

apresentação  
**institucional**

3T23 **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

**+2,5** mm

Clientes Ativos<sup>1</sup>  
(3T23)  
+30% y/y

**80** %

Engajamento  
(3T23)

**+10,0** mm

Transações  
por mês

**75**

NPS

**R\$2.150**

ARPAC  
(3T23 LTM)  
+13% y/y

**R\$4,6** bi

Receitas totais<sup>2</sup>  
(3T23 LTM)  
+47% y/y

**R\$2,2** bi

Lucro Bruto 3T23 LTM  
(46,8% margem bruta)<sup>3</sup>  
+33% y/y

**R\$313** mm

Lucro líquida 3T23 LTM  
(6,8% margem líquida)  
+478% y/y

**26,2** %

ROAE  
(3T23 LTM)  
+21 p.p. y/y

**~20** x

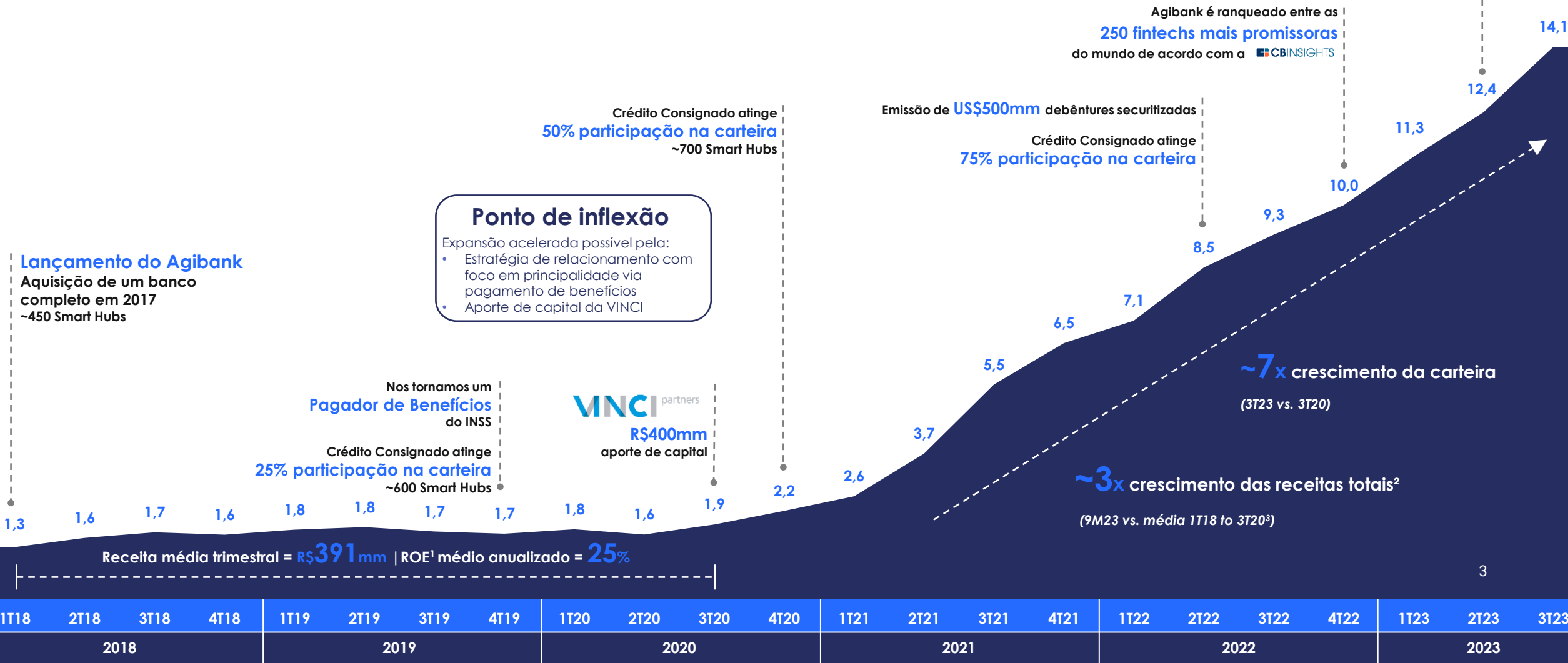
LTV/CAC

Notas: <sup>1</sup> 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. <sup>2</sup> As receitas totais incluem receitas de intermediação financeira, receitas de serviços e tarifas bancárias. <sup>3</sup> 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. <sup>4</sup> Margem líquida calculada como o lucro líquido dividido pelas receitas totais <sup>5</sup> Hoje são 882 hubs em operação e 18 a serem inaugurados.

# Crescimento recorrente, sustentável e lucrativo em todos os ciclos

## Evolução histórica da carteira de crédito bruta (R\$bi)

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



# A estratégia de atração de clientes é uma vantagem competitiva fundamental

85%<sup>3</sup>

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

900<sup>1</sup>  
Hubs



~56x  
LTV/CAC<sup>2</sup>



~11x  
LTV/CAC<sup>2</sup>

## Canais digitais

✓ BAIXO CTS

10%<sup>3</sup>

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**



5%<sup>3</sup>

## Terceiros

✓ SOB DEMANDA

~4x LTV/CAC<sup>2</sup>



Agentes terceirizados selecionados atuando como canal oportunista adicional

Notas: <sup>1</sup> A divisão por região não inclui central de vendas. O total de hubs também inclui os hubs a serem inaugurados. <sup>2</sup> Números de 2023E. <sup>3</sup> Percentual da originação total de crédito do Agibank no 3T23E.

# Como são nossos smart hubs

## Hub padrão



## Principais destaques



Cashless e paperless



**~US\$21 mil**

*Capex médio por hub*



**9 meses**

*Breakeven*



**2 - 3**

*Consultores por hub*



**80 m<sup>2</sup>**

*Tamanho médio do hub*



Custo menor e expansão mais rápida do que as agências bancárias tradicionais

# Atendemos um mercado de R\$ 1,1 trilhão

Current TAM  
Agibank - Market Share

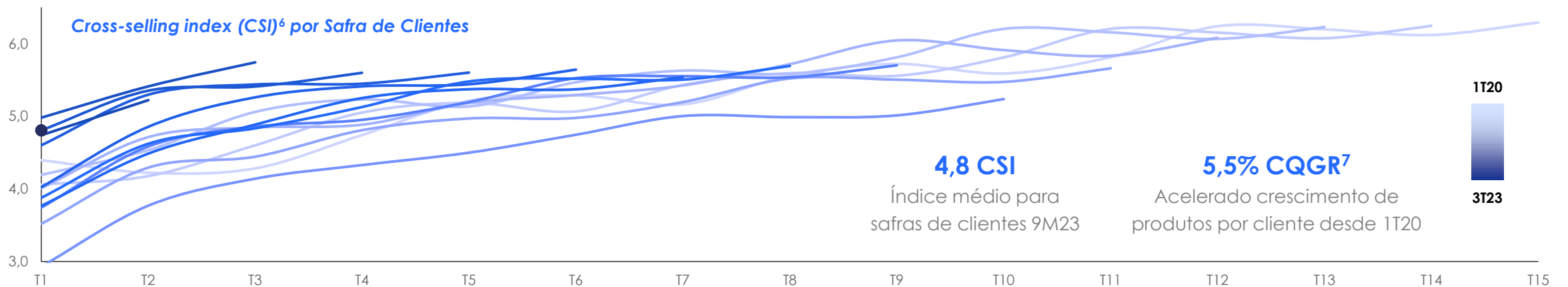
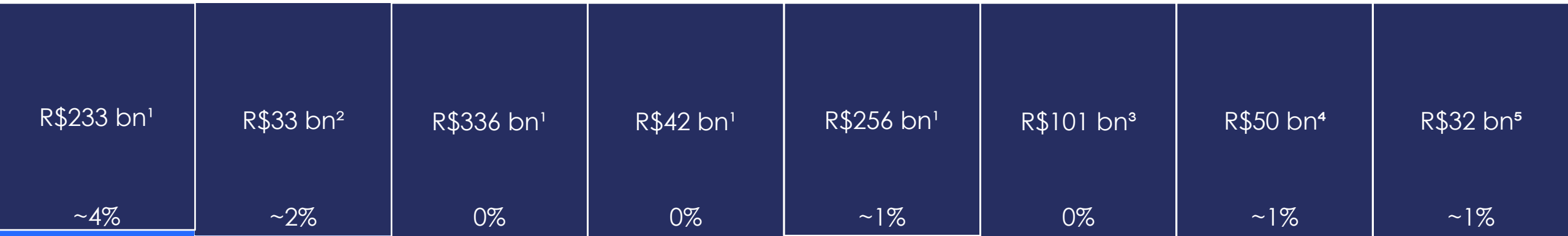
 15% parcela de originação do INSS

 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: <sup>1</sup> Carteira total de pessoas físicas em jul/2023, exceto quando indicado de outra forma <sup>2</sup> Considera margem regulatória de 35% sobre o resultado para crédito consignado e margem regulatória de 5% para cartão de crédito consignado. <sup>3</sup> Carteira de cartão de crédito remunerada reportada do Bacen menos a carteira estimada de cartão de crédito consignado do INSS. <sup>4</sup> Corresponde ao saldo da carteira de crédito para antecipação do saque anual do FGTS ("saque-aniversário") a partir de ago/2023. <sup>5</sup> 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), doação (0983, 1383, 1386), doenças graves/terminais (0984, 1384, 1387), desemprego/perda de rendimentos (0987), acontecimentos aleatórios (0990, 1390), acidentes pessoais (1381) no 2T23 LTM <sup>6</sup> "Cross selling index"(CSI) calculado como a quantidade de produtos consumidos por correntista ativo. <sup>7</sup> CQGR: taxa de crescimento trimestral composta.

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

**101 milhões** de pessoas

**+40 milhões** de beneficiários INSS

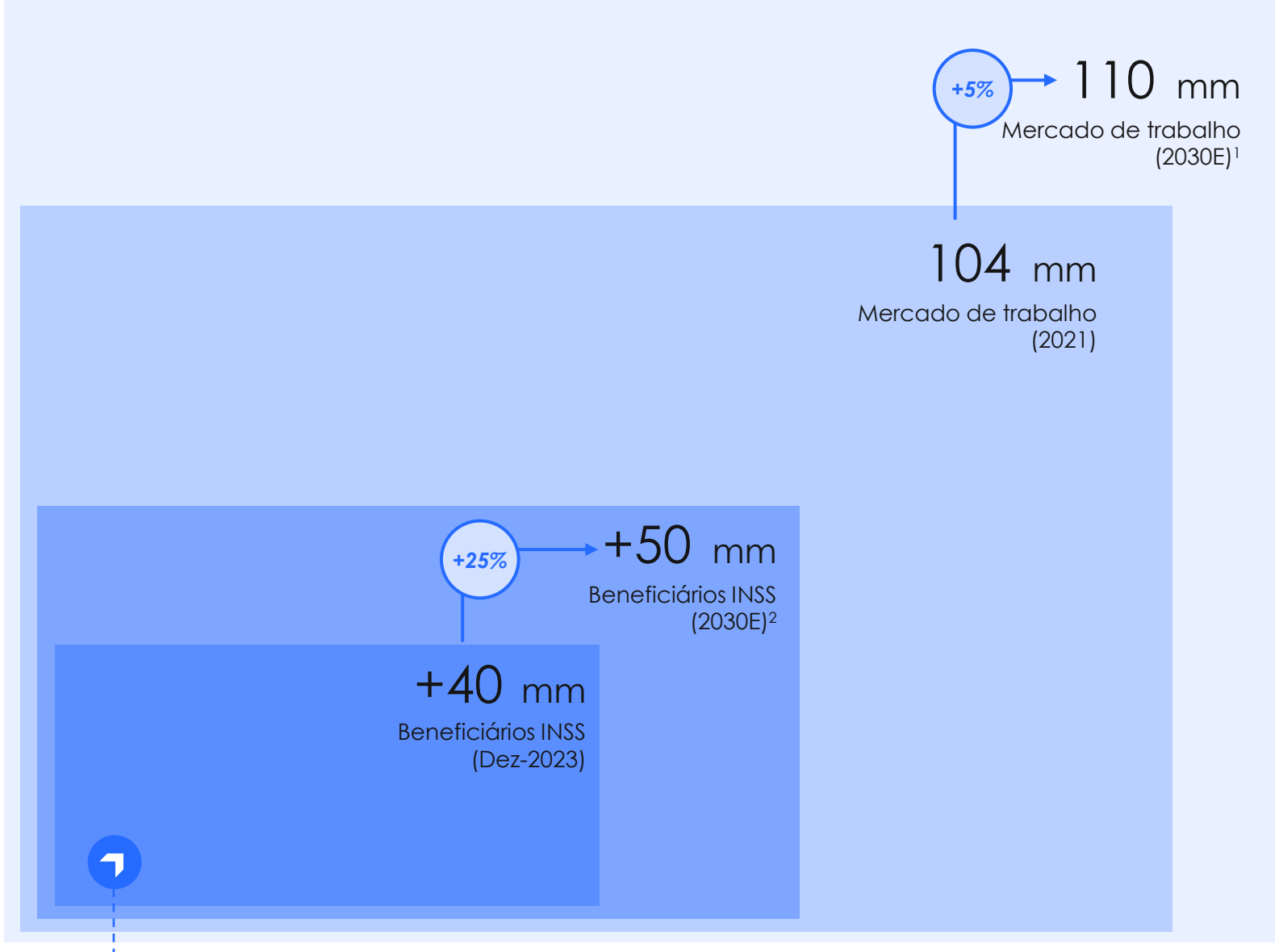
~**150 mil** novos beneficiários/mês

**49 milhões**

Trabalhadores do setor privado

**12 milhões**

Trabalhadores do setor público



**2,5 milhões** Base atual de clientes ativos do Agibank

Fontes: PNAD/IBGE, Boletim Estatístico da Segurança Social  
Notas: <sup>1</sup> Estimado assumindo a mesma proporção entre a força de trabalho total e a população total em 2021 e 2030E. <sup>2</sup> 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



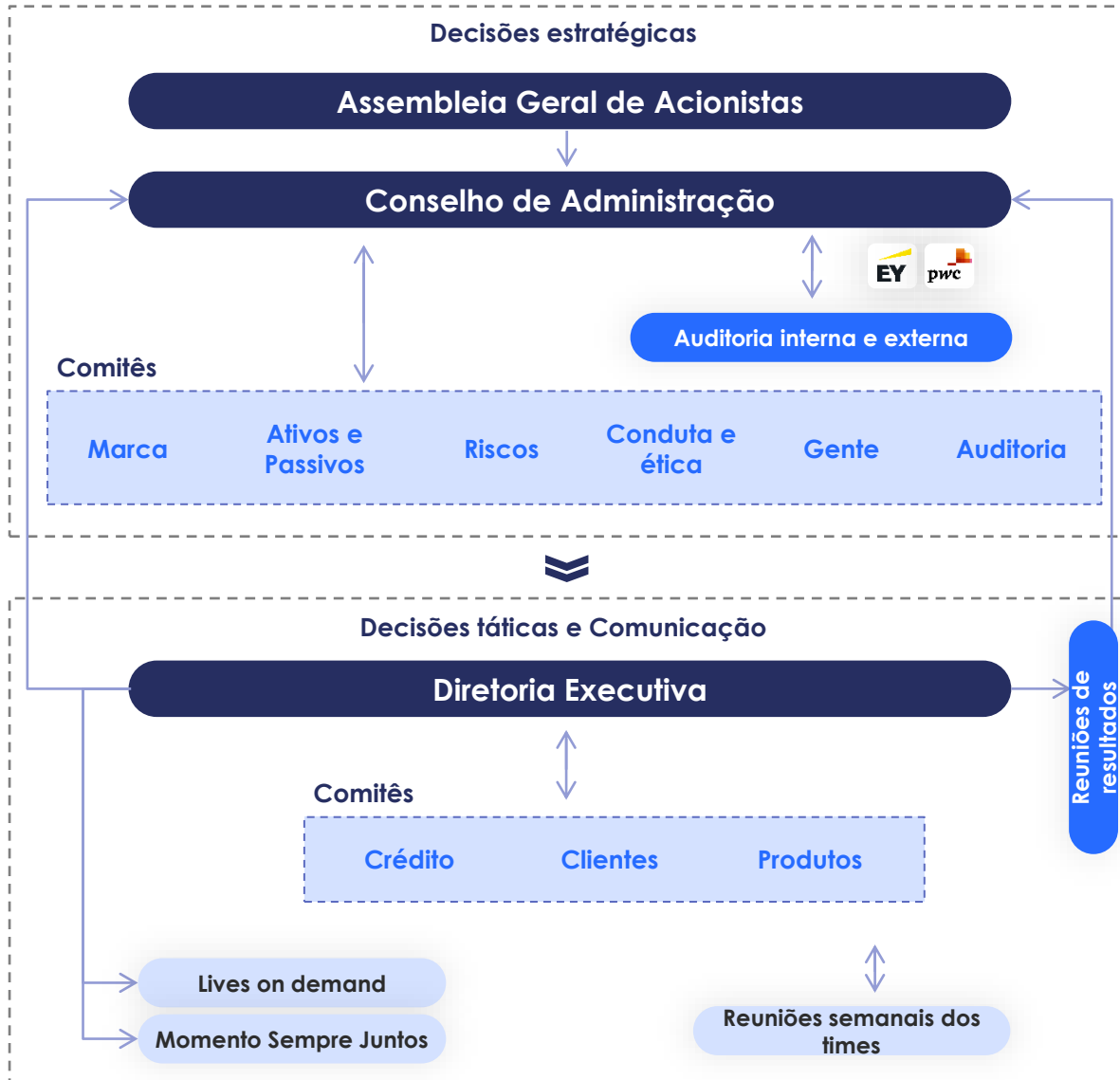
**Thiago Aor**   
*Diretor Financeiro e de RI*



**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



UNISINOS  
Harvard Business School

**Marciano Testa**  
Presidente Executivo



MNCI partners  
Harvard Business School

**Gabriel Felzenszwalb**  
Membro do Conselho



USP  
Universidade de São Paulo

**Ademir Cossielo**  
Membro Independente



UFRGS  
UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
Harvard Business School

**Aod Cunha**  
Membro Independente



Berkeley Haas  
HARVARD UNIVERSITY

**Rosie Rios**  
Conselheira Consultiva



USP  
Universidade de São Paulo

**Alan de Genaro**  
Conselheiro Consultivo

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 3T23

Em milhões de reais, exceto quando indicado de outra forma

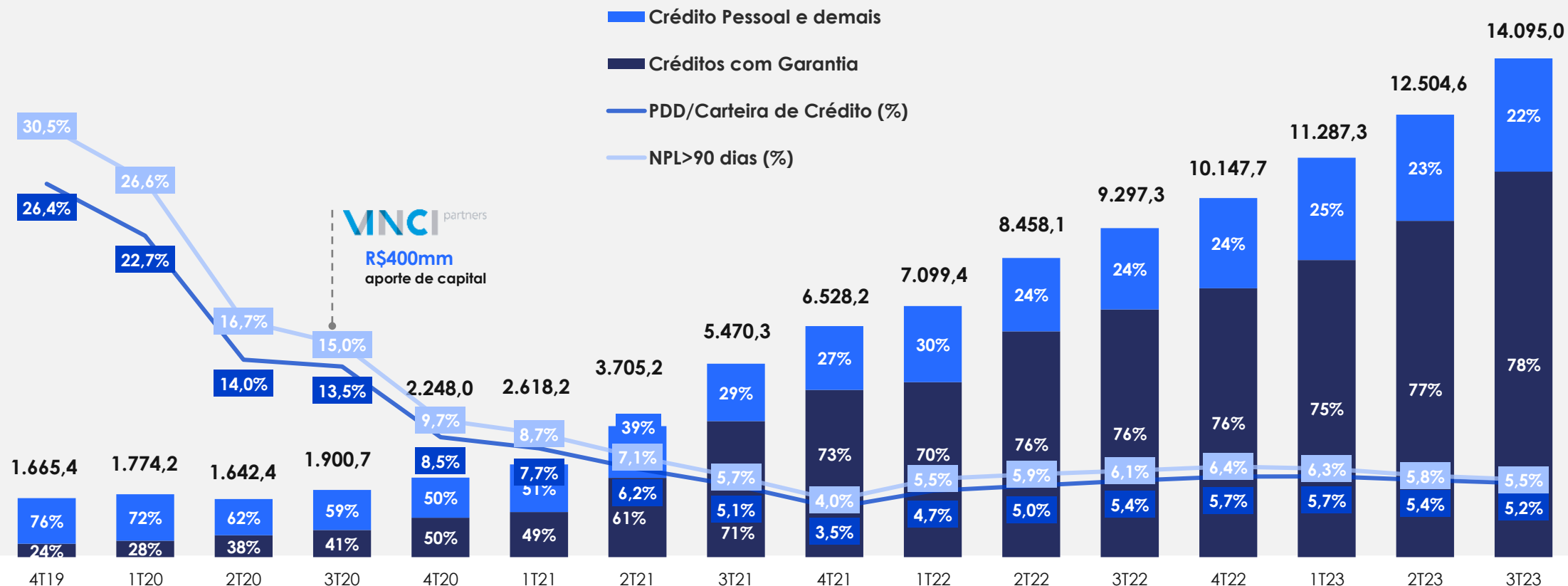
agi



# Evolução da Carteira de Crédito



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

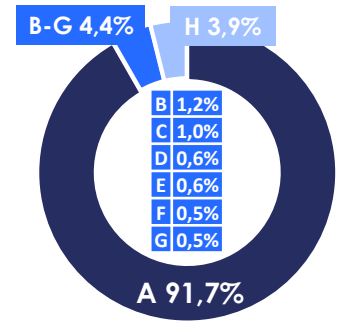
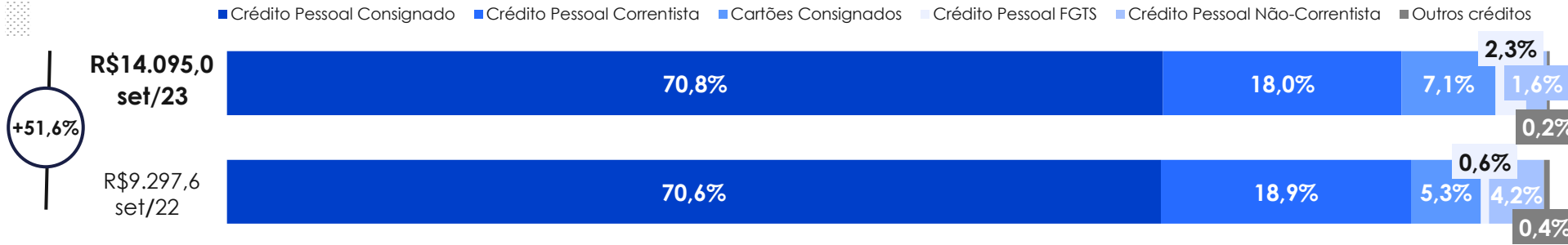


\*Créditos com Garantia: Crédito Pessoal Consignado, Cartão de Crédito Consignado, Cartão Benefício Consignado, e Crédito FGTS.

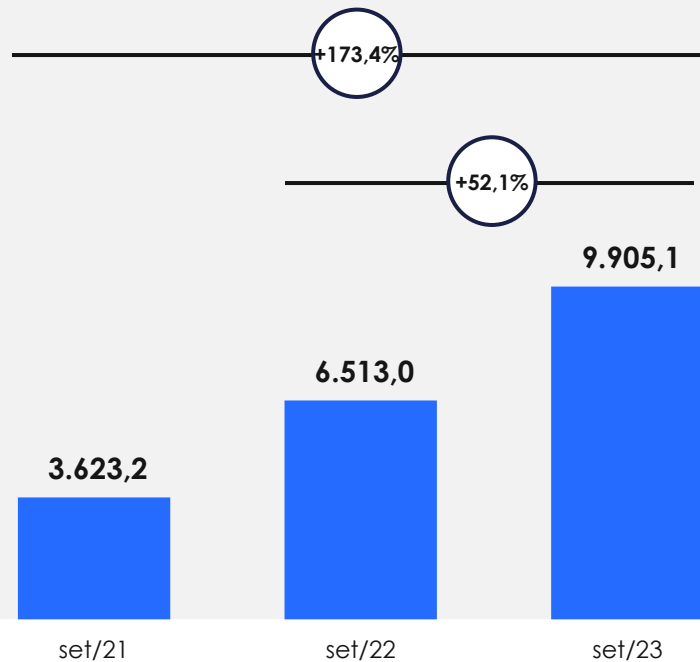
# Breakdown de Carteira



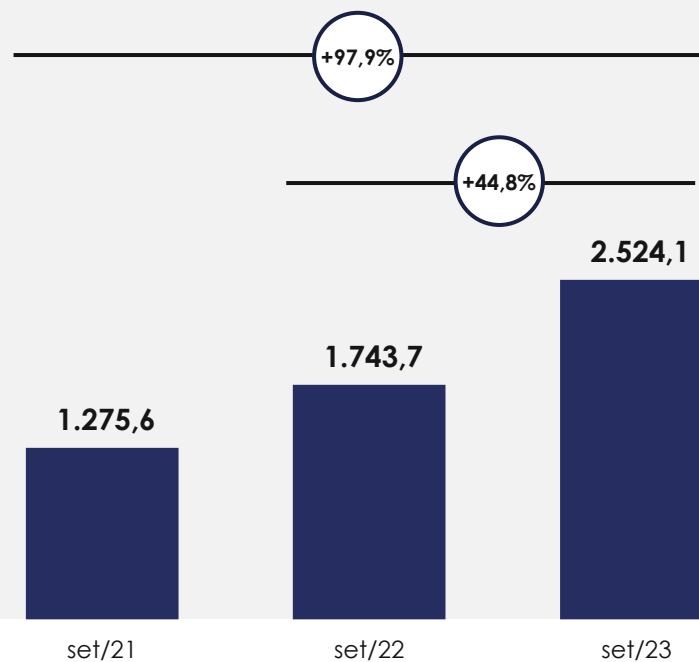
Nível de risco



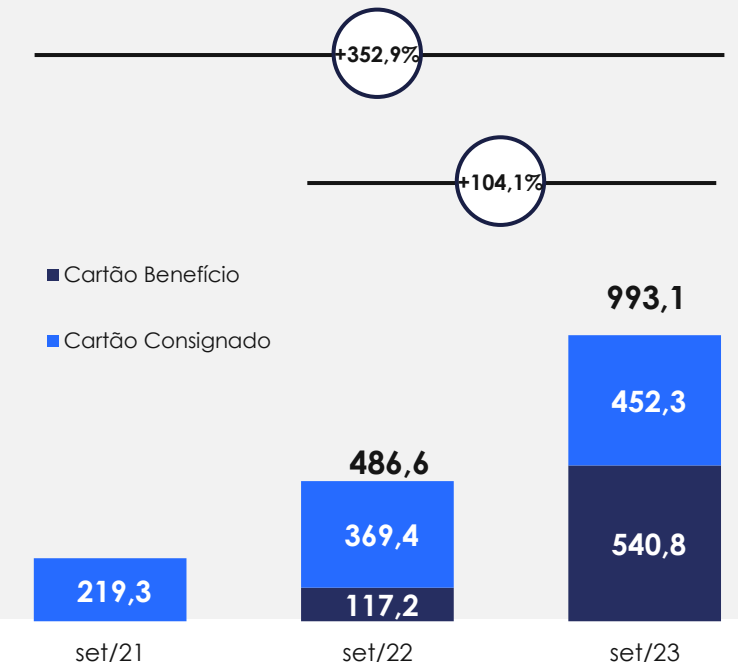
## Crédito Pessoal Consignado



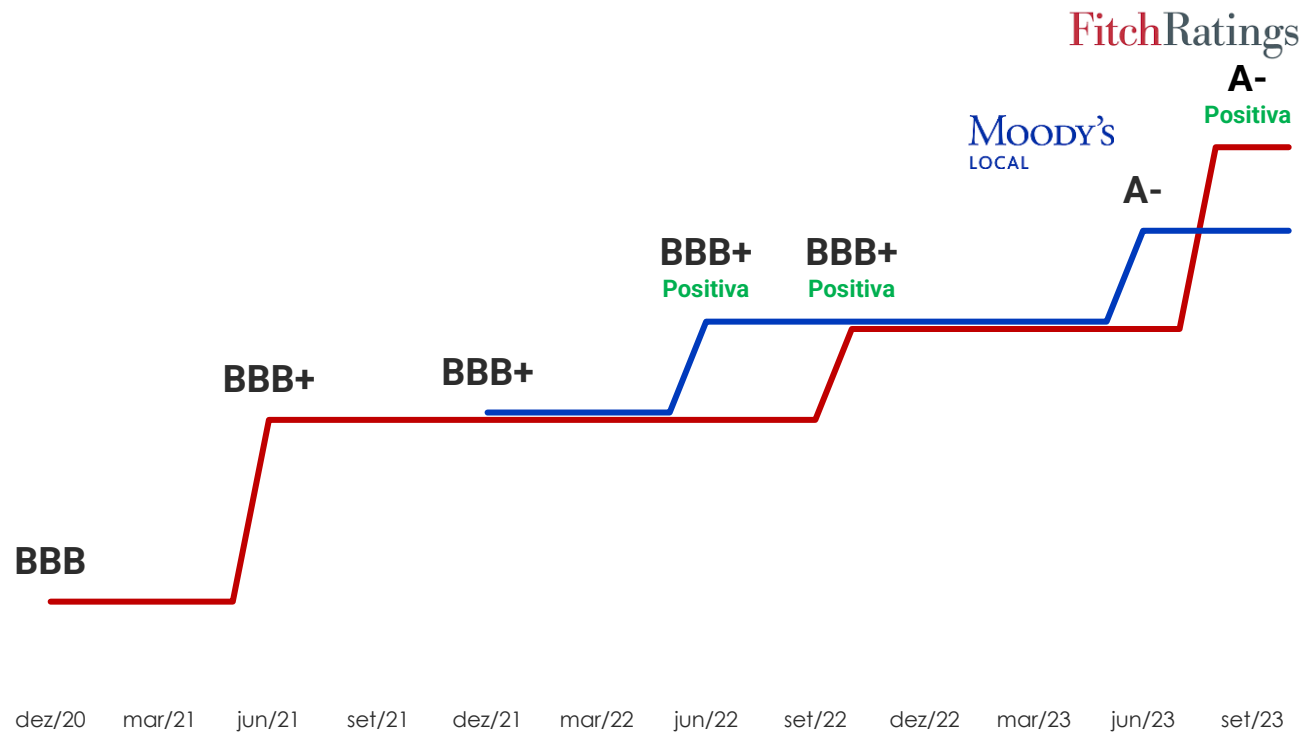
## Crédito Pessoal Correntista



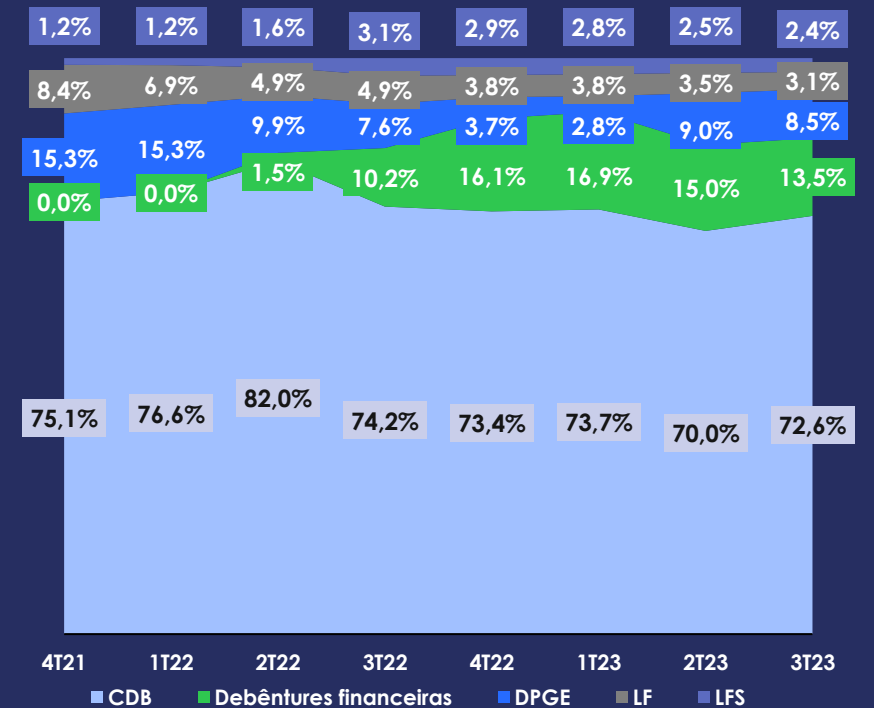
## Cartão Benefício e Cartão Consignado



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



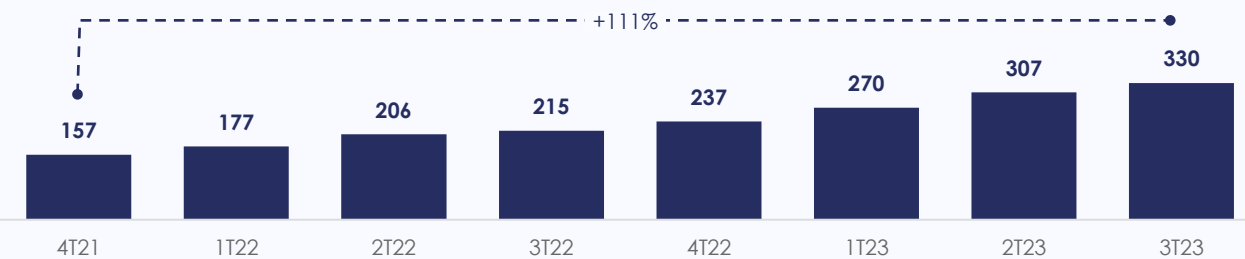
## Breakdown de funding



# Esforço contínuo para aumentar a produtividade e a eficiência



Receita por colaborador (R\$ mm)

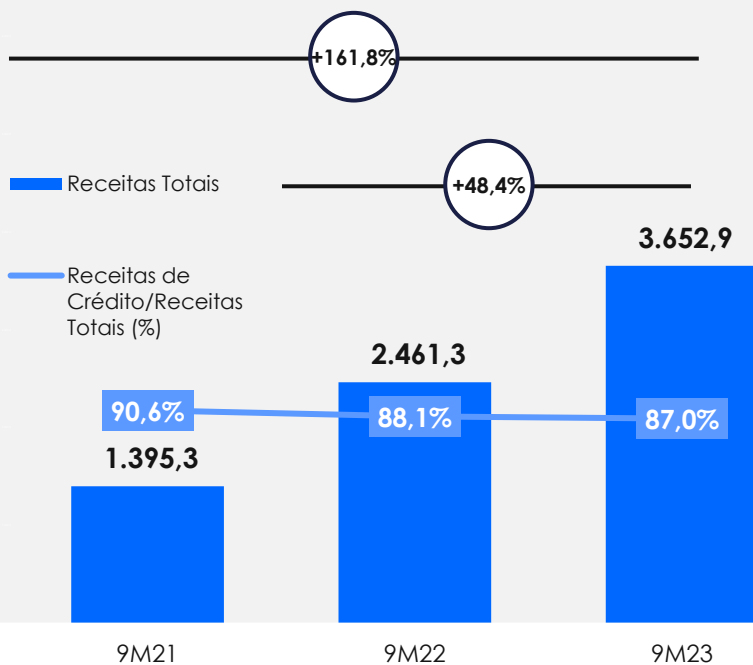


Fonte: Relações com Investidores da Companhia  
Note: 1 As operações correspondem a simulações em nuvem, execuções de empréstimos e aberturas de contas.

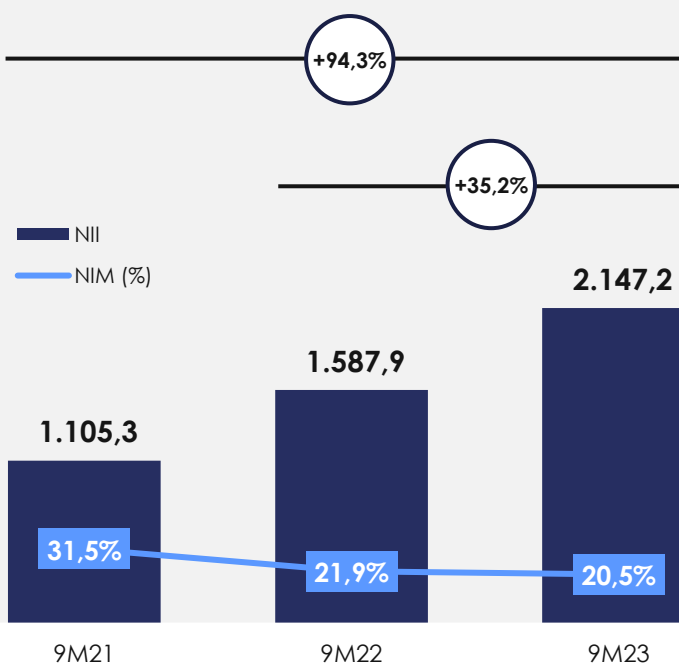
# Principais indicadores



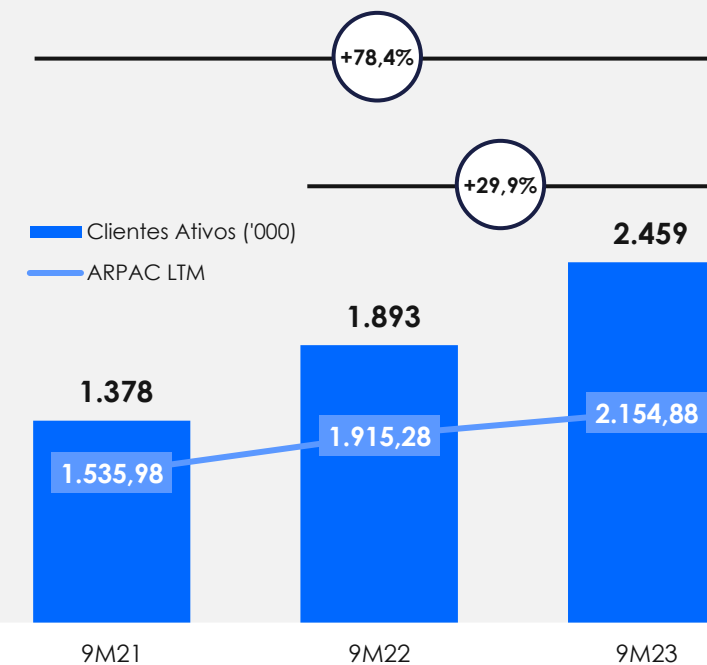
## Receitas Totais



## NII e NIM (%)



## Clientes Ativos ('000) e ARPAC (R\$)

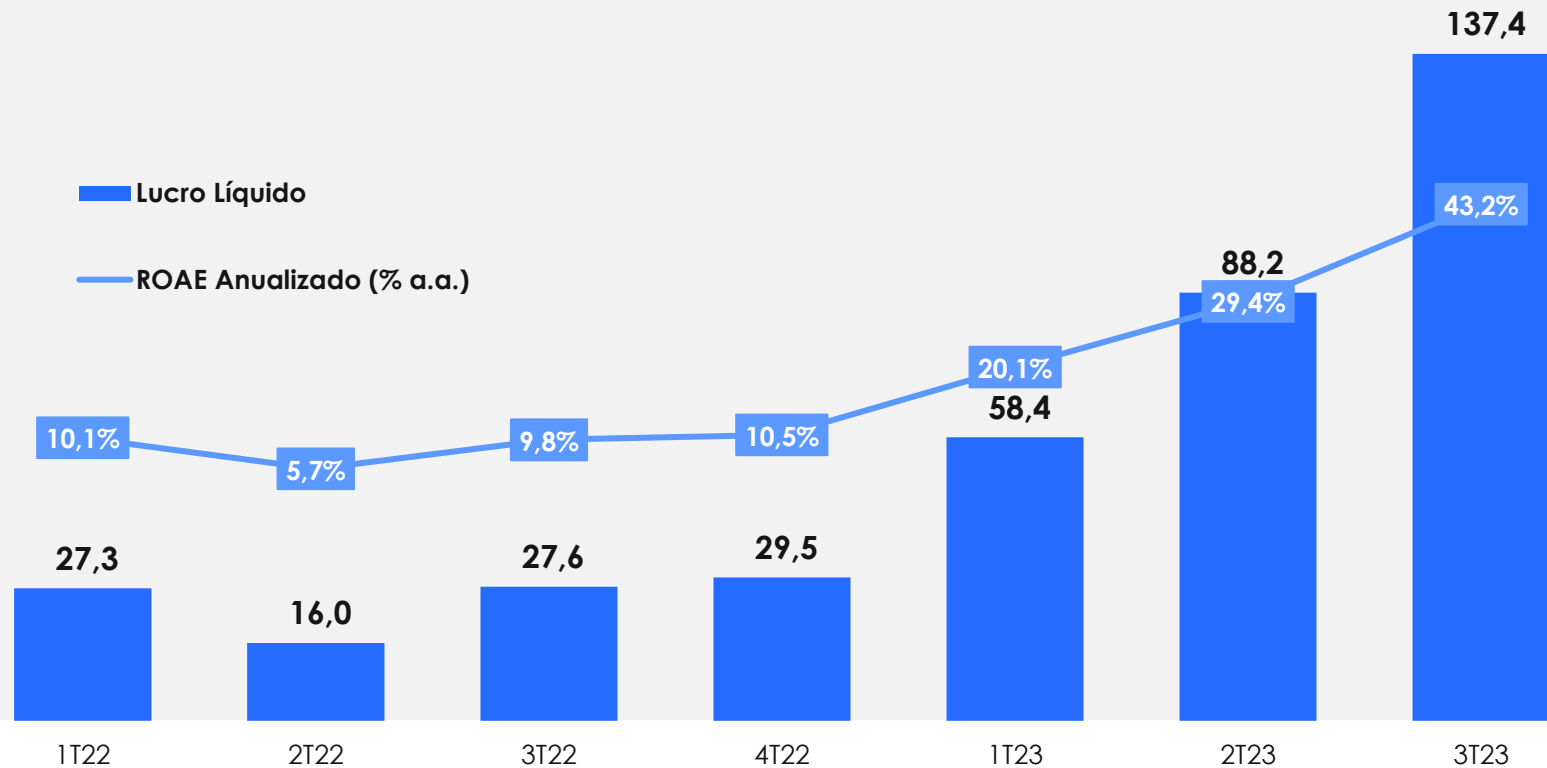


\* ARPAC: Receita Média por Cliente Ativo nos últimos 12 meses

# Avanço da Rentabilidade



Lucro Líquido e ROAE crescente ao longo dos trimestres



**57,2%**  
Índice de Eficiência Operacional 9M23

Melhora de 10,9 p.p. em relação ao 9M22



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



Hedges para Adequar Indexadores de Nossos Passivos e Ativos

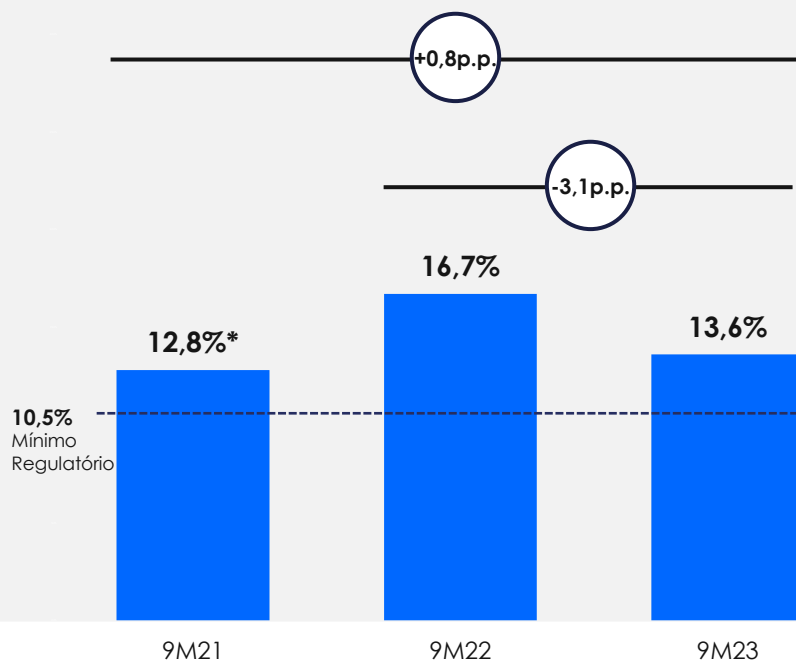


Crescimento em Portfólios Consignados

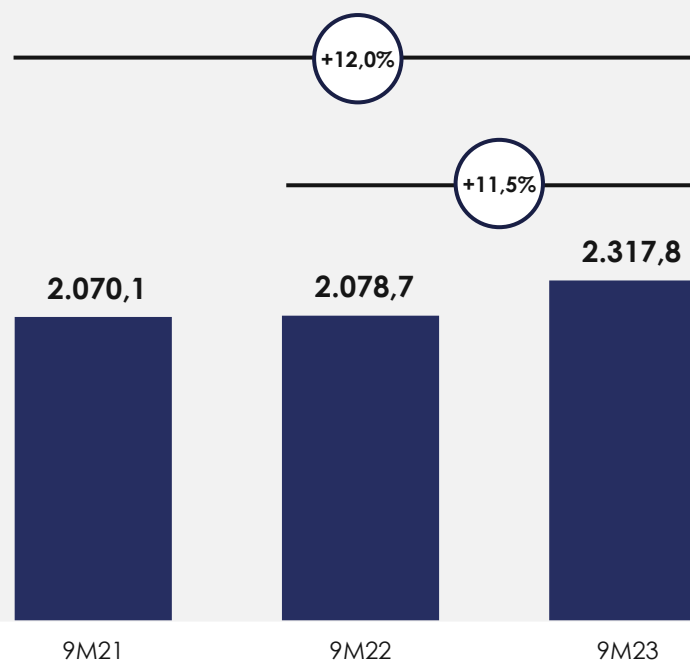
# Capital e Liquidez



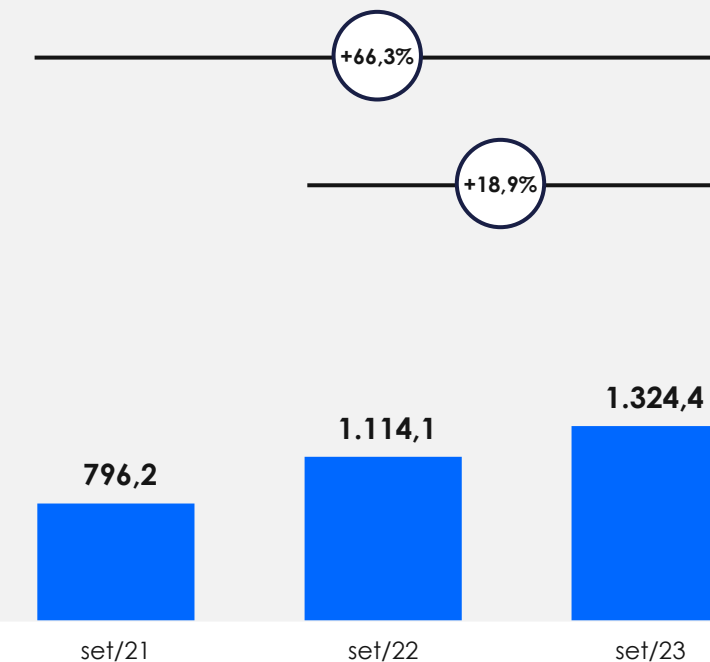
## Índice de Basileia



## 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**, Manager

felipe.oliveira1@agi.com.br

**Cassiano de Mattia Tramontin**, Supervisor

cassiano.tramontin@agi.com.br

**Ronan Miguel Aley**, Analyst

ronan.aley@agi.com.br

**Petrick Almeida dos Reis**, Intern

petrick.reis@agi.com.br



[www.ri.agibank.com.br](http://www.ri.agibank.com.br)

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