

COMENTÁRIO DE DESEMPENHO

1T21



+104,7% y/y

Contas com Salário
2,9 mi Clientes Totais

+47,6% y/y

Carteira de Crédito
R\$ 2,6 bi

+141 hubs y/y

totalizando 751 hubs
em todo o Brasil (abr/21)

74 NPS

Net Promoter Score

+48,4% y/y

Originação de Crédito
R\$ 1,1 bi

+107,1% y/y

Depósitos à Vista

+43,0% y/y

NII
R\$ 276,9 mi

+37,4% y/y

Receitas de Serviços
R\$ 22,7 mi

+11,5% y/y

Receitas Totais
R\$ 395,7 mi

+58,9% y/y

Lucro Líquido
R\$ 22,5 mi

+55,0% y/y

Patrimônio Líquido
R\$ 825 mi

19,5%

ROAE Ajustado
+0,8 p.p.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O primeiro trimestre de 2021 foi marcado pela **aceleração do nosso crescimento** nas mais diversas frentes. O número de clientes correntistas com salário mais do que duplicou se comparado ao mesmo período do ano anterior, o que permitiu alcançar a marca de **2,9 milhões de clientes**, conferindo principalidade e oportunidades de *cross-selling*. A **originação de crédito atingiu R\$ 1,1 bilhão** no trimestre, o que representa um **crescimento de 48,4%** por dia útil em relação ao mesmo período do ano anterior, um recorde na nossa história. A **carteira de crédito bruta alcançou R\$ 2,6 bilhões**, um **avanço de 47,6%** quando comparado a março de 2020.

Tudo isso porque colocamos sempre o **cliente em primeiro lugar**, sendo o **NPS de 74 pontos** apenas uma evidência de que nossos times são incansáveis na busca pela melhor experiência, garantindo que as necessidades sejam compreendidas, atendidas e as expectativas superadas. Outro reconhecimento é a manutenção do **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 **751 hubs** espalhados pelo Brasil. Nossos consultores - colaboradores exclusivos que têm uma 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.

Nesse trimestre, no qual mais uma vez a nossa cultura de inovação prevaleceu, alcançamos *milestones* estratégicos, financeiros e operacionais, os quais temos a satisfação de compartilhar aqui. Para ajudar o Brasil de verdade e facilitar a vida financeira de milhões de pessoas é que os nossos quase 4 mil colaboradores e, empreendedores acordam cedo todos os dias, ajudando a democratizar o acesso a produtos e serviços financeiros no Brasil, alinhados aos nossos valores:

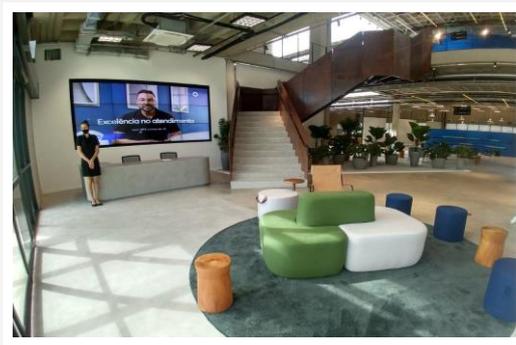
- **PESSOAS** | **Acreditamos no potencial das nossas pessoas e vibramos com suas realizações e felicidade.**
- **CLIENTES** | **Nossa obstinação por fazer o dia de cada cliente melhor é legítima e incansável.**
- **EMPREENDEDORISMO** | **Somos quase 4.000 empreendedores: gostamos e buscamos atitude de dono em cada um.**

Plataforma de Investimentos. Em março de 2021, anunciamos ao mercado a nossa plataforma de investimentos, proporcionando aos nossos clientes uma solução completa em produtos de renda fixa, variável, fundos de investimento e títulos públicos. 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 estará integrada aos serviços de conta corrente do banco, também isentos de taxa de manutenção.

A plataforma de investimentos vai contribuir na atração de novos perfis de investidores, além de atrair mais depósitos à vista e reduzir o nosso custo de *funding* no médio e longo prazo. Vale destacar que, como somos uma instituição pagadora da maior folha de pagamento da América Latina, a plataforma nos dá também a condição de conter a saída de recursos de nosso ecossistema, à medida que oferecemos opções de investimento para todos os perfis de investidores.



Agi Campus. Logo no início do ano, realizamos o *soft opening* do Agi Campus, seguindo todos os protocolos de segurança. O espaço, além de ser a nova sede, tem um valor muito especial para nós, pois lá realizamos ritos de gestão, disseminamos a cultura da instituição e concentramos as integrações e treinamentos de todos os colaboradores, em especial dos nossos consultores que atendem na nossa rede de 751 *hubs*. O Campus está localizado em **São Paulo, na cidade de Campinas**, que é referência quando o assunto é inovação e negócios. Além de ficarmos mais próximos de um dos maiores centros econômicos mundiais, a escolha pela cidade também se deve ao fato desta estar entre as mais inteligentes e conectadas do País. O espaço tem localização estratégica, integrando um *hub* de inovação e tecnologia ocupado hoje por outras grandes empresas, com espaço de 19 mil m², em um complexo com **certificado LEED Gold**, totalmente aderente às **práticas ESG**.



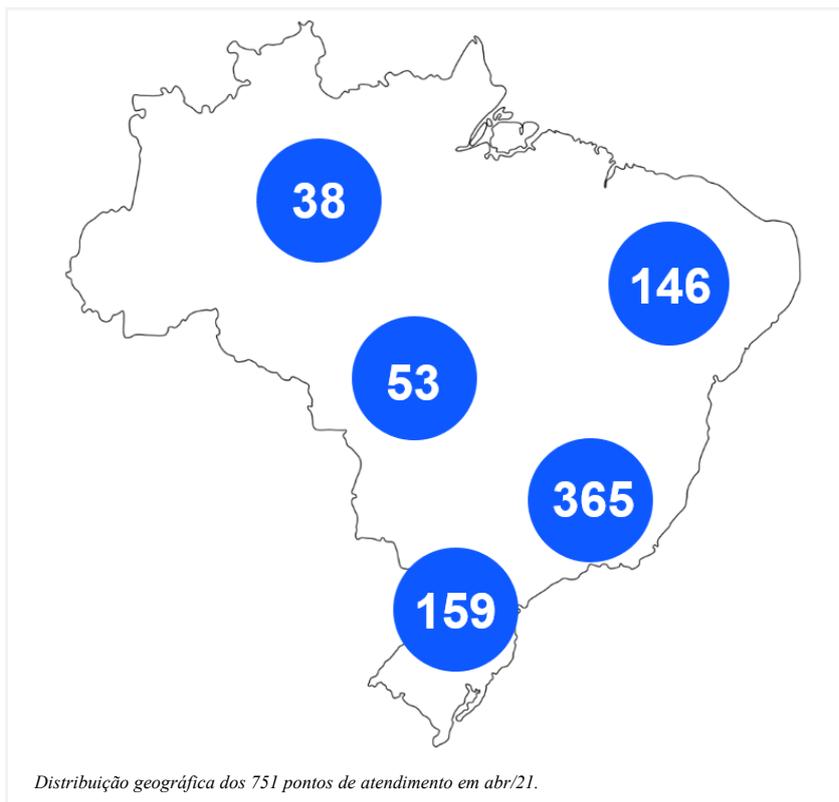
Agi Lab. Também nesse primeiro trimestre, inauguramos em Porto Alegre o Agi Lab, nosso *coworking*, mantendo a nossa operação no RS, junto ao **Instituto Caldeira**. A instalação no Instituto Caldeira - iniciativa privada que teve origem a partir de 39 empresas fundadoras com o objetivo de promover a transformação e conectar o Rio Grande do Sul aos temas da Nova Economia - vai conferir ao banco uma maior proximidade com *startups* de diversos segmentos, o que está totalmente alinhado ao nosso DNA de inovação.



HypeFlame. No final do ano passado, anunciamos a HypeFlame. O *spin-off* da área de tecnologia do banco (subsidiária controlada pelo Agibank) teve como objetivo tornar ainda mais relevante o seu papel, respondendo por toda a infraestrutura e arquitetura tecnológica, engenharia de dados, agenda de transformação do core bancário, evolução das soluções de canais, conta corrente, meios de pagamentos, operações de crédito, investimentos e, especialmente, *big data*. Em termos de atração de talentos e potencial de marca empregadora, a HypeFlame já mostrou para que veio: nos três primeiros meses do ano, **contratamos 120 profissionais de tecnologia**, atingindo a marca de mais de 500 profissionais, sendo 80% engenheiros, reforçando e criando novas *squads* com foco na entrega dos projetos do Agibank. E a HypeFlame tem potencial para ir além, disponibilizando produtos e serviços de tecnologia ao mercado, e eventualmente, acelerando o seu próprio crescimento por meio de aquisições.

Data Science & Credit Modeling. No primeiro trimestre, os nossos cientistas de dados se dedicaram no desenvolvimento de modelos para auxiliar a tomada de decisão das mais diversas áreas do banco. 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 em mais de 20% a taxa de juros média e a inadimplência, culminando em um **NPL (over 90)** que passou de 26,6% da carteira de crédito bruta em mar/20 para **8,7% em mar/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.

Omnichannel. Oferecemos uma jornada cada vez mais digital ao nosso cliente, independentemente do canal que ele acessa, e os nossos *hubs* são mais uma oportunidade para entregarmos essa experiência fluida, sem fricção. Atualmente estamos presentes fisicamente em todas as cidades brasileiras com mais de 100 mil habitantes, com **751 hubs**, sendo essa rede física comparável aos grandes varejistas brasileiros em termos de número de pontos. Os nossos *hubs* são mais do que um espaço de atendimento presencial: são mecanismos para a alfabetização financeira e digital dos nossos clientes, que podem resolver as suas necessidades financeiras com a ajuda da tecnologia, com rede



Distribuição geográfica dos 751 pontos de atendimento em abr/21.

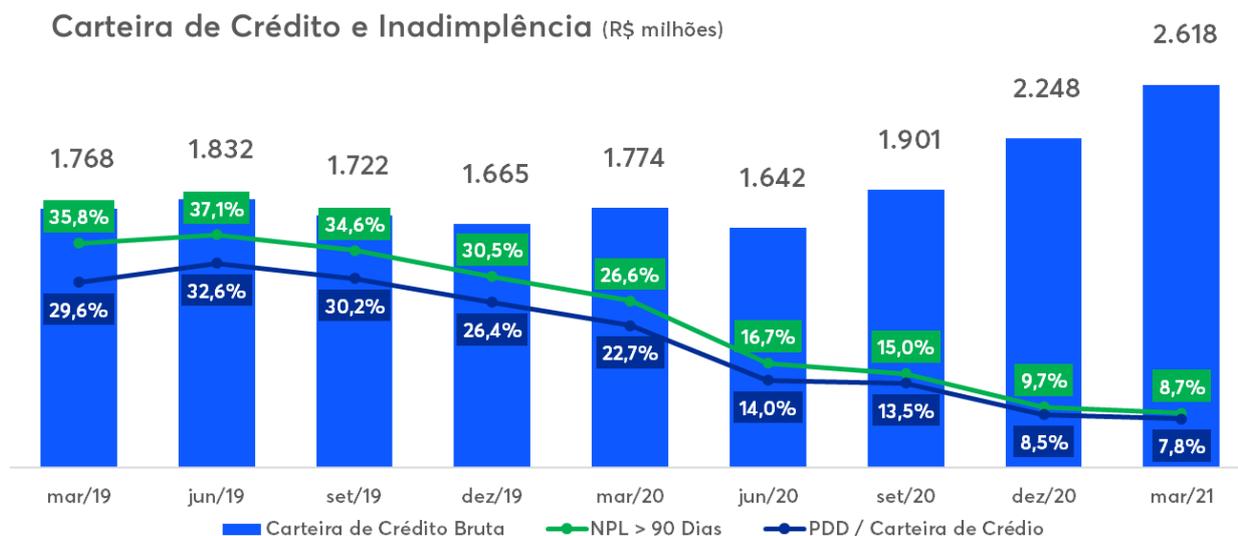
Wi-Fi gratuita para baixar o aplicativo, abrir a conta, portar o salário ou escolher receber o benefício pelo Agibank e, em breve, usufruir de muitos outros serviços, além dos financeiros. Adicionalmente, seguimos aprimorando nossos canais digitais, desde a reformulação da experiência nos ATMs até o *App* e *internet banking*, sempre construídos “a quatro mãos” com os clientes. 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.

Resultados Financeiros e Operacionais. No 1T21, apresentamos uma evolução importante nos indicadores 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\$ 2.618,2 milhões (+47,6% versus 1T20)** e um resultado de intermediação financeira de R\$ 276,9 milhões (+43,0% versus 1T20). Com o lucro líquido de R\$ 22,5 milhões (+58,9% versus 1T20), atrelados a uma margem líquida de 8,1%, chegamos a um retorno sobre o patrimônio líquido médio ajustado (ROAE Ajustado) de 19,5% e um retorno sobre o ativo médio ajustado (ROAA Ajustado) de 3,5%. Finalizamos o primeiro trimestre com uma posição de caixa de R\$ 1.264,0 milhões (+24,7% versus 1T20) e os indicadores de risco e liquidez apresentados – Índice de Basileia Ajustado de 15,6% e *Liquidity Coverage Ratio* (LCR) de 5.487,3% – ilustram as nossas satisfatórias posições de capital e liquidez.

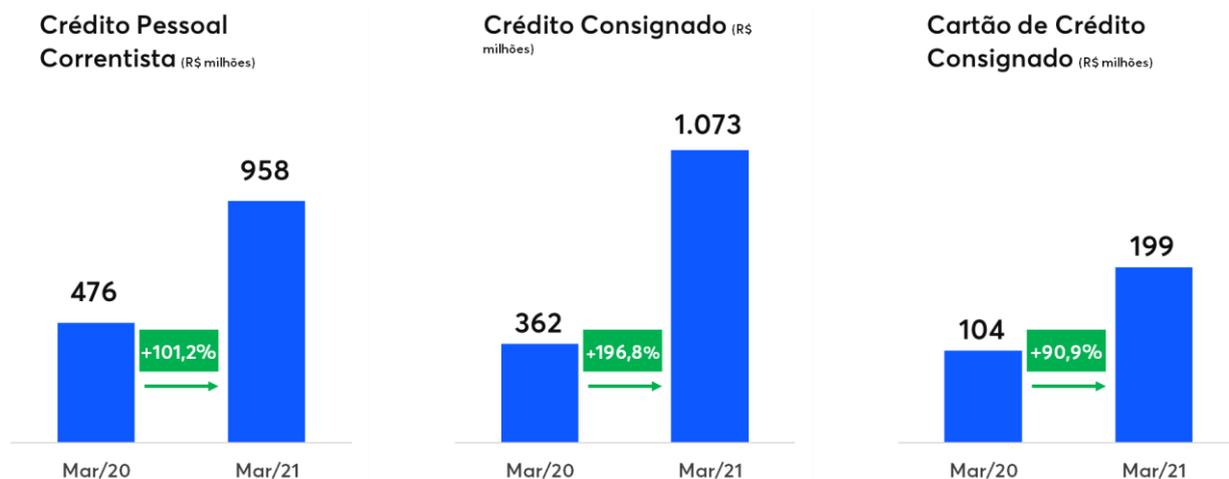
Diante de um ambiente macroeconômico ainda complexo, as nossas vantagens competitivas ficam em evidência, permitindo que o Agibank se destaque em um cenário adverso e cresça consistentemente. O modelo *asset light* permite que possamos nos adequar a essa nova dinâmica de forma ágil, por meio de uma estrutura 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 para o nosso público-alvo. 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.

Crédito. Em março de 2021, registramos mais de **96% 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 8,7% em mar/21, o que significa uma redução significativa em relação a mar/20. Outro indicador que corrobora com essa visão é a PDD que, em mar/21, representou 7,8% da carteira de crédito bruta, ou seja, uma redução de 14,9 p.p. comparada a mar/20, o que representa um menor *cost of risk* e um indicativo positivo para os próximos períodos.

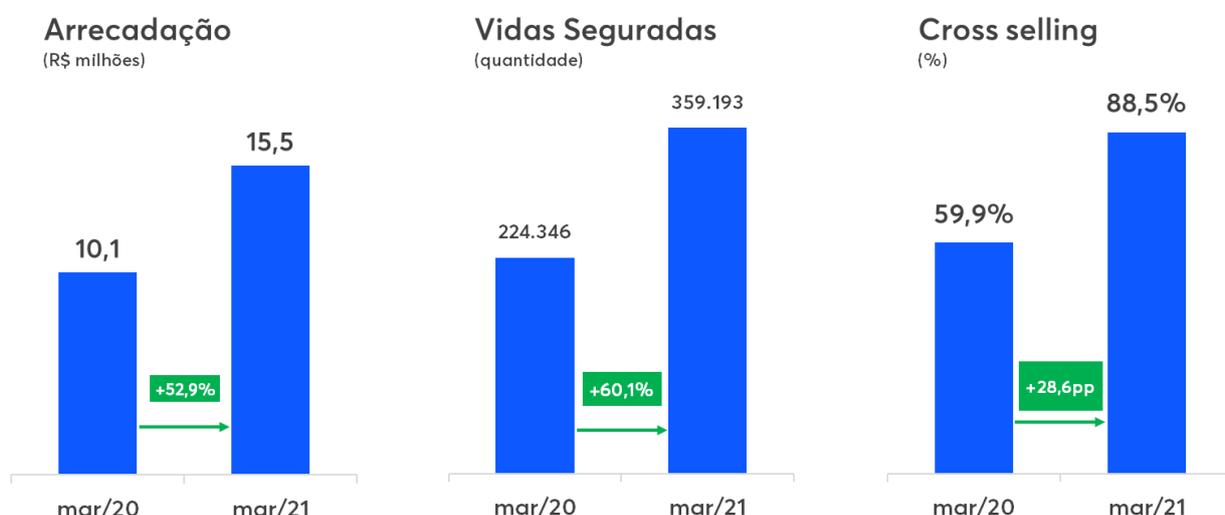


A trajetória de alteração gradual do perfil da carteira de crédito se manteve, favorecendo linhas com menores riscos e taxas nominais, como as de **crédito consignado e cartão consignado, que avançaram 196,8% e 90,9% respectivamente em relação a mar/20** e já registram uma participação no portfólio de 49,3% (*versus* 27,9% em mar/20). Adicionalmente, em linha com a estratégia de estreitar o relacionamento com o cliente, **ampliamos em 101,2% a carteira de crédito pessoal para clientes correntistas**, o que já representa 37,1% do total da carteira de crédito e é quase o triplo da fatia para não-correntistas. Além disso, 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.



Seguros. Ainda em 2020, finalizamos o processo de licitação que envolveu mais de 15 seguradoras do mercado, anunciando a italiana Generali - um dos maiores grupos de gestão de ativos e top 5 global em seguros - como parceira exclusiva para comercialização do produto seguro vida em grupo para os próximos 6 anos. O resultado da parceria é um produto mais completo para o nosso cliente, com *upgrade* nos serviços e no valor das coberturas, pelo mesmo preço do seguro anteriormente oferecido, agregando serviços de auxílio funeral e ressarcimento de despesas em compra de medicamentos, além de prêmio semanal de R\$ 5 mil pela Loteria Federal.

Encerramos março de 2021 com aproximadamente **360 mil vidas seguradas**, o que significa um aumento de **60,1%** em relação a mar/20 e de **15,6%** em relação a dez/20, com idade média de 59 anos. O índice de **cross-selling em novos contratos é de 88,5%**, em linha com a estratégia de relacionamento e com o perfil da carteira de crédito que o Agibank origina. No 1T21, foram arrecadados R\$ 15,5 milhões em prêmios de seguro, um aumento de **52,9%** em relação ao 1T20 e de **6,0%** em comparação com 4T20.



Perspectivas. Ao longo da nossa trajetória, fica cada vez mais muito claro o problema que de fato nos propomos a resolver para as pessoas: **não acreditamos em um banco 100% digital e, muito menos, em um banco 100% físico. Acreditamos na execução omnichannel, voltada para as necessidades do Brasil de verdade.** Quantas pessoas conseguem, de fato, utilizar um app bancário ou o *internet banking* sem dificuldade no nosso País? A nossa realidade é muito mais adversa, com uma imensa camada de pessoas vivendo com muita dificuldade. E os problemas não param apenas na digitalização desse público: muitos se sentem intimidados e excluídos do atendimento dos bancos tradicionais, nos quais não recebem a atenção que precisam e as orientações necessárias para dar conta da sua vida financeira.

Nesses mais de 20 anos, fomos agregando fortalezas que hoje nos permitem ir além. **A partir da nossa base de 3 milhões de clientes correntistas e não correntistas, dos mais de R\$ 10 bilhões de cash in que já obtemos anualmente, da nossa cultura de inovação, data-driven e dos nossos mais de 760 hubs**, queremos estender a experiência do nosso NPS de mais de 70 pontos para encantar e superar as expectativas de um mercado endereçável ainda maior.

Acreditamos que a digitalização bancária deve ser assistida e isso é possível em nossos *hubs*. Nossos consultores são altamente qualificados para acolher bem esse público, entender suas dificuldades e necessidades. Acreditamos que cada *hub* deve oferecer uma experiência de pertencimento, de conexão e aprendizado para essas pessoas. Ao mesmo tempo, essa estratégia vem se comprovando eficaz, na medida em que ficamos cada vez menos dependentes de marketing

digital, **reduzindo o CAC (client acquisition cost) e gerando um primeiro flywheel relevante no modelo de negócio.**

Muitas pessoas ainda usam dinheiro físico no dia a dia, porque ninguém as ensinou que pode ser diferente. É por isso que o nosso processo é totalmente de educação para uso das soluções, o que faz com que o cliente vá ganhando independência, vai aprendendo desde a consultar o saldo, até realizar outras transações online. Dessa dinâmica **vem um segundo flywheel importante, pois o CTS (cost to serve) é decrescente, disponibilizando os nossos consultores para gerarem novas operações.** Os resultados estão aparecendo: nesse primeiro trimestre as transações digitais dos nossos clientes mais do que duplicaram. Segundo uma pesquisa da consultoria Bain & Company, apenas 8% da população madura no Brasil é digital. No Agibank, esse patamar é de 45%.

Ainda, nessa linha, em março avançamos mais um degrau, promovendo o lançamento controlado da nossa plataforma de investimentos e, em breve, colocaremos no ar um **novo aplicativo**, que também será uma plataforma para abertura de contas, contendo um **marketplace de serviços financeiros e não-financeiros**, o que possibilitará dentre muitas outras oportunidades, uma melhor otimização do espaço dos *hubs*, servindo de *showroom* para produtos de *sellers*, por exemplo. A nova plataforma terá um formato de *member get member* com *cash back*, o que permitirá criar uma rede exponencial. Com o lançamento do novo app, seremos como uma mola comprimida, com capacidade de acelerar ainda mais o crescimento. Além da construção de um ecossistema completo para os clientes, também vai ajudar a endereçar o *funding* do Agibank, atraindo depósitos a vista, impulsionando a estratégia *asset light* e melhorando a capacidade de alavancagem.

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, mas que essa **expansão para um universo de 160 milhões de pessoas** que querem ter acesso a melhores serviços financeiros e não financeiros **é natural.**

Quando olhamos para os próximos trimestres, a nossa visão é de que será mais um ano de **crescimento consistente das nossas carteiras-core**, de continuidade da nossa expansão física e digital, de ampliação da atuação com a nova sede do Agibank em São Paulo, consolidando um **ecossistema** que atende as 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 2021 focados no 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 Agibank agradece aos seus clientes, colaboradores, prestadores de serviços e parceiros pelo apoio, empenho, coragem, confiança e dedicação em mais um trimestre.

São Paulo, 13 de maio de 2021.
A Diretoria

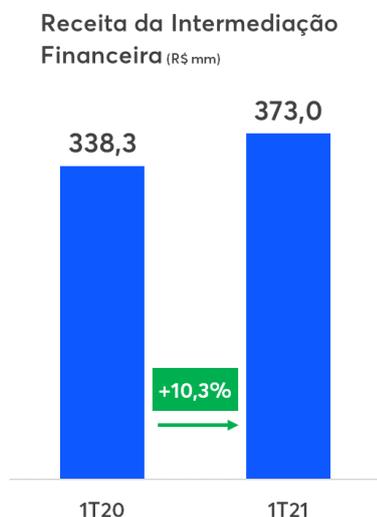
PRINCIPAIS INDICADORES

Em R\$ milhões, exceto quando indicado		1T21	1T20	1T21/1T20
DRE	Receita da Intermediação Financeira	373,0	338,3	10,3%
	Despesas da Intermediação Financeira	(96,1)	(144,6)	-33,5%
	Resultado da Intermediação Financeira	276,9	193,7	43,0%
	Despesas Operacionais	(237,7)	(175,5)	35,5%
	Resultado Operacional	39,2	18,2	115,3%
	Lucro Líquido	22,5	14,2	58,9%
Desempenho	ROAE ⁽¹⁾ a.a. (%)	16,6%	18,7%	-2,1 p.p.
	ROAE ⁽¹⁾ a.a. (%) - Ajustado	19,5%	18,7%	0,8 p.p.
	ROAA ⁽²⁾ a.a. (%)	3,4%	3,8%	-0,4 p.p.
	ROAA ⁽²⁾ a.a. (%) - Ajustado	3,5%	3,8%	-0,3 p.p.
	Margem Financeira Líquida ⁽³⁾ a.a. (%)	34,1%	34,1%	0,0 p.p.
	Índice de Eficiência Operacional ⁽⁴⁾ (%)	72,2%	58,2%	14,0 p.p.
	IEO ajustado ao risco ⁽⁵⁾ (%)	86,9%	91,3%	-4,4 p.p.
	Margem Líquida ⁽⁶⁾ (%)	8,1%	7,3%	0,8 p.p.
Balanco	Patrimônio Líquido	825,2	532,5	55,0%
	Patrimônio Líquido - Ajustado ⁽⁷⁾	625,2	532,5	17,4%
	Ativos Totais	4.044,7	2.648,3	52,7%
	Posição de Caixa	1.264,3	1.013,6	24,7%
	Carteira de Crédito Bruta	2.618,2	1.774,2	47,6%
	Alavancagem ⁽⁸⁾	3,2	3,3	-0,1 p.p.
	PCLD/Carteira de Crédito Bruta (%)	7,8%	22,7%	-14,9 p.p.
	NPL (> 90) (%)	8,7%	26,6%	-17,9 p.p.
	Índice de Basileia Prudencial (%)	15,6%	13,4%	2,2 p.p.
Outros	Nº de Clientes	2.865.126	2.639.700	8,5%
	Hubs (Pontos de Atendimento)	723	604	19,7%

(1) ROAE = Lucro Líquido 12M / Patrimônio Líquido Médio. ROAE Ajustado desconsidera o aporte de capital ocorrido em Dezembro/2020; (2) ROAA = Lucro Líquido 12M / Ativo Médio. ROAA Ajustado desconsidera o aporte de capital ocorrido em Dezembro/2020; (3) Margem Financeira Líquida = Resultado Bruto da Int. Fin. 12M / Ativo Remunerável Médio; (4) 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; (5) 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; (6) Margem Líquida = Lucro Líquido / Resultado Bruto da Int. Fin.; (7) Patrimônio Líquido Ajustado desconsidera o aporte de capital ocorrido em Dezembro/2020; (8) Alavancagem = Carteira de Crédito Bruta / Patrimônio Líquido.

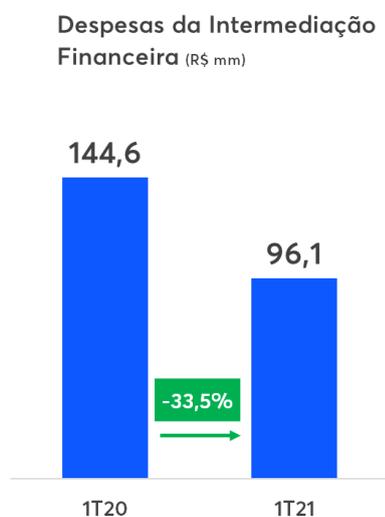
DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

RECEITA DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA



A Receita da Intermediação Financeira atingiu R\$ 373,0 milhões em mar/21, o que representa um avanço de 10,3% em relação ao mesmo período de 2020, principalmente pelo aumento da originação de crédito, não obstante ao 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 20% das taxas de juros de crédito pessoal, 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\$ 96,1 milhões no 1T21, representando uma redução de 33,5% em relação ao 1T20, principalmente em razão de uma menor Provisão para Devedores Duvidosos (PDD), refletindo o melhor mix de carteira e a melhor eficiência nas etapas de ciclo de crédito, desde a modelagem, concessão e manutenção das operações.

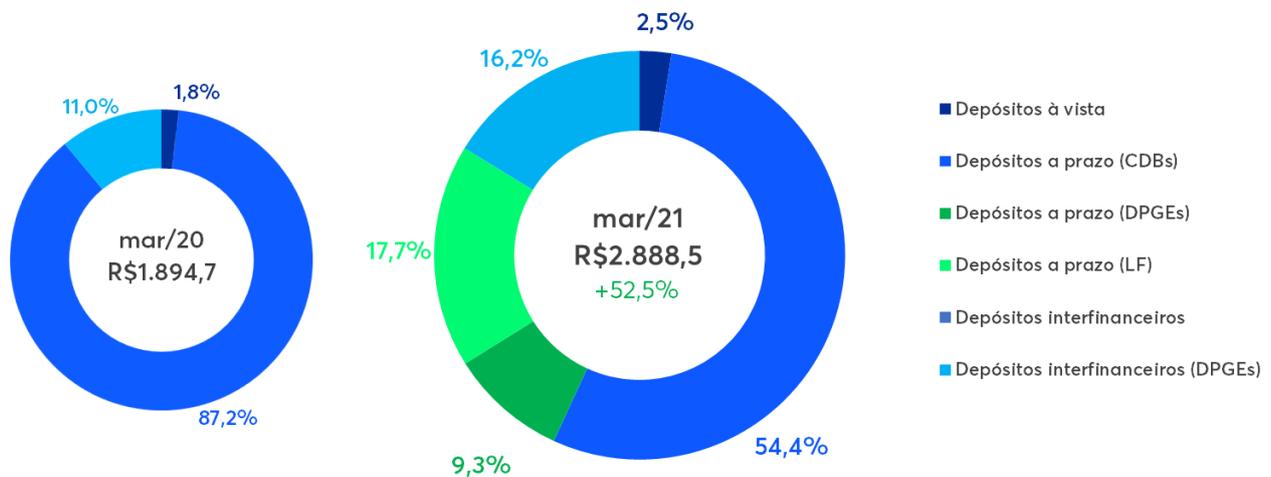
Com relação ao *funding*, o Banco possui uma estrutura de captação de recursos composta, principalmente, por captações por meio de CDBs, que é adequada ao perfil da sua carteira de crédito, a qual é gerida de forma conservadora, mantendo níveis confortáveis de liquidez.

O Agibank distribui os seus títulos emitidos através de mais de 40 plataformas e segue em um processo paulatino de diversificação de suas fontes de captação, o que se comprova salutar e eficiente

em termos de desconcentração e custos, notadamente com a emissão de Letras Financeiras, pública, bilaterais e subordinada.

Em 2020, o Banco Central do Brasil emitiu resoluções com o objetivo de incrementar a liquidez no sistema financeiro brasileiro, com destaque para os Depósitos a Prazo com Garantia Especial (NDPGE) e para a Letra Financeira Garantida (LFG), esta última com um custo de Selic + 0,6% a.a. e como contraparte o próprio Banco Central. Em mar/21 já foram tomados aproximadamente R\$ 1,0 bilhão nessas linhas, e o Banco segue estudando novas linhas de captação para uso em 2021, assim como os limites ainda disponíveis para captação através de DPGE, sempre buscando alternativas destinadas a redução do custo de captação, qualidade na diversificação do *funding* e manutenção de níveis confortáveis de liquidez.

Breakdown da Carteira Passiva (R\$ mm)



Cabe destacar o incremento do volume de Depósitos à Vista, que atingiu R\$ 71,9 milhões em mar/21 (+107,1% YoY). 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.

RESULTADO BRUTO DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA

Resultado da Intermediação Financeira e Margem Financeira Líquida (R\$ mm)



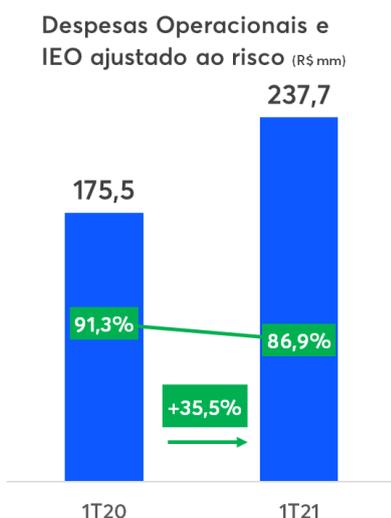
O Resultado Bruto da Intermediação Financeira totalizou R\$ 276,9 milhões em mar/21, o que representa um avanço de 43,0% em relação ao mesmo período do ano anterior, resultante de um aumento da Receita de Intermediação, aliado a uma redução das Despesas de Intermediação. A Margem Financeira Líquida anualizada, calculada ao relacionar o Resultado Bruto da Intermediação Financeira com os Ativos Remuneráveis, permaneceu em 34,1% em março de 2021.

RECEITAS DE SERVIÇOS

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	1T21	1T20	1T21/1T20
Comissões	12,3	7,0	76,8%
Taxas de Administração de Consórcios	1,1	0,8	35,4%
Confecção de cadastro	3,5	3,8	-7,0%
Anuidades	1,4	2,1	-33,5%
Rendas com outros serviços	4,4	2,9	51,6%
Total	22,7	16,5	37,4%

As Receitas de Serviços, que representam as receitas de tarifas e de prestações de serviços, totalizaram R\$ 22,7 milhões no 1T21, o que representa um avanço de 37,4% em relação ao 1T20. A principal razão para este avanço foi o aumento das comissões sobre corretagem de seguros. No trimestre, nossos produtos de seguro de vida registraram *cross selling* de acima de 70,0% com as operações de crédito.

DESPESAS OPERACIONAIS



As Despesas Operacionais líquidas apresentaram aumento de 35,5% em relação ao primeiro trimestre de 2020, atingindo R\$ 237,7 milhões no 1T21, ocasionado pelos investimentos constantes em tecnologia e na expansão da nossa rede de *hubs* físicos.

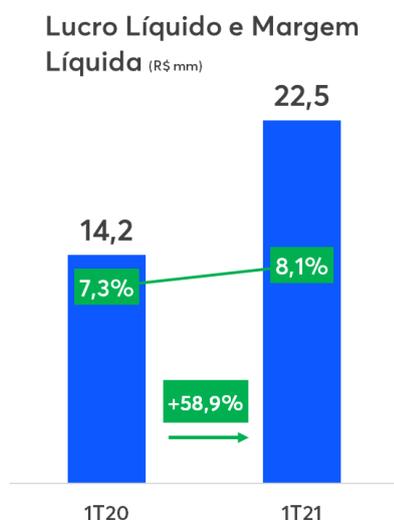
O Índice de Eficiência Operacional (IEO) ajustado ao risco, cuja metodologia de cálculo é demonstrada a seguir, atingiu 86,9% em mar/21, uma melhoria de -4,4 p.p. em comparação com mar/20, principalmente em função das menores despesas de PDD.

ÍNDICE DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	1T21	1T20	1T21/1T20
Despesas de Pessoal*	(105,2)	(29,7)	254,6%
Outras Despesas Administrativas	(122,9)	(144,0)	-14,6%
Despesas Tributárias	(31,9)	(17,9)	78,7%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(0,4)	(0,5)	-9,3%
Despesas Totais	(260,5)	(192,0)	35,6%
Resultado de Interm. Financeira antes PDD	338,2	313,1	8,0%
Receitas de Prestação de Serviços	22,7	16,5	37,4%
Receitas Totais	361,0	329,7	9,5%
Índice de Eficiência Operacional (IEO) (%)	72,2%	58,2%	14,0 p.p.
PDD	(61,4)	(119,4)	-48,6%
Resultado de Interm. Financeira	276,9	193,7	42,9%
IEO ajustado ao risco (%)	86,9%	91,3%	-4,4 p.p.

*inclui a despesa com participações no resultado

LUCRO LÍQUIDO



O Lucro Líquido do Agibank no 1T21 foi de R\$ 22,5 milhões, um avanço de 58,9% comparado ao 1T20, com Margem Líquida de 8,1%.

Esse resultado comprova o sucesso da estratégia de reorientação do *mix* da carteira de crédito e da busca da principalidade dos clientes.

DIVIDENDOS E JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO

No primeiro trimestre de 2021, foi aprovado o pagamento de juros sobre o capital próprio e dividendos no montante bruto de R\$ 8,9 milhões.

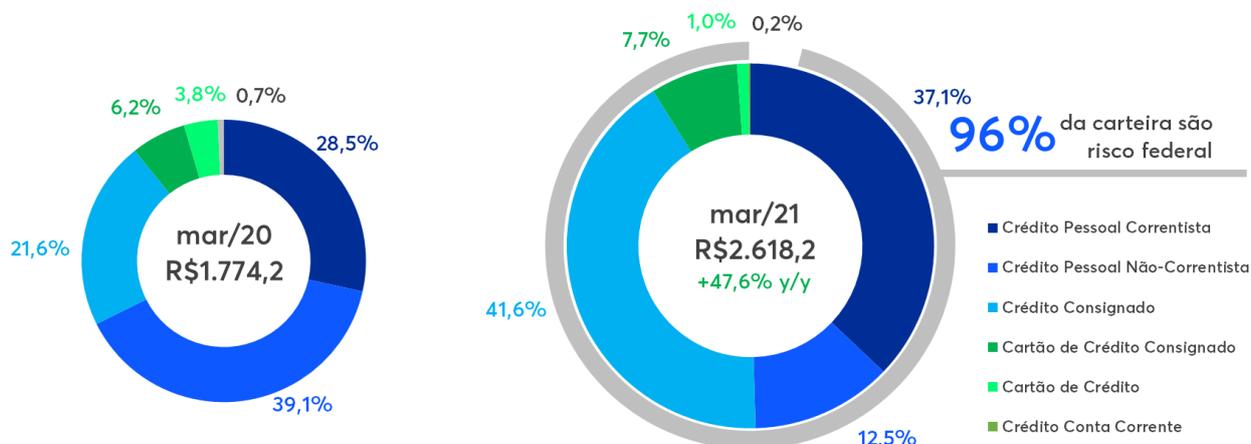
ANÁLISE DAS OPERAÇÕES DE CRÉDITO

CARTEIRA DE CRÉDITO

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	Carteira			Var. %	
	mar/21	dez/20	mar/20	mar/21 x dez/20	mar/21 x mar/20
Carteira de Crédito					
Crédito Pessoal	1.279,3	1.063,3	1.130,2	20,3%	13,2%
Crédito Pessoal Correntista	957,7	734,3	475,9	30,4%	101,2%
Crédito Pessoal Não-Correntista	321,7	329,0	654,3	-2,2%	-50,8%
Crédito Consignado	1.072,9	920,3	361,5	16,6%	196,8%
Cartão de Crédito Consignado	198,9	194,7	104,2	2,2%	90,9%
Cartão de Crédito	26,4	27,9	64,3	-5,3%	-58,9%
Crédito Conta Corrente	4,0	4,2	11,2	-4,1%	-64,5%
Total de Operações de Crédito	2.581,5	2.210,4	1.671,4	16,8%	54,5%
Títulos e Créditos a Receber	36,7	37,7	102,8	-2,6%	-64,3%
Total Carteira de Crédito Bruta	2.618,2	2.248,0	1.774,2	16,5%	47,6%
PCLD - Operações de Crédito	(201,4)	(187,5)	(379,3)	7,4%	-46,9%
PCLD - Títulos e Créditos a Receber	(1,8)	(1,0)	(5,1)	82,2%	-65,4%
Total Carteira de Crédito Líquida	2.415,1	2.059,6	1.389,8	17,3%	73,8%

Em 31 de março de 2021, a Carteira de Crédito Bruta somava R\$ 2.618,2 milhões, avançando 47,6% em relação a março de 2020 e ainda 16,5% em comparação com dezembro de 2020. Novamente, os destaques ficam por conta dos crescimentos das carteiras de Crédito Pessoal Correntista e Crédito Consignado, que somadas à carteira de Cartão de Crédito Consignado, representam 86,4% do total da carteira de crédito (*versus* 56,3% em março de 2020). Vale destacar que, em março de 2021, aproximadamente 96,0% da carteira de crédito contava com órgãos federais como contraparte, o que reduz sensivelmente o risco do portfólio. A Carteira de Crédito, líquida da provisão para créditos de liquidação duvidosa, somou R\$ 2.415,1 milhões, sendo 73,8% e 17,3% superior as posições de março 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	mar/21	dez/20	mar/20	mar/21	dez/20	mar/20	mar/21	dez/20	mar/20
A	0,5%	2.231,1	1.876,1	1.084,0	(11,2)	(9,4)	(5,4)	85%	85%	65%
B	1%	53,0	38,3	45,6	(0,5)	(0,4)	(0,5)	2%	2%	3%
C	3%	62,5	46,7	52,0	(1,9)	(1,4)	(1,6)	2%	2%	3%
D	10%	43,0	34,8	44,9	(4,3)	(3,5)	(4,5)	2%	2%	3%
E	30%	32,4	29,9	58,7	(9,7)	(9,0)	(17,6)	1%	1%	4%
F	50%	26,3	27,8	47,5	(13,2)	(13,9)	(23,8)	1%	1%	3%
G	70%	24,9	22,8	42,1	(17,4)	(16,0)	(29,5)	1%	1%	3%
H	100%	144,9	134,0	296,6	(144,9)	(134,0)	(296,6)	6%	6%	18%
Total		2.618,2	2.210,4	1.671,4	(203,1)	(187,5)	(379,3)	100%	100%	100%

GESTÃO DE CAPITAL

ÍNDICE DE BASILEIA

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	mar/21	dez/20	mar/20
Patrimônio de Referência Nível I	695,3	501,9	460,1
Capital Principal	695,3	501,9	460,1
Patrimônio de Referência (PR)	746,7	552,0	493,0
Patrimônio de Referência Nível II	51,4	50,0	33,0
Parcela de risco de crédito (RWAc)	1.964,7	1.684,6	1.362,5
Parcela de risco de mercado (RWAm)	41,0	26,8	13,8
Parcela de risco operacional (RWAo)	2.741,2	2.696,7	2.515,1
Ativos Ponderado pelo Risco (RWA)	4.746,9	4.408,1	3.891,3
Risco Banking (RBAN)	42,6	42,1	154,4
Índice de Basileia (PR/RWA)	15,7%	12,5%	12,7%
Índice de Basileia Amplo (PR/(RWA+RBAN))	15,6%	12,4%	12,2%

O Índice de Basileia atingiu 15,6% em março de 2021, um aumento de 2,9 p.p. em reação a mar/20, também impulsionado com o aporte de R\$ 200 milhões da Vinci Partners.

GESTÃO DE LIQUIDEZ

LIQUIDITY COVERAGE RATIO (LCR) e POSIÇÃO DE CAIXA

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	mar/21	dez/20	mar/20
Ativos de Alta Liquidez	892,3	924,7	516,0
Saídas Potenciais de Caixa	16,2	12,9	35,5
LCR (%)	5487,3%	7189,5%	1451,8%
Posição de Caixa	1.264,3	1.499,5	1.011,2

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 março de 2021, o LCR atingiu 5.487,3% mantendo o Banco com uma posição de liquidez bastante confortável. A posição de Caixa do Banco atingiu R\$ 1.264,3 milhões em março de 2021, um avanço de 25,0% em relação ao saldo de março de 2020.

GERENCIAMENTO DE RISCOS

O Agibank 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, e sistemas modernos para medir, monitorar, avaliar e mitigar continuamente as exposições da instituição.

Seguindo as melhores práticas para gestão de riscos, o Agibank 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 Agibank, em 31 de março de 2021, era composto por 418.159.216 ações ordinárias, 17.030.139 ações preferenciais Classe A (PNA), 145.674.473 ações preferenciais Classe B (PNB), 77.235.516 ações preferenciais Classe C (PNC), e 10.000 ações preferenciais Classe D (PND), todas nominativas e sem valor nominal. Desse montante, o valor de R\$ 200.000, correspondente a aumento de capital social realizado pela Companhia em dezembro de 2020, mediante a emissão de 77.235.516 ações preferenciais Classe C, já aprovado pelo Banco Central no início de março de 2021.

OUVIDORIA

O Agibank 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 à perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas à 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 AGIBANK

O Agibank é um banco obstinado pelo cliente e que incentiva diariamente os seus 4 mil empreendedores a ter atitude de dono, na crença de que colaboradores felizes são capazes de transformar e fazer o dia a dia das pessoas melhor. Digital sempre e presencial quando o cliente precisa, oferece produtos e serviços simples e acessíveis para descomplicar a vida financeira de milhares de brasileiros. Para quem prefere resolver tudo digitalmente tem aplicativo, internet banking, chat e uma central de relacionamento sempre disponível. Para quem não abre mão do atendimento olho no olho são mais de 760 *hubs* em todo o Brasil. No portfólio, serviços de conta corrente sem taxa de manutenção, cartão de débito e crédito, linhas de crédito, investimentos e seguros. Por meio de uma rede de parceiros, disponibiliza mais de 30 mil terminais para saque e mais de 2 milhões de estabelecimentos credenciados para pagamento via QR Code.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

ri@agibank.com.br

THIAGO SOUZA SILVA

CFO & IRO

thiago.ssilva@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

Balanço Patrimonial | Ativo Consolidado

(Em milhares de reais)

ATIVO	mar/21 <i>não auditado</i>	dez/20	mar/20 <i>não auditado</i>	mar/21 x dez/20	mar/21 x mar/20
Circulante	2.538.551	2.526.907	1.987.591	0,5%	27,7%
Disponibilidades	63.485	121.132	31.714	-47,6%	100,2%
Aplicações interfinanceiras de liquidez	181.882	404.906	602.589	-55,1%	-69,8%
TVM e instrumentos financeiros derivativos	673.963	611.494	148.905	10,2%	352,6%
Relações interfinanceiras	3.599	3.237	476	11,2%	656,1%
Operações de crédito	1.691.118	1.464.217	1.395.887	15,5%	21,2%
Valores a receber sociedades ligadas	1.552	265	10.635	485,7%	-85,4%
Títulos de créditos a receber	36.691	37.665	102.807	-2,6%	-64,3%
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(178.279)	(169.689)	(368.724)	5,1%	-51,6%
Provisão para outros créditos de liquidação duvidosa	(1.750)	(961)	(5.064)	82,1%	-65,4%
Impostos e contribuições a recuperar	18.944	14.386	23.171	31,7%	-18,2%
Devedores diversos	39.833	34.902	40.647	14,1%	-2,0%
Despesas antecipadas	7.513	5.353	4.548	40,4%	65,2%
Realizável a Longo Prazo	1.348.719	1.215.441	579.955	0,0%	132,6%
TVM e instrumentos financeiros derivativos	344.971	361.936	230.405	-4,7%	49,7%
Operações de crédito	890.430	746.174	275.824	19,3%	222,8%
Títulos de créditos a receber	7	5	2	40,0%	250,0%
Recursos a receber de grupos encerrados	2.590	2.627	2.591	-1,4%	0,0%
Devedores por depósitos em garantia	22.157	20.864	2.506	6,2%	784,2%
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(23.088)	(17.768)	(10.922)	29,9%	111,4%
Créditos tributários	94.245	85.520	75.298	10,2%	25,2%
Despesas antecipadas	8.241	6.836	4.251	20,6%	93,9%
Devedores diversos	9.166	9.247	-	-0,9%	-
Permanente	157.418	130.240	80.789	20,9%	94,9%
Investimentos	45	45	34	0,0%	32,4%
Imobilizado	35.964	25.255	12.300	42,4%	192,4%
Intangível	121.409	104.940	68.455	15,7%	77,4%
TOTAL ATIVO	4.044.688	3.872.588	2.648.335	4,4%	52,7%

Balanço Patrimonial | Passivo Consolidado

(Em milhares de reais)

PASSIVO	mar/21 <i>não auditado</i>	dez/20	mar/20 <i>não auditado</i>	mar/21 x dez/20	mar/21 x mar/20
Circulante	1.226.822	1.127.305	1.000.041	8,8%	22,7%
Depósitos a vista	71.937	68.318	34.734	5,3%	107,1%
Depósitos interfinanceiros	21.904	78.810	-	-72,2%	-
Depósitos a prazo	459.789	349.457	828.734	31,6%	-44,5%
Carteira própria	-	2.499	-	-	-
Recursos de aceites cambiais	-	-	236	-	-
Recursos de letras imobiliárias, hipotecárias, de crédito e similares	451.645	447.872	5.508	0,8%	8099,8%
Relações interfinanceiras	579	-	365	-	58,6%
Obrigações por empréstimos	2.006	2.002	-	0,2%	-
Cobrança e arrecadação de tributos e assemelhados	2.018	7	891	28728,6%	126,5%
Sociais e estatutárias	15.078	23.529	26.455	-35,9%	-43,0%
Negociação e intermediação de valores	240	-	103	-	133,0%
Fiscais e previdenciárias	47.525	32.901	14.239	44,4%	233,8%
Obrigações por recursos de consorciados- grupos encerrados	508	696	816	-27,0%	-37,7%
Outros passivos	153.593	121.214	87.960	26,7%	74,6%
Exigível a Longo Prazo	1.992.135	1.934.976	1.115.575	3,0%	78,6%
Depósitos a prazo	1.377.858	1.373.045	822.687	0,4%	67,5%
Depósitos interfinanceiros	446.674	399.723	-	11,7%	-
Recursos de letras imobiliárias, hipotecárias, de crédito e similares	-	-	169.817	-	-
Recursos pendentes de recebimento-cobrança judicial	2.590	2.627	2.591	-1,4%	0,0%
Obrigações por empréstimos	4.000	4.000	-	0,0%	-
Instrumentos de dívida elegíveis a capital	58.721	57.204	32.960	2,7%	78,2%
Rendas a apropriar	-	-	50.000	-	-
Provisões para passivos cíveis e trabalhistas	102.292	98.377	37.520	4,0%	172,6%
Participação de acionistas não controladores	495	415	219	19,3%	126,0%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	825.236	809.892	532.500	1,9%	55,0%
Capital social	531.080	531.080	321.500	0,0%	65,2%
Reservas de capital	9.896	9.896	11.436	0,0%	-13,5%
Reservas de lucros	262.774	270.988	186.590	-3,0%	40,8%
Ajuste a valor de mercado - TVM	(1.010)	(2.809)	(67)	-64,0%	1407,5%
(-)Ações em tesouraria	-	-	(1.112)	-	-
Lucros acumulados	22.496	737	14.153	2952,4%	58,9%
TOTAL PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.044.688	3.872.588	2.648.335	4,4%	52,7%

Demonstração do Resultado – Consolidado

(Em milhares de reais)

DRE	1T21	1T20	1T21/1T20
RECEITAS DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	373.015	338.265	10,3%
Receita de operações de crédito	364.586	327.690	11,3%
Receitas de aplicações interfinanceiras de liquidez	1.876	7.080	-73,5%
Resultado de títulos e valores mobiliários	2.185	3.636	-39,9%
Resultado com instrumentos derivativos	4.368	(504)	-966,7%
Resultado operação de câmbio	-	363	-
Resultado da venda de ativos financeiros	-	-	-
DESPESAS DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	(34.766)	(25.130)	38,3%
Despesas de captação	(34.688)	(25.130)	38,0%
Operações por empréstimos e repasses	(78)	-	-
Resultado da venda de ativos financeiros	-	-	-
RESULTADO DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	338.249	313.135	8,0%
PROVISÕES PARA PERDAS ESPERADAS ASSOCIADAS AO RISCO DE CRÉDITO	(61.372)	(119.427)	-48,6%
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(60.583)	(117.954)	-48,6%
Provisão para outros créditos	(789)	(1.473)	-46,4%
RESULTADO BRUTO DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	276.877	193.708	42,9%
DESPESAS OPERACIONAIS	(237.718)	(175.468)	35,5%
Receita de prestação de serviços	16.897	10.040	68,3%
Rendas de tarifas bancárias	5.835	6.505	-10,3%
Despesas com pessoal	(105.162)	(29.654)	254,6%
Despesas administrativas	(122.917)	(144.015)	-14,6%
Despesas tributárias	(31.944)	(17.873)	78,7%
Outras despesas e receitas	(427)	(471)	-9,3%
Resultado não operacional	217	(4)	-5525,0%
RESULTADO ANTES DA TRIBUTAÇÃO	39.376	18.236	115,9%
Imposto de renda e contribuição social corrente	(19.708)	(4.724)	317,2%
Imposto de renda e contribuição social diferido	10.198	2.504	307,3%
Participações no resultado	(7.289)	(1.813)	302,0%
Participação de acionistas não controladores	(81)	(49)	65,3%
LUCRO LÍQUIDO	22.496	14.154	58,9%

RATING

FitchRatings

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