

Apresentação Institucional

Janeiro 2021

### Visão Geral





Agibank Campus, localizado em um hub de inovação autossustentável de 19 mil m² em Campinas/SP.

R\$ 1,9 bi

Carteira de Crédito

R\$ 126,2 mi Lucro Líquido LTM

R\$ 31,9 mi no 3T20

+2,7 mi

Clientes

661

37,3%

Margem Financeira Líquida

Pontos de Atendimento em nov/20

R\$ 2,8 bi

**Ativos Totais** 

+113,3%

Transações Digitais versus 3T19

23,3%

**ROAE** 



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

# ::: Evolução Estratégica

Pivotadas evidenciam nosso DNA inovador e transformador



1999 - 2012

2013 - 2017

2018 em diante

#### **Correspondente / Marketplace**

#### **Startup**

Fundação da Agiplan em 1999, como correspondente bancário, e início das operações de crédito consignado através de um marketplace.

#### Expansão de Canais

Exclusividade com o Bradesco para distribuição de crédito consignado até 2012, com o desenvolvimento de soluções digitais e tecnologia de análise de crédito.

#### **Orientado ao Crédito**

#### Reposicionamento

Autorização do Banco Central para atuar como Financeira e parceria com a Mastercard para emissão de cartões de crédito.

#### **Crescimento Expressivo**

Aquisição do Banco Gerador (licença bancária), plataforma Omnichannel e criação de solução de pagamentos inovadora – Agibank Pay (QR code).

#### Banco de Relacionamento

#### Revolução Digital

Consolidação como Banco de relacionamento, multi-produtos e experiência digital completa com uso de inteligência artificial.

#### Agibank 2.0

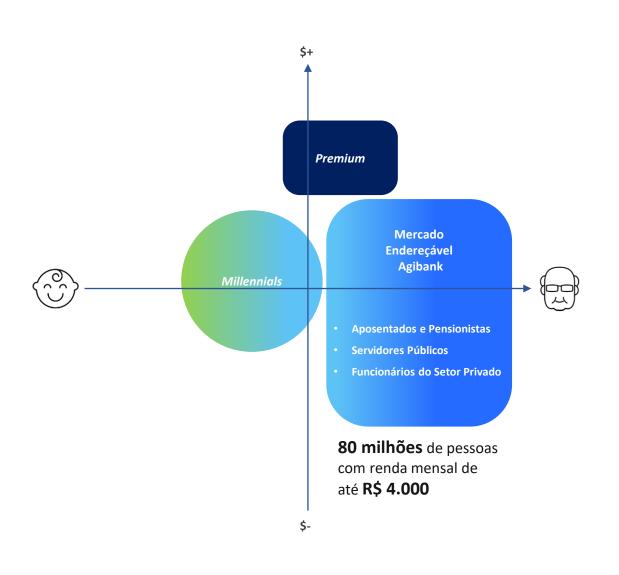
Habilitação como banco pagador de benefícios INSS. Experiência e jornada do cliente redesenhados.

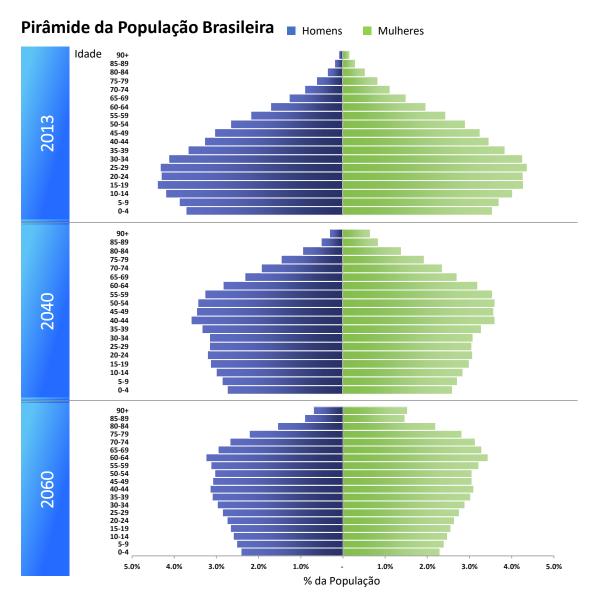
#### **Private Placement – Vinci Partners**

Entrada de sócio estratégico para impulsionar o crescimento e reforçar a governança corportiva.

# Vasto e Crescente Mercado Endereçável...







# ... Com Amplo Espaço para Expansão





# Diferenciais Competitivos



**CRESCIMENTO** ALIADO A RENTABILIDADE

+231,5%

# Correntistas com Salário

(9M20 versus 9M19)

23,3%

**ROAE** 

(+16,4 p.p. versus 3T19)

4,8%

**ROAA** 

(+3,3 p.p. versus 3T19)





App 2.0





**IBK 2.0** 

660+ Lojas





Lotéricas



2.000+Consultores



30,000+

**ATMs** 

**CALL CENTER** 



CHATBOT



+2 mi Cielo POS



Acesso à base histórica de 35 milhões de beneficiários INSS.

Prioridade nos estados do RS, MA, SP (capital) e região Norte do país.

Lojas asset light com breakeven em 6m.

85% de cross-selling em seguros de vida.

# **Diferenciais Competitivos**



KNOW HOW NA MODELAGEM DE CRÉDITO PF

+20 anos

experiência na modelagem de crédito

Segmentação de clientes por grupos de risco

Data Science integrado resultando em alto índice de uso de dados e nível de inadimplência controlado 5 ADVISORY COM CONSULTORES CAPACITADOS

+800h de treinamento

+5 mil colaboradores treinados e capacitados em 2020

Aliado a incentivos de remuneração variável:

- Produção (volume)
- Qualidade (churn, EPD)

Apoiam os clientes na transição para o digital

NÍVEL DE NPS E DIGITALIZAÇÃO

**75** NPS

(acima da média de NPS de 23 do setor bancário brasileiro)

45% de Digitalização

Utilização dos canais digitais por clientes 50+ (média global de 8% de digitalização nesse público)

RA 1000 §

Selo RA 1000 desde junho de 2019



# Monetização de Clientes por Modelo de Negócios

Data Science para identificar e endereçar o segmento de clientes mais rentável

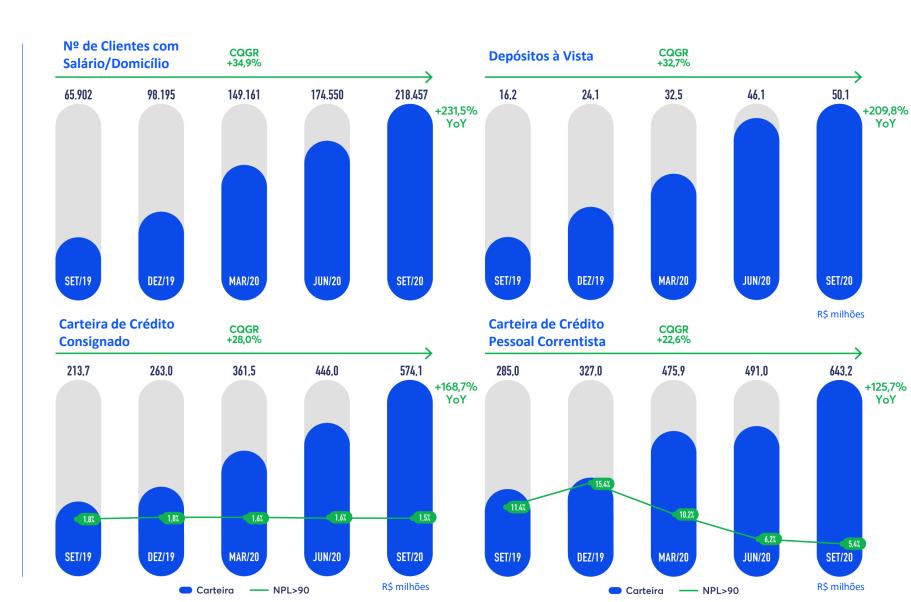


### **Correntista**

Clientes de relacionamento originados através da nossa estratégia omnichannel e portfólio completo de produtos e serviços

# **Somos Top 10 Banco Pagador**

em # de benefícios



## Sustentabilidade - ESG

Evidenciando o nosso comprometimento com nossos clientes, nossas pessoas, nosso planeta e nosso negócio



#### **Ambiental**

Consciência e responsabilidade

Sede autossustentável

Estrutura asset light

Jornada parperless



Painéis fotovoltaicos produzindo 324 KW/h
Pontos de abastecimento de veículos elétricos
Tratamento de água para reuso
Parque linear com 247 mil m² de área nativa

#### Governança

Comprometimento com nossos acionistas e às melhores práticas



"Temos a felicidade de anunciar o resultado dessa rodada de investimentos primária, que foi exitosa do ponto de vista estratégico e também por colocar a Vinci como nossa parceira, compartilhando do mesmo entendimento sobre o negócio e visão de longo prazo"



"A Vinci está muito entusiasmada em colaborar com a próxima etapa de crescimento do Agibank.

Identificamos no banco uma visão estratégica única, uma forte cultura centrada no cliente e um histórico muito consistente de resultados. Esperamos poder contribuir na construção de um banco sem paralelo"

Gabriel Felzenszwalb, sócio da Vinci Partners

# **Social**

Alfabetização financeira e digitalização do público 50+



Amizade sem Idade, auxiliando idosos que residem em lares de longa permanência a manter contato com amigos e familiares, unindo tecnologia e acolhimento.



**o agi**bank Ações promovidas no Dia do Orgulho LGBTQI+





Juntos apoiando o empreendedorismo e a inclusão digital para o público 50+.

Patrocínio do MaturiDay 2020, Evento de networking com foco em empreendedorismo e negócios para pessoas 50+



Parceria com a Mama Jobs, startup que auxilia mães na recolocação no mercado de trabalho.

Marciano Testa, CEO do Agibank

# Governança Corporativa



**Acionistas** 

**Marciano Testa** (Acionista Controlador)

**Vinci Partners** 

Programa de Partnership

(Executivos Agibank)

Conselho de Administração









**C-Level** 



CEO





**♦** Santander



**CBO** 





**Comitês** 

**PRODUTOS** 

**ALCO** 

**CLIENTES** 

**TECNOLOGIA DA** INFORMAÇÃO

**CRÉDITO** 

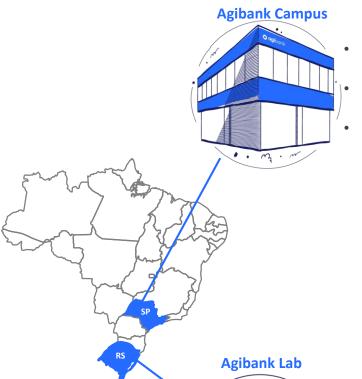
**CONDUTA E** ÉTICA

**ESG** 

## ::: Work From Anywhere

Nossos sonhos se tornam grandes demais para um só lugar





- Espaço inovador localizado em Campinas/SP (Smart Cities)
- Integra um hub de inovação e tecnologia
- Complexo totalmente aderente as práticas ESG

#### **Global Experience**



- Oportunidade de trabalhar de fora do Brasil
- Novos conhecimentos
- Experiências únicas

Somos quase 4.000

colaboradores distribuídos pelo Brasil (e o mundo)

- Localizado no Instituto Caldeira em Porto Alegre/RS
- Alinhado ao nosso DNA de inovação
- Conecta a *startups* e *players* relevantes

#### **Home Office**



- Opção de home office permanente
- Experiência durante o 1S20 provou ser viável para a muitas atividades
- Permite aos nossos colaboradores trabalharem de onde preferirem.

# Cultura voltada para os clientes, pessoas e valorização do espírito empreendedor



**Clientes** 

Nossa obstinação por fazer o dia de cada cliente melhor é legítima e incansável.

+

**Pessoas** 

Acreditamos no potencial das nossas pessoas e vibramos com suas realizações e felicidade.

+

**Empreendedorismo** 

Somos quase 4.000 CEOs: gostamos e buscamos atitude de dono em cada um.

# Forte Cultura aliada a um Ciclo Virtuoso de Negócio







- Resultados
- . . . 3T20

# Principais Indicadores

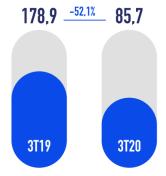


Patrimônio Líquido

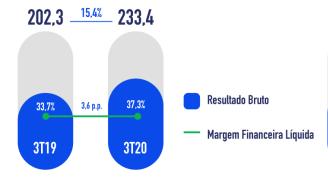
#### **RESULTADOS E BALANÇO**



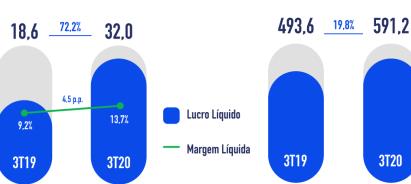






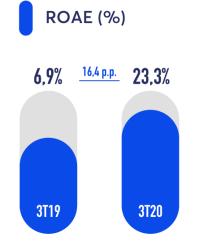








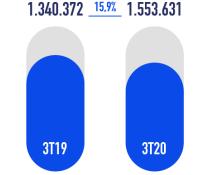
#### **DESEMPENHO E OPERAÇÕES**



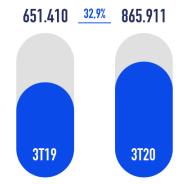




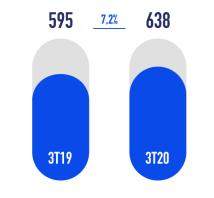
#### N° de Clientes



#### N° de Contas



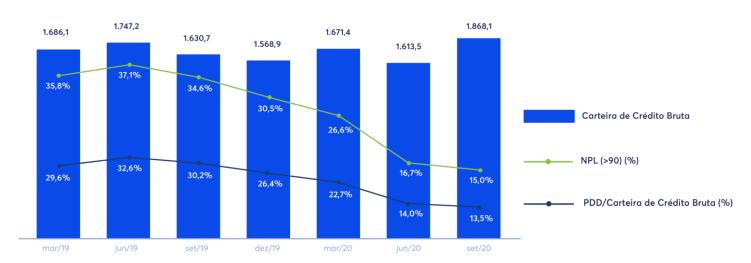
#### N° de Pontos de **Atendimento**



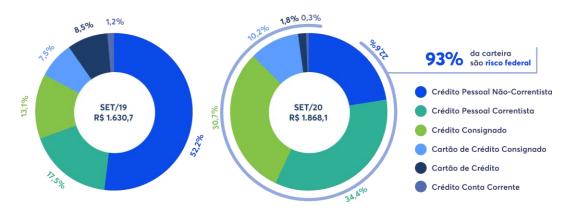
# Mix da Carteira de Crédito resulta em melhores índices de inadimplência e maior previsibilidade de resultados

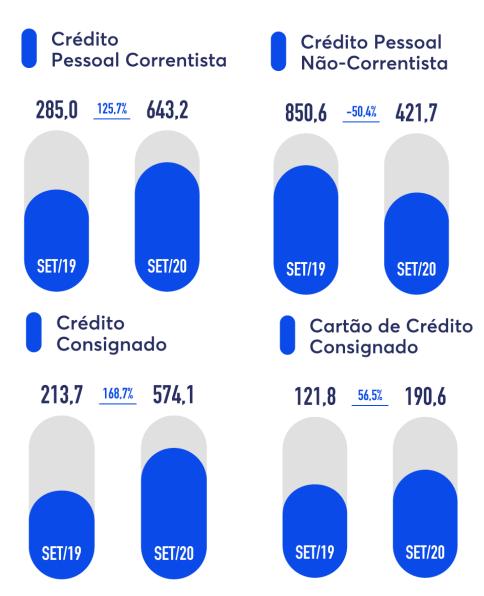


#### Carteira de Crédito e Indicadores de Inadimplência





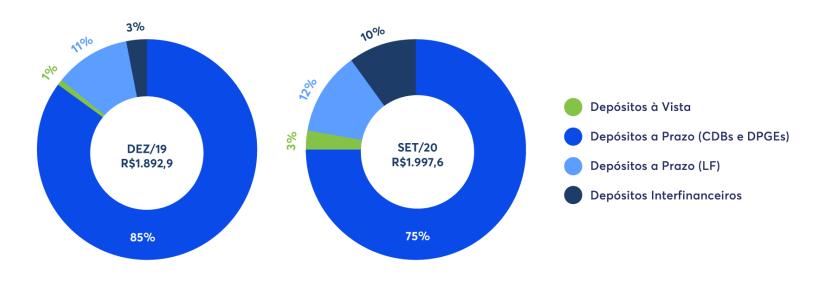




# Diversificação da Base de Funding



#### Breakdown da Carteira Passiva



Sep/20
633 dias
Prazo médio
97%
Sem liquidez

40 plataformas #1 representa 41% dentre as corretoras

# Índice de Basileia e *LCR*

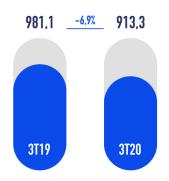




13,3% <u>-0,1 p.p.</u> 13,2%







Em R\$ milhões, exceto quando indicado	set/20	dez/19	set/19
Patrimônio de Referência Nível I	494,0	467,2	428,1
Capital Principal	494,0	467,2	428,1
Patrimônio de Referência (PR)	542,7	499,3	459,3
Patrimônio de Referência Nível II	48,7	32,1	31,2
Parcela de risco de crédito (RWAc)	1.411,9	1.221,1	1.196,1
Parcela de risco de mercado (RWAm)	2,5	11,0	11,5
Parcela de risco operacional (RWAo)	2.696,7	2.236,4	2.236,4
Ativos Ponderado pelo Risco (RWA)	4.111,2	3.468,5	3.444,1
Risco Banking (RBAN)	72,6	152,9	257,2
Índice de Basileia (PR/RWA)	13,2%	14,4%	13,3%
Índice de Basileia Amplo (PR/(RWA+RBAN))	13,0%	13,8%	12,4%

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	set/20	dez/19	set/19
Ativos de Alta Liquidez	619,5	748,8	606,9
Saídas Potenciais de Caixa	19,1	19,1	16,6
LCR (%)	3247,0%	3919,1%	3655,5%
Posição de Caixa	913,3	1.137,0	981,1

# Principais *Takeaways*







... acelerando o crescimento...

... mantendo resultados sustentáveis.

R\$ 1.900,7 mi Carteira de Crédito Total (Set/20)

> +2.7 mi Clientes (Set/20)

Pontos de
Atendimento
(Nov/20)

+231,5%
Nº de Correntistas com
Salário/Benefício

(9M20 versus 9M19)

+25,4%
Resultado de
Intermediação Financeira
(9M20 versus 9M19)

+209,8%

Depósitos à Vista
(Set/20 versus Set/19)

23,3% ROAE

(+16,4 p.p. versus 3T19)

(+3,3 p.p. versus 3T19)

4,8%

**ROAA** 

-24.3%

Redução da Taxa de Juros

de Crédito Pessoal

(Set/20 versus Set/19)

+117,7% Lucro Líquido (9M20 versus 9M19)

**ESG** 



#### Equipe de RI

www.agibank.com.br/ri ri@agibank.com.br

#### **Thiago Souza Silva**

Chief Controller and Investor Relations Officer thiago.ssilva@agibank.com.br

#### **Felipe Gaspar Oliveira**

Investor Relations Leader felipe.oliveira1@agibank.com.br

#### **Cassiano de Mattia Tramontin**

Investor Relations Analyst cassiano.tramontin@agibank.com.br

# ApresentaçãoInstitucional