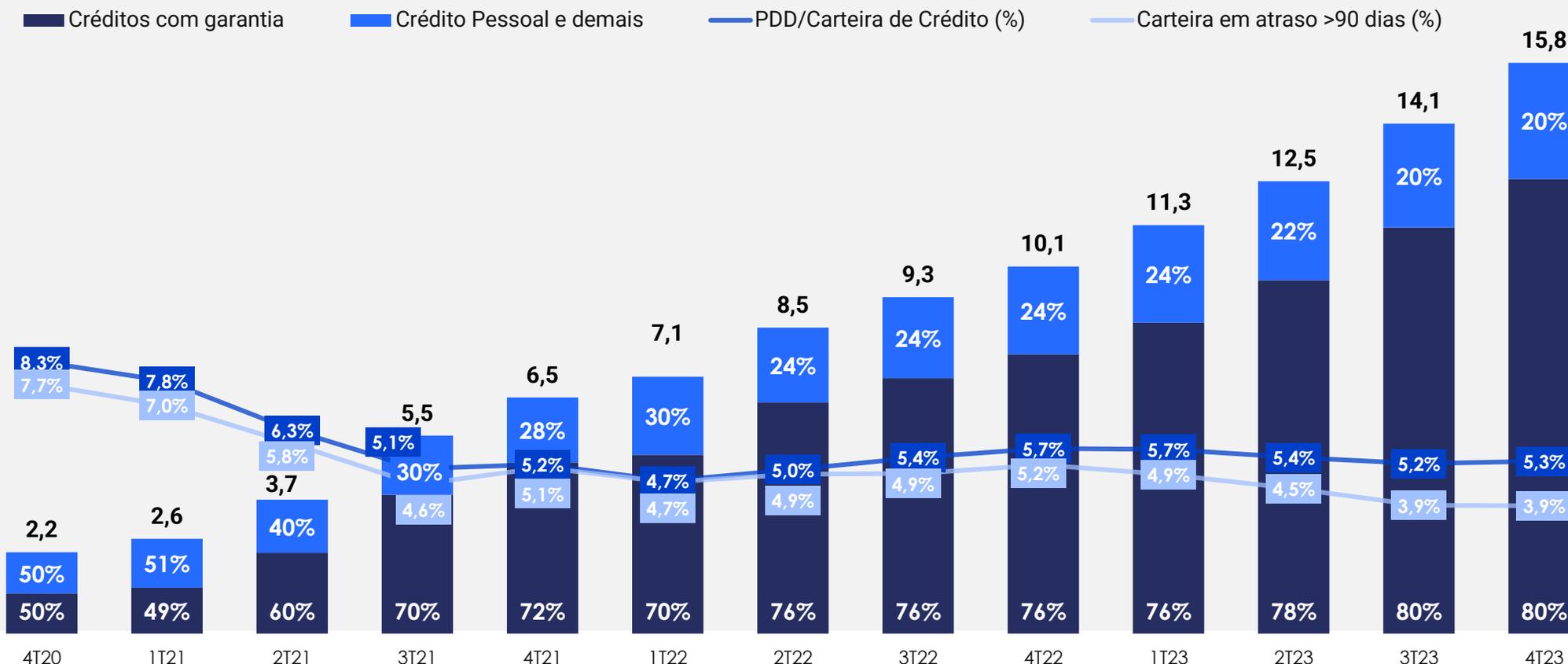
agi



Evolução da Carteira de Crédito (R\$bi)



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

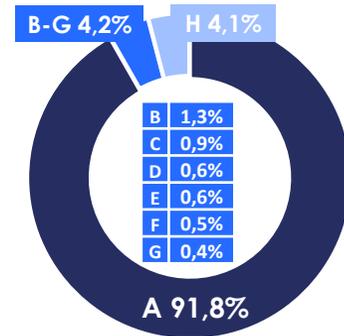


*Créditos com Garantia: Crédito Pessoal Consignado, Cartão de Crédito Consignado, Cartão Benefício Consignado, e Crédito FGTS.

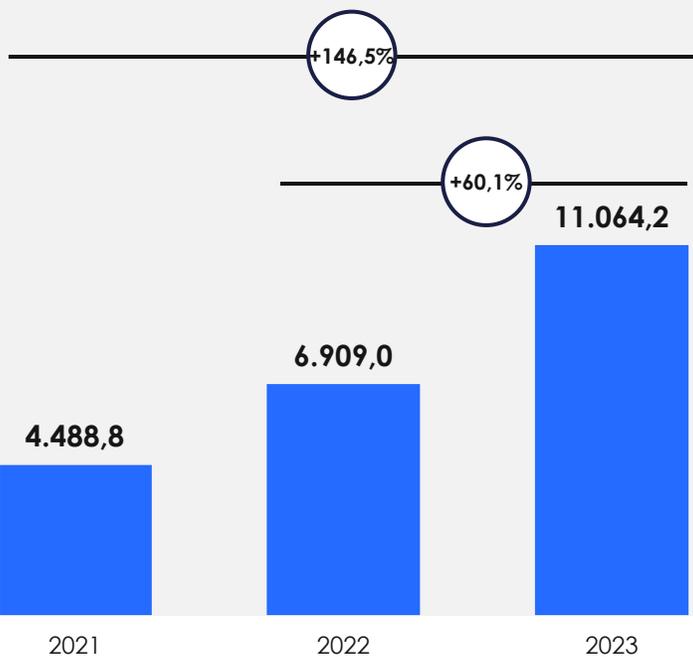
Breakdown de Carteira



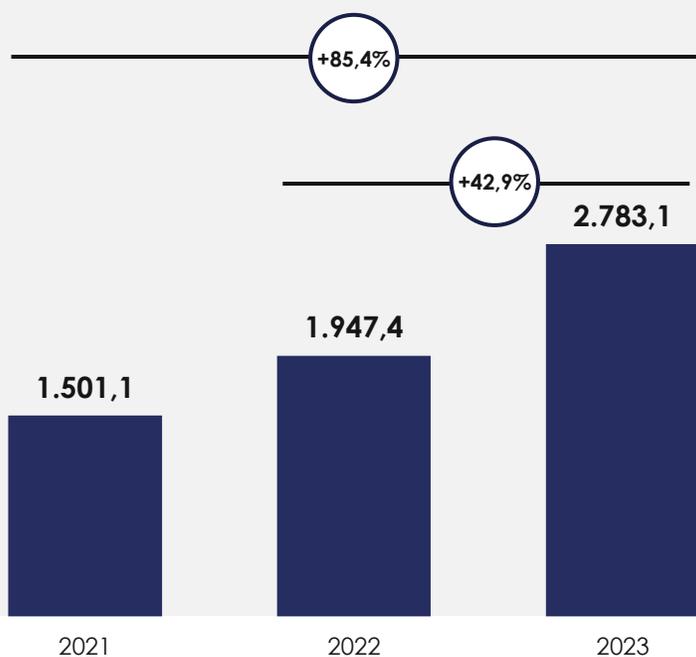
R\$15.773,3
2023
+54,4%
R\$10.147,7
2022



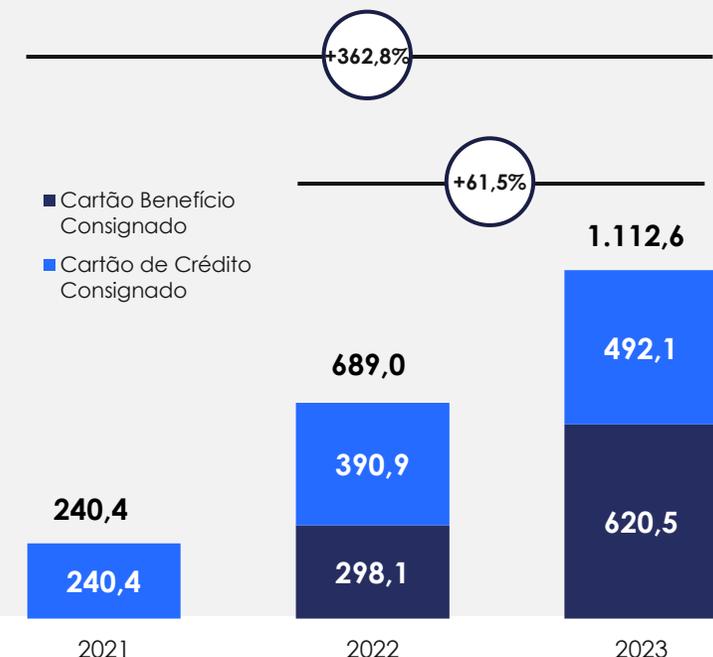
Crédito Pessoal Consignado



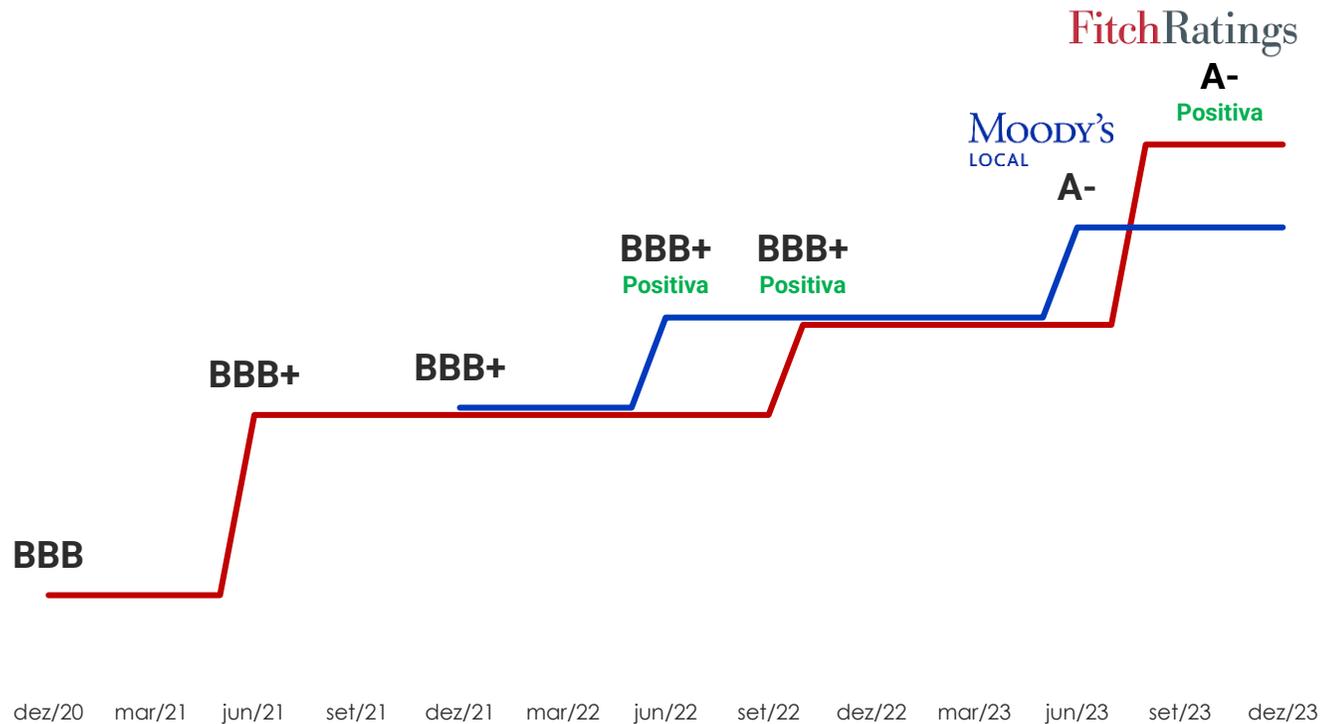
Crédito Pessoal Correntista



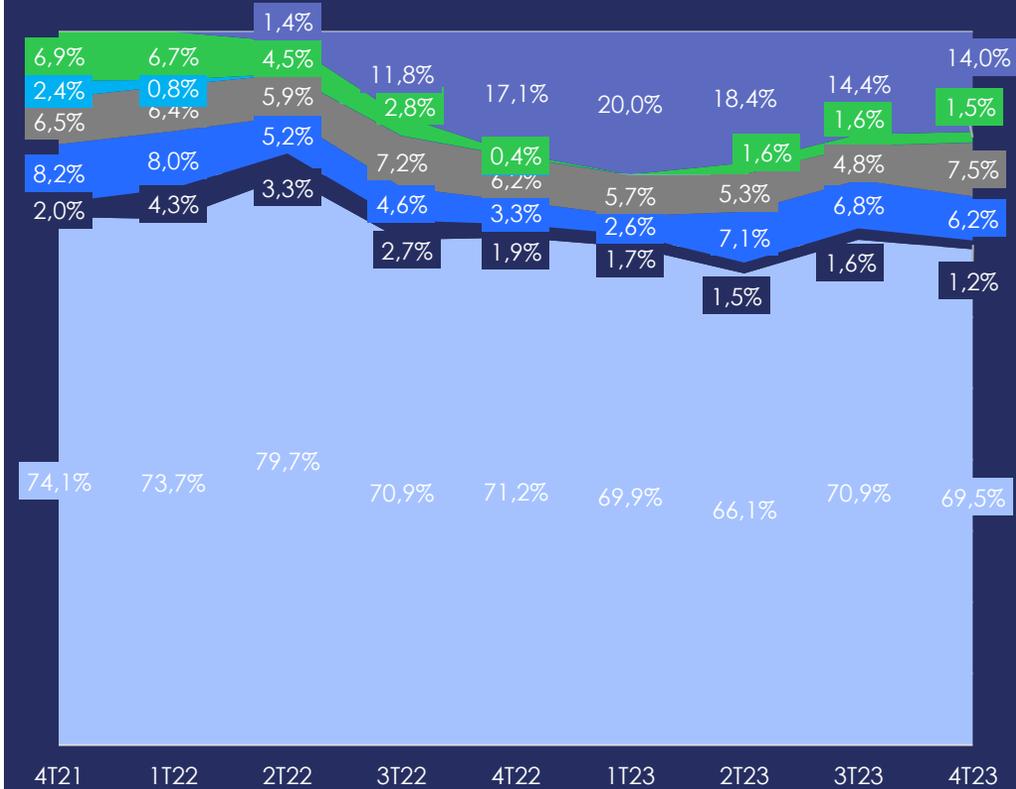
Cartão Benefício e Cartão Consignado



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



Breakdown de funding

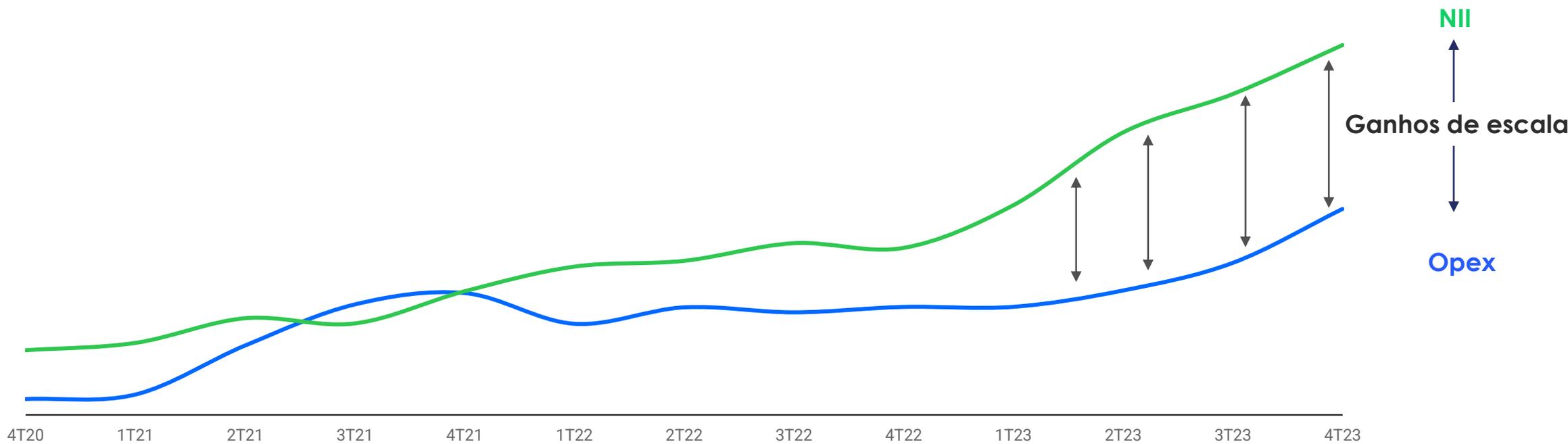
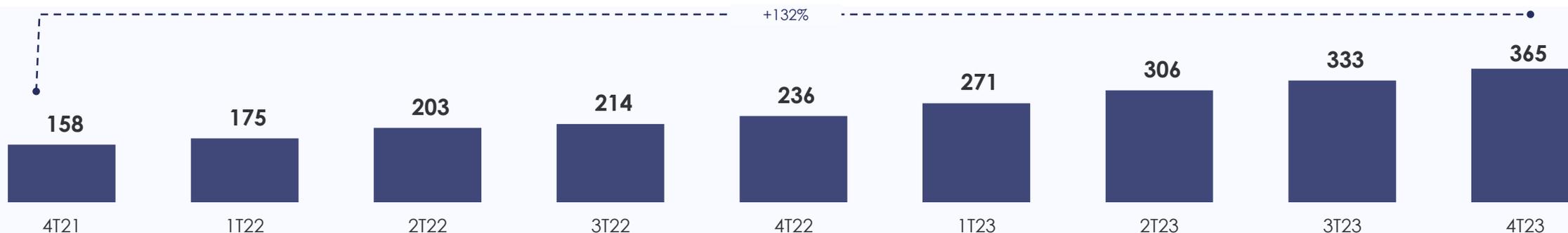


- Obrigações vinculadas à cessão (Debêntures Financeiras)
- Depósitos interfinanceiros (DPGEs)
- Depósitos interfinanceiros
- LF
- DPGEs
- Depósitos à vista
- CDBs

Esforço contínuo para aumentar a produtividade e a eficiência



Receitas por Colaborador

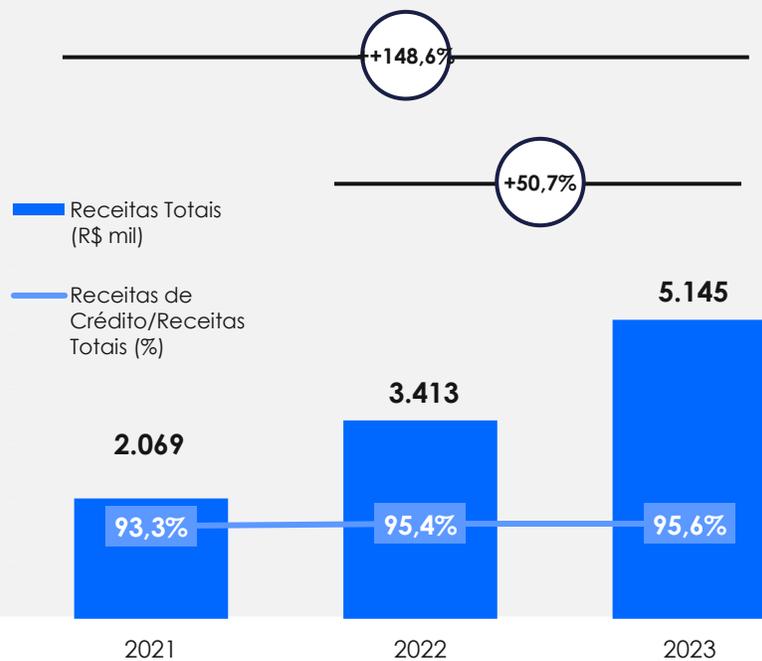


Fonte: Relações com Investidores da Companhia
Note: 1 As operações correspondem a simulações em nuvem, execuções de empréstimos e aberturas de contas.

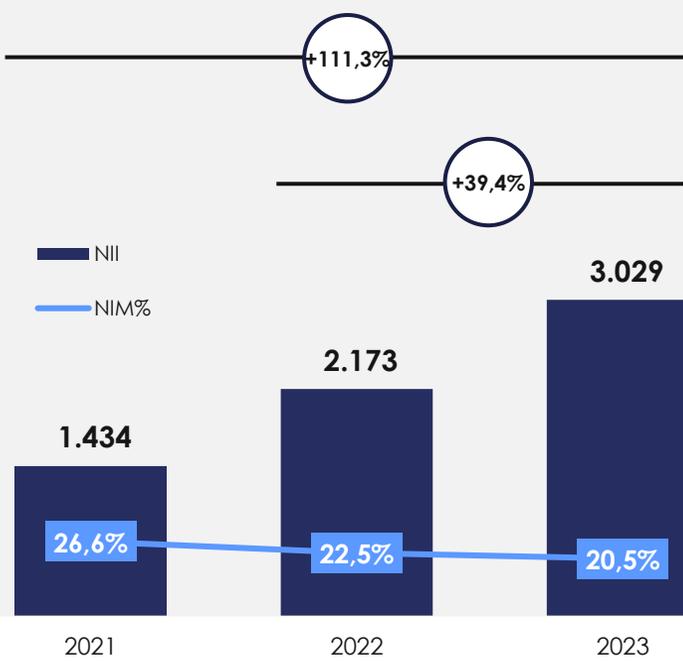
Principais indicadores



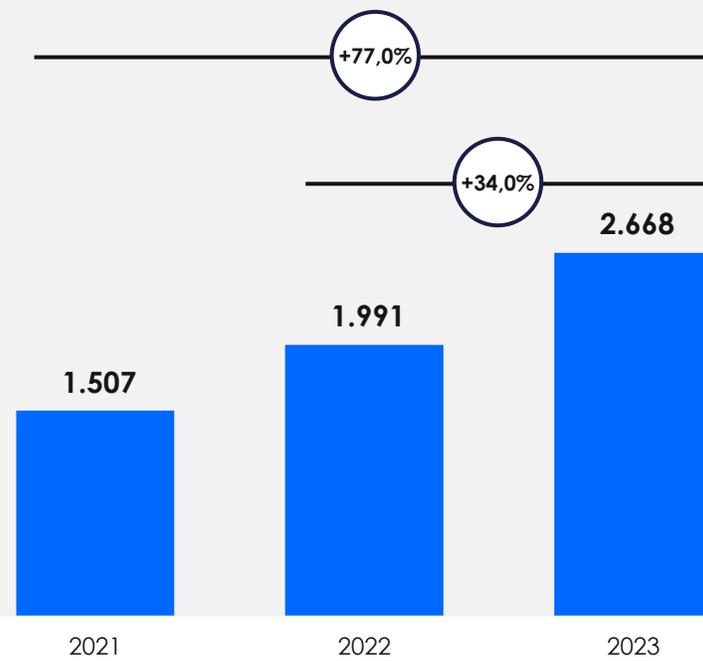
Receitas Totais



NII e NIM (%)



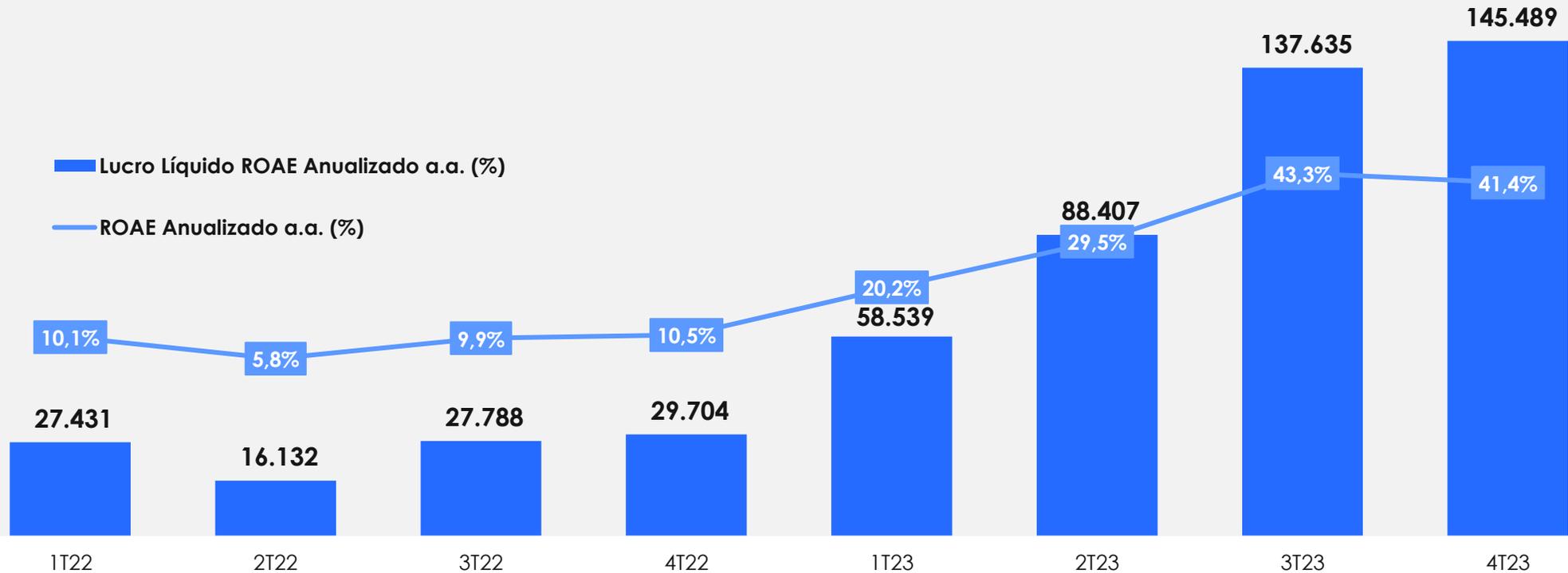
Clientes Ativos ('000)



Avanço da Rentabilidade



Lucro Líquido e ROAE crescente ao longo dos trimestres



56,2%
Índice de Eficiência Operacional 2023

Melhora de 10,7 p.p. em relação ao 2022



Abertura de 197 Hubs em 2021, acelerando a Concessão de Crédito

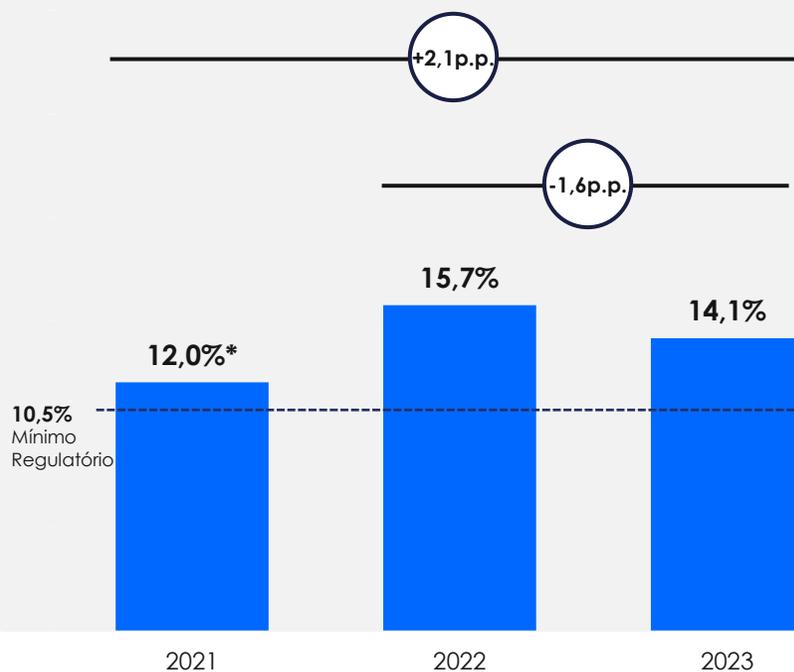


Hedges para Adequar Indexadores de Nossos Passivos e Ativos

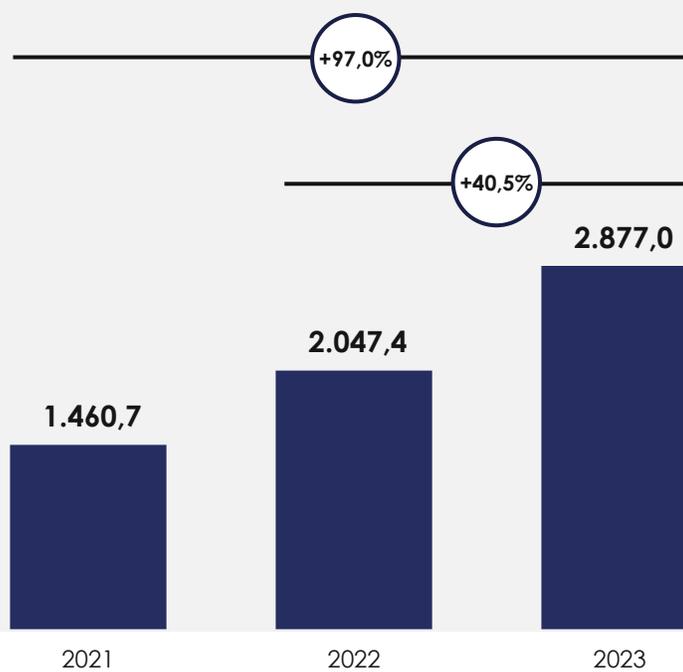


Crescimento em Portfólios Consignados

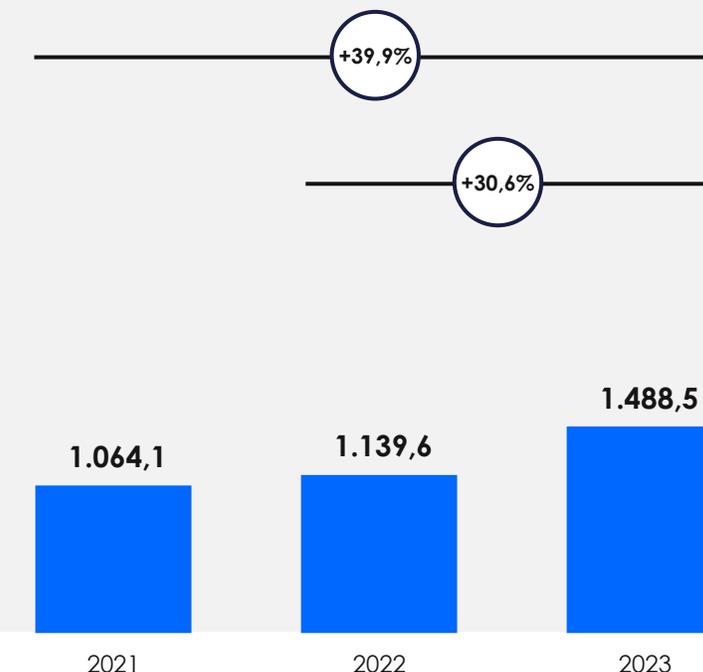
Índice de Basileia



Posição de Caixa



Patrimônio Líquido



* Índice de Basileia Ajustado, já considerando o segundo aporte de capital da Vinci Partners em 2021.



Relações com Investidores

Thiago Souza Silva, CFO & IRO

ri@agi.com.br

Felipe Gaspar Oliveira, Gerente

felipe.oliveira1@agi.com.br

Cassiano de Mattia Tramontin, Supervisor

cassiano.tramontin@agi.com.br

Ronan Aley, Analista

ronan.aley@agi.com.br

Petrick Almeida dos Reis, Estagiário

petrick.reis@agi.com.br



www.ri.agibank.com.br

ri@agi.com.br