

Agi Inc. (AGBK)

4T25 Earnings Call

23 de Março de 2026

Operador

Boa tarde a todos e sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do quarto trimestre e do ano fiscal de 2025 do Agi. Esta teleconferência está sendo gravada.

Neste momento, gostaria de passar a palavra a Felipe Gaspar Oliveira, Head of Investor Relations. Por favor, prossiga.

Felipe Gaspar Oliveira – Head of Investor Relations

Obrigado e boa tarde. Estão comigo hoje Marciano Testa, nosso fundador, presidente do conselho e CEO, e Marcello Dubeux, diretor financeiro. Ao longo desta teleconferência, apresentaremos informações financeiras não IFRS. Essas são medidas financeiras importantes para o AGI, mas não são medidas financeiras conforme definidas pelas IFRS e podem não ser comparáveis a medidas semelhantes de outras empresas. As conciliações das informações financeiras não IFRS com as informações financeiras IFRS estão disponíveis no comunicado de resultados. Salvo indicação em contrário, todos os valores são apresentados em reais brasileiros.

Gostaria também de lembrar a todos que a discussão de hoje pode incluir declarações prospectivas, que não são garantias de desempenho futuro e, portanto, não devem ser consideradas como tal. Essas declarações estão sujeitas a inúmeros riscos e incertezas e podem fazer com que os resultados reais sejam materialmente diferentes das nossas expectativas. Consulte a seção sobre declarações prospectivas no comunicado de resultados.

Agora passo a palavra para Marciano.

Marciano Testa - Founder, Executive Chairman and Chief Executive Officer

Obrigado, Felipe. Boa tarde a todos. Em nome de toda a equipe do Agi, é um prazer recebê-los em nossa primeira teleconferência de resultados como empresa de capital aberto. Durante a teleconferência de hoje, analisaremos os resultados do quarto trimestre e do ano completo de 2025. Nosso diretor financeiro, Marcello Dubeux, e nosso diretor de relações com investidores, Felipe Gaspar, apresentarão os números e conduzirão uma sessão de perguntas e respostas.

Mas, antes de mais nada, gostaria de compartilhar algumas reflexões pessoais com vocês e apresentar minha perspectiva de longo prazo sobre o negócio. Além disso, quero construir um relacionamento sólido com o comitê de investidores, baseado em transparência, execução e confiança. Permitam-me compartilhar algumas ideias sobre o Agibank: nossa missão, nosso modelo único e nossa visão para o futuro.

Como muitos de vocês já sabem, o Agibank foi criado para atender o segmento mais numeroso e de crescimento mais rápido da população brasileira: mais de 100 milhões de beneficiários da previdência social e assalariados, um grupo historicamente mal atendido pelos bancos tradicionais, e até mesmo pelos bancos exclusivamente digitais, que têm tido dificuldades em atendê-los de forma eficaz, pois os clientes desse segmento ainda valorizam a proximidade e a interação humana quando necessário.

Para aproveitar essa oportunidade, desenvolvemos uma nova abordagem que combina um banco totalmente digital com uma rede nacional de centros de atendimento inteligentes, de baixo custo e mais eficazes do que as agências bancárias. Chamamos isso de modelo híbrido, e ele nos proporcionou importantes avanços estruturais no ecossistema financeiro vinculado à folha de pagamento no Brasil. Podemos adquirir clientes e atendê-los melhor a um custo menor, o que nos permite construir um forte relacionamento e nos tornar o banco principal de nossos clientes.

Nosso modelo nos permite escalar de forma eficiente e continuar crescendo com os mesmos benefícios de baixo investimento em ativos que definem o Agibank. Isso cria um poderoso efeito de ciclo virtuoso em nosso ecossistema. Mais engajamento leva a mais produtos por cliente, melhores dados, um modelo de risco mais robusto e melhorias econômicas em toda a nossa plataforma. E para isso, contamos fortemente com tecnologia avançada, incluindo um sistema bancário central proprietário, sem as limitações de sistemas legados, projetado para se integrar a novas tecnologias, como inteligência artificial, para automatizar processos em toda a nossa organização e gerar novas oportunidades com mais eficácia.

A ciência de dados nos permite coletar e analisar constantemente informações proprietárias que usamos para aprimorar a experiência do cliente, aumentar a eficiência e expandir nossas operações, além de utilizarmos um aplicativo de software para interagir com nossos clientes em nossos centros inteligentes, fora dos escritórios dos concorrentes, e em nossos fundos móveis para clientes. Isso não é novidade, mas a diferenciação por meio da tecnologia tem sido um princípio fundamental. Usamos nossa tecnologia para ajudar a preencher a lacuna para clientes que não têm conhecimento prévio em questões tecnológicas.

Milhões, talvez bilhões, de pessoas fora dos Estados Unidos aprenderam ao longo de gerações a não confiar em bancos devido ao seu serviço ruim e custos elevados, e muitas dessas pessoas precisarão, às vezes, de um pouco de ajuda para se sentirem mais confortáveis gerenciando digitalmente a pequena quantia de dinheiro que possuem. É exatamente isso que fazemos. Portanto, como todos vocês sabem, esta é a nossa primeira teleconferência de resultados. É muito importante para mim e para vocês manterem em mente os três princípios que norteiam nossa filosofia de gestão de longo prazo.

Primeiro princípio: vivemos pelo cliente. O cerne da nossa estratégia é manter os clientes profundamente engajados em nossa plataforma híbrida. Ajudamos a melhorar o acesso aos seus benefícios e folha de pagamento, a familiarizarem-se com as ferramentas digitais, oferecemos pequenos valores de crédito garantido e, em seguida, utilizamos nossa tecnologia e dados para oferecer uma gama crescente de soluções financeiras que os auxiliam em diferentes áreas de suas vidas.

Nosso mercado endereçável total continuou a se expandir ano após ano no Brasil, impulsionado por três fatores: demográficos, de renda e educacionais. Com base em nosso modelo de negócios híbrido exclusivo, podemos aproveitar as tendências demográficas favoráveis. Além disso, a maioria da população brasileira ainda pertence às classes média-baixa e enfrenta barreiras de acesso a recursos como educação, o que dificilmente mudará radicalmente na próxima década, criando um longo caminho para o crescimento do Agibank.

Em segundo lugar, aprimoramos continuamente nossa tecnologia. Acreditamos que oferecer a melhor experiência no ecossistema de folha de pagamento exige inovação constante. O comportamento dos clientes está evoluindo rapidamente com as novas tecnologias, e as expectativas continuam a aumentar. Ao mesmo tempo, o ambiente regulatório está em constante evolução, e devemos sempre estar um passo à frente. Como mencionei, a tecnologia é um elemento fundamental da nossa estratégia. Portanto, sempre buscaremos investir e inovar nessa área. Parte do capital que captamos no IPO será investido em ainda mais tecnologia para capacitar nossos clientes e nos tornar ainda mais eficientes do que já somos, permitindo-nos oferecer a você uma sólida combinação de crescimento e lucratividade.

Por último, mas não menos importante, temos uma cultura empreendedora focada em retornos de longo prazo. Acreditamos na construção de um negócio que gere valor exponencial ao longo de muitos anos. Sempre que necessário, priorizaremos os interesses de longo prazo da empresa e de seus acionistas em detrimento dos resultados de curto prazo. Olhando para o futuro, acreditamos que, nos próximos cinco anos, nosso mercado continuará a se expandir, permitindo-nos crescer. Planejamos fazer isso com disciplina e avaliando novas oportunidades com base no potencial de gerar valor consistente para nossos acionistas.

E, finalmente, somos e continuaremos sendo uma empresa focada no longo prazo, e estou ansioso para compartilhar essa jornada com vocês, conquistar sua confiança e melhorar a vida de nossos clientes juntos. Estou sempre à disposição para quaisquer perguntas ou preocupações ao longo de nossa jornada, mesmo após esta primeira teleconferência de resultados.

E com isso, passo a palavra a Marcello e Felipe, que explicarão nossa apresentação em mais detalhes. Muito obrigado novamente.

Marcello Dubeux - Chief Financial Officer

Obrigado, Marciano, e boa tarde a todos. Aqui é Marcello, diretor financeiro do Agi. Tenho o prazer de informar que obtivemos um excelente conjunto de resultados para o quarto trimestre e para o ano completo de 2025, o que demonstra a força do nosso modelo de negócios híbrido exclusivo.

No quarto trimestre e ao longo de 2025, continuaremos a executar nossas principais prioridades estratégicas, expandindo nossa base de clientes no Brasil com foco em relacionamentos multiproduto, ampliando nossa liderança de mercado no segmento de crédito consignado por meio de lançamentos e integrações de novos produtos e mantendo nossa posição entre as instituições financeiras mais eficientes e confiáveis do Brasil.

Hoje, vou apresentar nossos resultados do quarto trimestre e de 2025, além de compartilhar algumas informações. Antes de abordar os resultados, gostaria de comentar brevemente sobre nossa relação com o INSS, órgão da Previdência Social do Brasil, responsável pela folha de pagamento de 42 milhões de beneficiários. O Agibank mantém um contrato com o INSS para o fornecimento de benefícios, pagamentos e análise de crédito consignado. Como parte de um processo contínuo de auditoria, o INSS e o Agibank firmaram dois acordos operacionais.

Um acordo, em novembro de 2025, referia-se aos pagamentos de benefícios nas contas do Agi, e outro, em janeiro de 2026, à concessão de crédito para folha de pagamento do INSS. Este acordo estabeleceu padrões para um melhor atendimento ao cliente e para a entrega de produtos alinhados às regulamentações atualizadas. Embora as discussões tenham resultado em suspensões temporárias que impactaram a concessão de crédito para clientes do INSS no 4º trimestre de 2025, as operações foram totalmente retomadas em meados de janeiro de 2026. Comentando brevemente sobre o mercado endereçável e nosso posicionamento estratégico, o Agi possui um modelo híbrido em âmbito nacional com mais de 1.100 hubs inteligentes implantados, com a oportunidade de expansão em conjunto com nossas soluções digitais.

Ao analisarmos o cenário brasileiro, identificamos um mercado de R\$ 733 bilhões em empréstimos com garantia para beneficiários do INSS, trabalhadores dos setores público e privado, representando aproximadamente 100 milhões de pessoas que podemos atender com nossos produtos especializados. Adicionando produtos complementares de venda cruzada, como folha de pagamento, cartões de crédito, empréstimos pessoais, seguros e tarifas, chegamos a um mercado endereçável total de R\$ 2,1 trilhões. Gostaríamos de começar mostrando como o Agi apresentou um crescimento anual substancial em alguns dos indicadores mais importantes, mantendo sua posição como um player relevante nesse mercado e reiterando o alto potencial para os próximos anos.

Analisando mais detalhadamente o crescimento da base de clientes, conforme mostrado no slide 9, o número total de clientes ativos aumentou 73% em 2025, e encerramos o quarto trimestre com 6,7 milhões de clientes ativos, que definimos como aqueles que utilizavam pelo menos um produto ao final do trimestre. Os clientes do Agi com relacionamento bancário principal utilizavam, em média, mais de cinco produtos, chegando a mais de sete produtos entre nossos grupos mais antigos, o que reforça a oportunidade de venda cruzada em nosso modelo e valida nossa estratégia centrada no relacionamento.

Passando para nossa carteira de crédito no slide 10. O saldo total de empréstimos cresceu 44% em 2025, atingindo R\$ 34,9 bilhões. Nossa carteira de crédito mantém uma composição saudável, com empréstimos garantidos representando 86% do total, ou R\$ 29,9 bilhões, e empréstimos não garantidos representando 14%, ou R\$ 4,9 bilhões. Acreditamos que essa composição proporciona um equilíbrio sustentável entre rentabilidade, qualidade de crédito e foco em relacionamentos de longo prazo com nossos clientes.

Em crédito para folha de pagamento privada, uma oferta que lançamos em março de 2025, centrada em uma abordagem mais conservadora, nossa carteira atingiu R\$ 0,9 bilhão. Para crédito para folha de pagamento pública, uma alavanca de crescimento em nossa carteira de crédito que leva nosso modelo de negócios a municípios e regiões onde

a presença dos sistemas bancários tradicionais continua sendo menos acessível, o Agi encerrou 2025 com R\$ 0,3 bilhão.

Em relação aos empréstimos garantidos, restritos a correntistas que mantêm relacionamento primário e convênios de depósito direcionados com o Agi, o que mitiga significativamente a exposição à inadimplência e melhora as margens, expandindo 18,3% em 2025 para R\$ 4,8 bilhões. No segmento de crédito consignado do INSS, continuamos a executar com sucesso nossa estratégia de sermos disruptores nesse segmento no Brasil, como pode ser visto no slide 11. Com base em nosso forte posicionamento junto ao INSS, aumentamos ainda mais nossa participação no mercado de crédito consignado, atingindo 8,9%, um aumento de 250 pontos base em comparação com 2024.

Com relação à qualidade do crédito apresentada no slide 12, os empréstimos inadimplentes com mais de 90 dias atingiram 3,7% no final de 2025, impactados principalmente por dois fatores. Primeiro, uma maior participação de crédito consignado privado, que apresenta um índice de inadimplência estruturalmente mais elevado em comparação aos empréstimos do INSS, e segundo, a ausência de efeitos recorrentes das suspensões do INSS iniciadas em agosto e concluídas em janeiro de 2026. Mesmo assim, os empréstimos inadimplentes no final de 2025 da carteira total permaneceram confortavelmente abaixo da média do crédito ao consumidor no Brasil. O índice de cobertura, medido pelas provisões para empréstimos inadimplentes com mais de 90 dias, foi de 189,4% no final de 2025.

Passando agora para nossa receita no slide 13. No quarto trimestre, registramos uma receita total de R\$ 2,96 bilhões, um aumento de 6% em relação ao trimestre anterior. No acumulado do ano, a receita total foi de R\$ 10,7 bilhões, um crescimento de 46,8% em relação ao ano anterior. No slide 14, vemos que a receita líquida de juros cresceu 19% no ano, atingindo R\$ 4,7 bilhões. A margem líquida de juros foi de 12,5% no ano, resultado de uma carteira de empréstimos com maior concentração de empréstimos garantidos.

Passando para a eficiência no slide 15, que destaca a alavancagem operacional incorporada em nosso modelo de negócios exclusivo. Como já mencionado, nossa rede proprietária de canais físicos e digitais impulsiona uma operação altamente eficiente e escalável. Nosso índice de eficiência operacional, que calculamos como a receita líquida de juros (NII) mais a receita de taxa dividida pelas despesas operacionais e de pessoal, melhorou para 40,6%, uma melhoria de aproximadamente 590 pontos-base em relação ao ano anterior, à medida que o crescimento da receita continua superando as despesas.

Continuando na demonstração de resultados e chegando ao slide 16, o lucro líquido no 4º trimestre de 2025 atingiu R\$ 215 milhões, contribuindo para o resultado do ano completo, que totalizou R\$ 1,05 bilhão, um aumento de 31,8% em relação ao ano anterior, com retorno sobre o patrimônio líquido de 35,8%, mantendo o Agi como uma das empresas de serviços financeiros mais rentáveis do Brasil.

Falando brevemente sobre nossa estratégia de financiamento no slide 17, como emissor regular de dívida, a Agi mantém relações consolidadas com os mercados de crédito do Brasil, diversificando as fontes de financiamento para apoiar a expansão da carteira. Como resultado, os depósitos totais atingiram R\$ 37,8 bilhões, um aumento de 50% em relação a 2024. As contrapartes institucionais representaram 51% do financiamento

total, enquanto as fontes de varejo corresponderam a 49%. Seguimos princípios conservadores, alinhando a indexação das durações da carteira de crédito garantido com as respectivas fontes de financiamento, protegendo os spreads contra flutuações de mercado e de taxas de juros.

Por fim, como vocês podem ver no slide 18, nosso índice de adequação de capital era de 15,5% ao final de 2025, com um índice de capital Nível 1 de 14,2%. O histórico de ROE consistentemente acima da média da Agi permite a geração de capital autossustentável. Lembramos que os recursos do IPO aparecerão em nossas demonstrações financeiras do primeiro trimestre de 2026, mas, se refletidos na estrutura de capital de 2025, estimamos um índice de adequação de capital de aproximadamente 19%. Olhando para o futuro, continuamos confiantes em nossa capacidade de atender às necessidades financeiras de milhões de brasileiros.

Em nome da Agi, gostaria de agradecer a todos pelo interesse e apoio. E agora, gostaríamos de abrir a sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado. Operador?

Q&A

Operador

Obrigado. Vamos agora iniciar a seção de perguntas e respostas para investidores e analistas. Nossa primeira pergunta vem de Tito Labarta, do Goldman Sachs. Seu microfone está aberto.

Tito Labarta - Goldman Sachs

Olá, boa noite, Marciano, Marcello e Felipe. Obrigado pela ligação e por responderem às minhas perguntas, e parabéns pelo IPO. Só para dar continuidade. Obrigado pelos detalhes sobre o relacionamento com o INSS. Mas tenho uma pergunta frequente dos investidores, e só para termos certeza de que não haverá outras suspensões ou atrasos na capacidade de vocês de conceder crédito e vender seguros, quero dizer, quão tranquilos vocês estão de que isso definitivamente ficou para trás e que não haverá outros riscos relacionados a isso? E, quero dizer, vocês acreditam que, para o resto deste ano e daqui para frente, isso está completamente resolvido?

E então, acho que a segunda pergunta, mais ou menos sobre o ambiente competitivo. Quero dizer, acredito que vocês têm uma posição única com o modelo híbrido. Mas, à medida que as taxas de juros caem, vocês veem algum risco de aumento da concorrência, seja por parte das empresas já estabelecidas ou das fintechs que tentam entrar nesse mercado? Qualquer informação que vocês possam dar sobre isso também seria útil. Obrigado.

Marcello Dubeux - Chief Financial Officer

Ótimo. Olá, Tito. Obrigado pela sua pergunta. É um prazer falar com você. Então, em primeiro lugar, em relação ao nosso relacionamento com o INSS, temos um contrato

com o INSS há anos. Acreditamos que passamos por um processo de auditoria e assinamos dois acordos com a autoridade, o que valida nossos processos daqui para frente, desde que estejamos em conformidade com o processo e com os ajustes que fizemos, o que estamos fazendo.

Com base nisso, não temos motivos para acreditar que haja possibilidade de outro tipo de suspensão ou atrito com a autoridade. Todas as nossas operações voltaram ao normal, estão totalmente normalizadas, e a experiência do usuário também está funcionando plenamente em termos de relacionamento com o INSS. Portanto, acreditamos que isso representa uma virada em nosso relacionamento com eles. Essa é a primeira parte da sua pergunta.

A segunda parte, acreditamos que em relação à concorrência com as taxas de juros, devemos lembrar que nosso posicionamento de mercado está focado na experiência do cliente. Atendemos uma grande parcela da população brasileira que não se preocupa tanto com os ciclos da economia, mas sim com o fato de estar sendo deixada para trás, tanto pelos bancos tradicionais quanto pelos bancos exclusivamente digitais. Portanto, acreditamos que não veremos nenhuma variação significativa nesse sentido devido às taxas de juros. Acho que o Marciano também pode complementar esse ponto. Marciano, passo a palavra para você.

Marciano Testa - Founder, Executive Chairman and Chief Executive Officer

Certo, Marcello, obrigado. Obrigado pela pergunta, Tito. Então, sim, vemos um mercado muito competitivo entre os participantes e uma demanda estruturada muito alta por parte da população. O crédito consignado é a maior carteira de crédito para pessoas físicas no Brasil. O motivo disso é que o crédito consignado é o crédito mais acessível e barato para pessoas físicas em nosso país. Estamos muito bem posicionados para aproveitar as oportunidades no ecossistema de crédito consignado. Basicamente, vemos três fatores estruturais que sustentam nossa tese para o longo prazo.

Primeiramente, as tendências demográficas, a educação e a renda média no Brasil. A população do nosso país está envelhecendo rapidamente. Nós — e estamos muito bem posicionados com nosso modelo híbrido — podemos oferecer consultoria a esse segmento. Não é simples para esse segmento navegar no mundo digital por conta própria, especialmente devido à complexidade das transações, como a portabilidade de produtos financeiros ou a plataforma *Open Finance*. O Agibank foi criado para resolver um problema muito específico: como usar a tecnologia para melhorar a vida da maior parte da população, que não é naturalmente familiarizada com a tecnologia. Por isso, sempre operamos na interação entre tecnologia, dados e interações humanas.

Então, alguém pode dizer que os novos idosos são mais digitais, certo? Aqui, vemos isso — o segundo fator é a educação. Infelizmente, não vemos sinais de que haverá uma revolução no sistema educacional no Brasil, e as pessoas ainda têm pouco acesso a uma educação de qualidade. E o terceiro fator é a renda média no Brasil, e mais de 65% da população tem renda inferior a US\$ 400 mensais. Além disso, não vemos mudanças significativas nessa situação estrutural no Brasil ao longo da década.

Com base nisso, vemos diversas barreiras para replicar nosso modelo. No lado das instituições tradicionais, elas não possuem a estrutura específica para atender a esse

segmento especializado, enquanto outros bancos digitais têm o melhor custo-benefício, mas não é o melhor modelo em termos de canais e jornada do cliente para atender a maior parte dessa parcela da população, certo? E, finalmente, decidimos investir fortemente para nos tornarmos uma empresa orientada por IA nos próximos 12 a 24 meses. Assim, podemos continuar oferecendo o melhor, proporcionando a melhor experiência aos clientes e melhorando nossos índices de eficiência e escala para continuarmos relevantes, tornando-nos o principal player no ecossistema de crédito consignado no Brasil. Obrigado.

Tito Labarta - Goldman Sachs

Ótimo. Obrigado, Marciano e Marcello, e parabéns novamente.

Marcello Dubeux - Chief Financial Officer

Obrigado, Tito.

Operador

Nossa próxima pergunta vem de Jorge Kuri, do Morgan Stanley. Seu microfone está aberto. Sr. Jorge, seu microfone está aberto, pode falar.

Jorge Kuri - Morgan Stanley

Você consegue me ouvir? Desculpe, peço desculpas. Você consegue me ouvir?

Operador

Certo. Agora conseguimos te ouvir.

Jorge Kuri - Morgan Stanley

Está bom assim? Você consegue me ouvir?

Marcello Dubeux - Chief Financial Officer

Sim, Jorge. Conseguimos te ouvir. Como vai?

Operador

Nossa próxima pergunta vem de Eduardo Rosman, da BTG.

Eduardo Rosman – BTG Pactual

Olá a todos. Parabéns pelos números. Parabéns pelo IPO. Tenho duas perguntas. A primeira é para entender a dinâmica do início do ano, certo? Temos acompanhado o segmento de empréstimos para folha de pagamento do INSS e ele tem apresentado desempenho fraco para todos, devido às mudanças na Previdência Social. Considerando a relevância desse segmento para o negócio de vocês, como isso deve impactar os resultados? Podemos esperar um início de ano mais fraco, com melhora nos resultados no segundo semestre? Seria ótimo entender um pouco melhor o que está acontecendo.

E minha segunda pergunta seria sobre o financiamento de folha de pagamento privada, certo? Pelo que entendi, você foi um dos pioneiros no produto, com o objetivo de adquirir experiência e entender como ele funciona. No entanto, parece que seu interesse pelo produto diminuiu, certo? Gostaria de confirmar se é esse o caso, o que aconteceu, ou se você pode voltar com mais crescimento ou mais interesse no futuro, dependendo das mudanças pelas quais o produto passar? Muito obrigado.

Marcello Dubeux – Chief Financial Officer

Certo. Olá, Rosman. É um prazer falar com você. Obrigado pela pergunta. Aqui é o Marcello. Então, em primeiro lugar, sobre a originação de crédito no produto INSS. Bem, no próprio mercado, houve alguns atritos no início do ano. Observamos uma normalização dos fluxos de produção desde meados de fevereiro, e isso também se alinhou à nossa situação, porque, como você sabe, tivemos a suspensão temporária de dezembro até meados de janeiro, e pudemos retomar as operações normais depois disso.

E vemos agora, desde o final do mês passado, o ritmo de originação no nosso caso, falando agora da Agi, nos níveis pré-suspensão. Portanto, estamos muito satisfeitos com a produção e a originação de crédito que vemos todos os dias, especialmente nos empréstimos consignados do INSS. Então, isso é um ponto positivo. Acreditamos implicitamente que estamos originando uma participação de mercado marginal, da mesma forma que fazíamos antes das suspensões, o que significa acima da média, acima da participação de mercado que tínhamos, que era de 8,9%. Acreditamos que já estamos atingindo números na casa dos 15% em termos de participação de mercado marginal, certo? Então, isso é um ponto positivo para a produção do INSS.

E então, a folha de pagamento privada, sim, você está correto. Você tem o relato completo da situação referente ao início das operações no ano passado. Nós demonstramos que nossas receitas operacionais e tecnológicas nos permitiram ser os primeiros a oferecer este produto no mercado. Depois, adotamos uma abordagem mais cautelosa ao longo do ano, e vemos este produto sendo operado por dois tipos de concorrentes. Um deles são os incumbentes, que têm o comportamento, o relacionamento, que conhecem as empresas que são potenciais clientes para as quais trabalham, e o outro tipo são os desafiantes, que precisam desenvolver seu próprio modelo para trabalhar com este produto.

E dentro deste segmento, acreditamos que temos recursos de ponta para desenvolver modelos de crédito, como já demonstramos na forma como conduzimos nossos negócios de crédito nos últimos anos. Portanto, agora estamos confortáveis com os modelos que desenvolvemos para operar a folha de pagamento privada e já vimos, neste mês de março, o produto começar a ganhar impulso em nossa tecnologia de produção

aqui na Agi. Assim, estamos adotando uma abordagem muito mais realista para o crescimento deste produto.

Eduardo Rosman – BTG Pactual

Perfeito. Muito obrigado.

Marcello Dubeux - Chief Financial Officer

Obrigado, Rosman.

Felipe Gaspar Oliveira – Head of Investor Relations

(Pergunta do Jorge Kuri – Morgan Stanley)

Sim. Temos uma pergunta do Jorge Kuri. Ele teve problemas com o áudio e pediu para que a pergunta fosse feita por ele aqui. A pergunta é: por que o índice de inadimplência aumentou do 3º para o 4º trimestre e por que a margem de juros líquida diminuiu do 3º para o 4º trimestre? Poderiam nos explicar o que está causando isso? Esta é a pergunta.

Marcello Dubeux - Chief Financial Officer

Certo. Obrigado, Felipe. Obrigado, Jorge, pela pergunta. Então, em relação aos NPLs (empréstimos não performáticos), acreditamos, em primeiro lugar, que temos níveis estruturalmente baixos e de baixo risco, e confortáveis, de NPLs em nossa carteira. Devemos lembrar que uma grande parte da nossa carteira é composta por empréstimos consignados com garantia social, que têm NPLs abaixo de 2%, mas temos aumentado os empréstimos consignados do setor privado, e também temos os empréstimos sem garantia, que estão com NPLs próximos a 10%.

E o que vimos no quarto trimestre foi uma influência mista na folha de pagamento do setor privado. Os empréstimos concedidos inicialmente, ou melhor, os primeiros empréstimos concedidos ao setor privado, começaram a amadurecer e influenciaram a média dos empréstimos não performáticos (NPLs), por um lado. Por outro lado, também como fator determinante, tivemos a desaceleração da produção devido à suspensão das atividades, o que interrompeu o ritmo de concessão de novos empréstimos e o ritmo de crescimento da carteira de crédito total, o que, por sua vez, nos levou a um índice mais alto de NPLs. Mas estamos bastante tranquilos em afirmar que não se trata de uma tendência de crescimento dos NPLs. Este é o número que devemos manter em equilíbrio e estabilidade no futuro em termos de NPLs, visto que continuaremos a expandir a folha de pagamento do setor privado e, conseqüentemente, a apresentar um índice mais alto.

Em relação às margens de juros líquidas (NIMs), por outro lado, existem alguns fatores que as impactam desde o início do ano passado. Primeiro, há uma maior concentração de empréstimos com garantia em comparação com os sem garantia, que, como sabemos,

têm spreads mais apertados. Esse é um fator. O outro fator é que, nos empréstimos sem garantia em si, também temos trabalhado com taxas ligeiramente mais baixas para o cliente, porque, lembre-se, nossa estratégia se concentra no relacionamento de longo prazo com esse cliente. Queremos mantê-los em nossa carteira. Mas é importante dizer que esse é o tipo de NIM que consideramos saudável para o negócio, estruturalmente sustentável para o futuro.

E temos outro fator que impactou o ano, e que pode se reverter no próximo ano, que são as taxas de juros. Embora tenhamos uma abordagem muito conservadora para a Gestão de Ativos e Passivos (ALM) para corresponder aos índices de indexação, quando vemos um impacto abrupto nas taxas de juros, é claro que isso afetará o custo de financiamento, o que aconteceu durante o ano de 2025. Sabemos que a Selic subiu quase 300 pontos-base no segundo semestre do ano, então isso também impactou a Margem Líquida de Juros (NIM). Por outro lado, podemos esperar uma potencial redução na Selic, que também podemos capturar nos próximos trimestres. Então, talvez o Felipe possa acrescentar algumas observações sobre isso também. Felipe?

Felipe Gaspar Oliveira – Head of Investor Relations

Sim. Obrigado, Marcello. Só para complementar, é importante dizer que, em termos de composição de ativos remunerados, também tivemos um crescimento nos ativos atribuídos à Selic em comparação com as operações de empréstimo. Portanto, quando observamos a alocação de ativos financeiros e tesouraria, ela representa uma parcela maior dos ativos remunerados em relação ao final de 2024. Isso ajuda a explicar a margem de juros líquida do quarto trimestre.

Operador

Obrigado. Nossa próxima pergunta vem de Gustavo Schroden, do Citi. Seu microfone está aberto.

Gustavo Schroden - Citi

Olá, pessoal. Primeiramente, parabéns pelo IPO. Tenho duas perguntas. A primeira diz respeito à receita de comissões e taxas, que diminuiu no trimestre. Gostaria de entender o motivo dessa queda, se está relacionada à suspensão das operações de crédito imobiliário (INSS) no quarto trimestre do ano passado.

E minha segunda pergunta diz respeito às despesas de vendas, gerais e administrativas, que também apresentaram uma redução significativa de quase 31% em relação ao trimestre anterior. Poderia nos explicar o que motivou essa redução nas despesas de vendas, gerais e administrativas? Agradeço desde já.

Marcello Dubeux - Chief Financial Officer

Certo. Obrigado, Schroden, é um prazer falar com você. Então, por um lado, em relação às taxas, vemos as taxas como um negócio muito sustentável para nós. Como você sabe, temos distribuição completa, trabalhamos como corretores vendendo seguros personalizados para o público que realmente busca produtos que complementem seu conjunto de soluções. Isso é um ponto importante.

No quarto trimestre, tivemos algum impacto na desaceleração geral da produção e na venda cruzada, que afetou a comercialização de seguros. Isso é um ponto importante, mas quando analisamos os ajustes que fizemos em decorrência dos acordos firmados com a Previdência Social no Brasil, percebemos que, desde meados do trimestre, a experiência do usuário na aquisição de seguros se normalizou completamente e o produto está fluindo muito bem.

Portanto, estamos muito tranquilos em afirmar que este produto continuará sendo uma importante fonte de receita para o negócio, um importante contribuinte para nossos retornos no futuro. Isso é um ponto positivo para o setor de seguros. Em relação às despesas gerais e administrativas, sim, observamos uma redução no quarto trimestre. Por um lado, vemos que parte dessa redução está relacionada ao custo de atendimento que pagamos, referente a uma parcela variável das despesas, devido às interrupções causadas pelas suspensões que impactaram o trimestre, tanto no pagamento da folha salarial quanto em parte do custo de atendimento que precisamos arcar para pagar os salários de cada um dos funcionários.

E a outra parte, vemos eventos não recorrentes no modelo de processos judiciais que temos, porque começamos a usar IA. Como disse Marciano, estamos investindo muito em IA na empresa. Iniciamos o uso de agentes de IA para lidar com processos judiciais, que leem todos os documentos e preparam as defesas, o que aumentou muito a porcentagem de vitórias nesses processos de grande porte. Isso nos permitiu fazer um ajuste no modelo que usamos para provisionar processos judiciais na empresa. Assim, conseguimos ajustar esse modelo no quarto trimestre, o que também gerou um impacto adicional nas despesas gerais e administrativas. Esses são os principais fatores que podemos mencionar aqui.

Gustavo Schroden - Citi

Obrigado, Marcello. Muito claro. Obrigado.

Marcello Dubeux - Chief Financial Officer

Obrigado, Schroden.

Operador

Nossa próxima pergunta vem de Pedro Leduc, do Itaú BBA. Seu microfone está aberto.

Pedro Leduc - Itaú BBA

Certo. Ótimo. E então, falando em margens de juros líquidas (NIMs), você mencionou que o quarto trimestre é mais ou menos o nível que devemos ver também, mas haverá um efeito misto que talvez jogue a seu favor, ou esse vazamento pode jogar a seu favor. Então, quando você falou sobre as NIMs estarem nesse nível, era uma constante de combinação ou uma constante de custo de financiamento? Só quero ter certeza de que entendi isso também.

Marcello Dubeux - Chief Financial Officer

Olá, Leduc, é um prazer falar com você. Sim, é isso mesmo. Essa é a leitura. É uma reversão baseada no modelo muito melhor que estabelecemos ao longo do investimento em IA para os processos judiciais.

Pedro Leduc - Itaú BBA

Certo. Ótimo. E então, falando em margens de juros líquidas (NIMs), você mencionou que o quarto trimestre é mais ou menos o nível que devemos ver também, mas haverá um efeito misto que talvez jogue a seu favor, ou esse vazamento pode jogar a seu favor. Então, quando você falou sobre as NIMs estarem nesse nível, era uma constante de combinação ou uma constante de custo de financiamento? Só quero ter certeza de que entendi isso também.

Marcello Dubeux - Chief Financial Officer

Sim. Então, a composição do nosso portfólio se manterá e será um pouco mais voltada para o crédito com garantia do que para o crédito sem garantia. Lembre-se, oferecemos crédito sem garantia apenas para clientes que recebem seus salários conosco. Continuaremos crescendo em número de clientes que se tornam nossos principais parceiros, pagando a folha de pagamento e oferecendo crédito sem garantia. Mas, à medida que crescemos e nossa carteira de crédito se torna mais voltada para empréstimos com garantia, temos uma margem de lucro menor. Não vemos o produto como um produto isolado, mas sim como uma solução para o cliente. E como podemos realizar vendas cruzadas para esse cliente?

Então, podemos adicionar todos os produtos, como dissemos, já que na coorte mais recente, mais de 75% dos nossos clientes têm cinco ou mais produtos conosco. Mas em termos de NIM (Margem Líquida de Interesse), isso mesmo, é mais um resultado da combinação de produtos. E então podemos capturar um impacto de curto prazo na redução das taxas Selic daqui para frente. Então, sim, essa é a explicação para as NIMs daqui para frente.

Pedro Leduc - Itaú BBA

Muito obrigado, Marcello. Até a próxima.

Marcello Dubeux - Chief Financial Officer

Obrigado, Leduc.

Operador

Nossa próxima pergunta vem de Marcelo Mizrahi, do Bradesco BBI. Seu microfone está aberto.

Marcelo Mizrahi - Bradesco BBI

Olá, pessoal. Obrigado pela oportunidade. Então minha pergunta é sobre o crescimento do portfólio. Então, se este começo de ano está mudando o ID ou o orçamento para crescer o portfólio de pension news da folha de pagamento olhando para o ano, para este ano. Então, se vocês puderem nos dar um pouco de – eu não posso dizer que é um guidance, mas é uma perspectiva em termos de crescimento olhando para frente, olhando para o, e também na folha de pagamento privada, já que vimos uma redução do crescimento desse portfólio? Obrigado.

Marcello Dubeux - Chief Financial Officer

Olá, Mizrahi. É um prazer falar com você. Então, em termos de crescimento, uma coisa que podemos afirmar, como você sabe, é que não fornecemos projeções formais. Mas, como já estamos tranquilos em dizer que o ritmo de originação da carteira de crédito como um todo retornou aos níveis pré-suspensão, estamos confiantes em relação ao crescimento que apresentaremos no primeiro trimestre. Estamos muito confiantes com as estimativas e o consenso do mercado em relação ao crescimento total da carteira. Então, isso é algo que podemos afirmar em termos de crescimento da carteira. Estamos tranquilos quanto a isso.

E isso também se aplica à folha de pagamento privada. Como eu disse, a folha de pagamento privada é um produto que vemos como uma enorme oportunidade em termos de diversificação das atividades dentro da Agi, e temos uma equipe dedicada a desenvolver esse produto e o modelo de crédito específico para ele, para que não haja crescimento isolado. Queremos um crescimento sustentável que traga, por um lado, rentabilidade para as partes interessadas, os acionistas, e, por outro, segurança para não perdermos o ritmo em termos de inadimplência. Portanto, também vamos construir o crescimento futuro da folha de pagamento privada, de acordo com o que temos em consenso ou nas estimativas que discutimos com vocês.

Marcelo Mizrahi - Bradesco BBI

Posso fazer uma pergunta complementar aqui?

Marcello Dubeux - Chief Financial Officer

Claro.

Marcelo Mizrahi - Bradesco BBI

Então, em relação à folha de pagamento privada, vocês estão percebendo alguma... em termos de taxas de juros para esse produto, vocês estão vendo um ambiente mais desfavorável em termos de concorrência ou algo que possa mudar a perspectiva de crescimento ou o potencial de crescimento desse produto? Obrigado.

Marcello Dubeux - Chief Financial Officer

Sim, como eu disse, veremos este produto como tendo dois tipos de concorrência: uma dos concorrentes estabelecidos, que têm relacionamento com este cliente, conhecem o comportamento dele e podem modelar de uma forma diferente e escalar o produto mais rapidamente; e a outra dos desafiantes, certo? Mas estes precisam construir seus modelos por conta própria. E nós, como sabemos, temos experiência com produtos de folha de pagamento. Sabemos como o INSS foi desenvolvido há 20 anos e sabemos que levará tempo para que este produto se estabilize.

Mas também, já estamos confortáveis com o modelo de crédito que desenvolvemos. Acreditamos que não há um vencedor único neste produto. Haverá muita demanda por ele e seremos capazes de aproveitar uma grande parcela dessa demanda de mercado no futuro. Além disso, temos muita experiência em portabilidade, devido à forma como já trabalhamos com os outros produtos de crédito garantido que oferecemos, e também poderemos nos beneficiar disso e trazer carteiras mais estáveis para o crédito consignado, por meio da portabilidade. Então, é mais ou menos assim. Vou passar a palavra para Felipe para complementar um pouco aqui.

Felipe Gaspar Oliveira – Head of Investor Relations

Sim, Marcelo. Acho importante mencionar que vimos a mesma evolução há 20 anos com o desenvolvimento dos trilhos dos produtos, assim como aconteceu com a INSS. Temos fortes capacidades, construídas com base nessa experiência, para continuar crescendo também nesse portfólio. E, só para constar, acho importante ressaltar que não há canibalização no nosso caso. É uma vantagem completa para nós. Começamos de forma mais conservadora, como o Marcelo mencionou, mas agora estamos prontos para acelerar daqui para frente. Obrigado.

Marcelo Mizrahi - Bradesco BBI

Ok. Obrigada.

Operador

Nossa próxima pergunta vem de Renato Meloni, da Autonomous. Seu microfone está aberto.

Renato Meloni - Autonomous

Olá a todos. Que bom ver vocês por aqui. Parabéns pelos resultados e pelo IPO. Primeiramente, uma breve pergunta sobre as despesas administrativas e de vendas (SG&A). Vocês poderiam nos dar uma ideia da magnitude da reversão da provisão e da redução das despesas variáveis? E minha pergunta é sobre taxas e margem líquida de juros (NIM), certo? Anteriormente, vocês mencionaram que estão com taxas mais baixas e que estão focando na perspectiva de longo prazo com o cliente. Supondo que teremos taxas mais baixas no Brasil eventualmente, e que o governo provavelmente tentará reduzir os limites máximos dos produtos regulamentados, qual será a estratégia? Vocês acham que conseguirão manter taxas semelhantes por algum tempo e obter spreads, ou repassarão esse custo aos clientes e permanecerão abaixo do limite máximo?

Obrigado.

Marcello Dubeux - Chief Financial Officer

Olá, Renato, aqui é o Marcello. É um prazer falar com você. Então, em relação ao trabalho com este cliente, preciso reiterar que nossa abordagem para este mercado considera o cliente como um todo, e não o seguro de folha de pagamento como um produto isolado, certo? Continuamos trabalhando e nos vemos posicionados para crescer e ganhar participação de mercado, independentemente dos ciclos econômicos, sejam eles de altas ou baixas taxas de juros. Nosso objetivo é continuar trabalhando com este cliente para gerar vendas cruzadas e construir um relacionamento de longo prazo.

O que geralmente observamos é a correlação com a defasagem, então as taxas provavelmente começarão a cair, já começaram a cair no Brasil, e haverá uma correlação dos limites máximos, mas também há uma defasagem nisso. Portanto, dentro desse período, haverá uma arbitragem para capturar taxas temporariamente vantajosas. Mas, como temos nosso próprio sistema de distribuição para atender esses clientes, não sofremos com isso – temos uma margem de segurança maior, entendemos, porque também não temos terceiros para distribuir este produto. Então, quando as taxas caem ou sobem, também há uma parte das taxas de custo adicional que, em geral, o mercado diz que não podemos arcar. Assim, podemos manobrar melhor a estratégia de manter o relacionamento com esse cliente.

Com isso, passo a palavra para Felipe para que ele complemente também esta questão.

Felipe Gaspar Oliveira – Head of Investor Relations

Sim, Marcello. E só para mencionar que isso representa um ganho de eficiência. Como não dependemos de terceiros, por exemplo, para originar crédito, conseguimos ser mais eficientes não só na aquisição de clientes, mas também em termos de custo de atendimento. E essa economia de escala nos proporciona a alavancagem necessária para continuarmos crescendo, inclusive nesse segmento.

Renato Meloni - Autonomous

E, para dar continuidade à questão das despesas com vendas, gerais e administrativas (SG&A), você poderia detalhar os dois efeitos que mencionou anteriormente?

Marcello Dubeux - Chief Financial Officer

Sim. Meloni, a parte em que você perguntou sobre o G&A foi um pouco cortada. Você pode repetir, por favor?

Renato Meloni - Autonomous

Ah, sim, claro. Peço desculpas. Você mencionou o efeito pontual dos custos legais e a redução dos custos variáveis. Pode detalhar isso para nós e nos dar uma estimativa da ordem de grandeza de cada efeito?

Marcello Dubeux - Chief Financial Officer

Sim. Então, a parte variável, em termos de redução, eu diria que 20% da redução veio dos custos variáveis e 80% veio da provisão para despesas legais.

Renato Meloni - Autonomous

Isso é perfeito. Muito obrigado, pessoal, e parabéns.

Operador

Nossa próxima pergunta vem de Jamie Friedman, da SIG. Seu microfone está aberto.

James Friedman - Susquehana

Olá, boa noite. Sou Jamie, da Susquehana, SIG. Gostaria de perguntar sobre a significativa melhoria nos índices de eficiência da empresa. Gostaria de saber o quão sustentáveis vocês consideram esses índices. E, se possível, como complemento, em relação às considerações de investimento para 2026 e além, como vocês veem os investimentos em tecnologia necessários para atender tanto a alguns dos serviços quanto à expansão geral da empresa? Primeiro, sobre eficiência e, segundo, sobre tecnologia. Obrigado.

Marcello Dubeux - Chief Financial Officer

Olá, é um prazer falar com você. Em termos de índice de eficiência, vemos nosso modelo como escalável para capturar ganhos de alavancagem operacional ao longo dos últimos anos, com base na posição estratégica que temos e nos grandes investimentos em tecnologia. Acreditamos que, no futuro, ainda podemos capturar mais alavancagem operacional. Temos investido bastante em IA. Queremos nos tornar uma empresa orientada por IA nos próximos 24 meses, envolvendo todos os nossos executivos de alto nível em iniciativas de IA. Já temos iniciativas mensuráveis na empresa. E, para isso, convido o Marciano para falar um pouco sobre os projetos que temos em andamento. Marciano, por favor.

Marciano Testa - Founder, Executive Chairman and Chief Executive Officer

Obrigado, Marcello. Ótima pergunta. Eu diria que a IA pode ser disruptiva, mas também uma grande oportunidade para as empresas, dependendo da rapidez com que elas conseguem se adaptar e integrá-la ao seu negócio principal, certo? Para muitas empresas no mundo todo, o verdadeiro desafio não é entender a IA, mas sim integrá-la profundamente aos sistemas, processos e ao futuro. No nosso caso, vemos a IA como uma extensão natural da nossa estratégia.

O Agibank foi criado para resolver um problema muito específico. Usamos a tecnologia para melhorar a vida da maior parte da população que não possui familiaridade natural com a tecnologia, o que nos coloca em uma posição muito forte hoje. Vemos a IA como uma oportunidade significativa para nos tornarmos um banco verdadeiramente orientado por IA nos próximos 12 a 24 meses e, conseqüentemente, em áreas-chave como análise de crédito, atendimento ao cliente, prevenção de fraudes, cobrança, marketing e, de forma geral, eficiência operacional, como você perguntou.

Outro ponto importante é que não temos as mesmas limitações legadas que muitos bancos tradicionais. Operamos com um sistema próprio de cartões bancários, projetado para ser flexível e totalmente integrado às tecnologias modernas. Isso nos permite conectar perfeitamente com os modelos de IA fundamentais listados e soluções externas, sem as limitações da arquitetura legada, certo? Então, sim, estamos animados com os resultados que vocês podem ver. E só para dar uma ideia rápida do impacto, temos uma redução de 40% nos custos relacionados aos nossos call centers. Nos próximos 12 meses, nossos agentes de IA serão 80% mais eficientes em comparação com o atendimento humano, mantendo assim níveis de serviço mais altos e acompanhando nosso rápido crescimento da base de clientes. Basicamente, também observamos uma redução de 90% no tempo de revisão após os alertas de fraude na detecção de fraudes e, como o Marcello mencionou, no fluxo de trabalho jurídico. Hoje, usamos nossos agentes de IA para evitar custos com processos judiciais, litígios, e temos um resultado muito significativo com isso. Já utilizamos IA em diversos setores do banco e vemos uma enorme oportunidade de continuar aprimorando nossa eficiência com base no impacto da IA.

Operador

Obrigado. Esta apresentação termina aqui. Você pode se desconectar agora e tenha um bom dia.