



1T
26

Relatório da Administração

Agi Inc.

Introdução

São Paulo, 5 de maio de 2026 – Agi Inc. (“Agi”), provedora líder de serviços financeiros especializados impulsionados por tecnologia no Brasil, convida a comunidade de investidores para a sua divulgação de resultados trimestrais. O Agi se tornou uma companhia listada na Bolsa de Valores de Nova York em 11 de fevereiro de 2026, sob o ticker “AGBK”, após sua Oferta Pública Inicial (IPO). A Agi Inc. é a entidade controladora do Banco Agibank S.A. (“Agibank”) e de suas subsidiárias.

Carta do Fundador

Aos nossos acionistas,

Iniciamos 2026 a partir de uma posição de solidez e estou contente em compartilhar os resultados trimestrais, que refletem uma execução disciplinada e o foco na **criação de valor no longo prazo**.

Temos especial orgulho de ter superado, neste trimestre, **o marco de 7 milhões de clientes ativos**. Esse resultado ressalta o crescente reconhecimento de nossa plataforma e reforça nosso compromisso com a construção de relacionamentos duradouros com nossos clientes, permitindo aprofundar o engajamento e ampliar a penetração de produtos.

A melhora observada no primeiro trimestre reforça nossa convicção de que nossa tese de longo prazo permanece intacta. Após disrupções temporárias no segundo semestre do ano passado, nosso negócio demonstrou uma trajetória clara de recuperação. A performance mensal na originação de crédito apresentou aceleração consistente, e encerramos o trimestre em níveis superiores ao nosso benchmark trimestral anterior. Essa dinâmica reflete não apenas a normalização operacional, mas também a resiliência de nosso modelo de negócios e a força de nossa proposta de valor.

Também temos observado, de forma crescente, resultados tangíveis provenientes de nossos investimentos em inteligência artificial, que vem se tornando rapidamente um pilar central de nossa estratégia. Um exemplo emblemático é a evolução de nosso modelo de atendimento ao cliente. Migramos de chatbots tradicionais baseados em regras para uma arquitetura de IA multiagentes integrada ao WhatsApp, capaz de gerenciar jornadas completas dos clientes de ponta a ponta.

Além do atendimento ao cliente, a inteligência artificial tem nos permitido operar com maior eficiência e inteligência em toda a nossa plataforma — desde a concessão de crédito e a retenção de clientes até o engajamento com produtos. À medida que avançamos em nossa evolução para uma empresa orientada por IA, esses ganhos de eficiência se traduzem diretamente em uma experiência superior para o cliente, menores custos operacionais e, em última instância, em taxas de juros mais acessíveis e soluções mais adequadas para nossos

clientes. Seguimos altamente entusiasmados com as oportunidades à frente à medida que continuamos a escalar essas capacidades.

Permanecemos comprometidos com a transparência. Pretendemos continuar aprimorando nossa comunicação com os investidores, assegurando que nossas divulgações evoluam em conjunto com o negócio e ofereçam uma visão clara e abrangente de nosso desempenho e de nossa direção estratégica. Buscamos essas oportunidades com disciplina e determinação, garantindo que todo o processo decisório esteja firmemente orientado à criação de valor de longo prazo tanto para os atuais quanto para os futuros stakeholders.

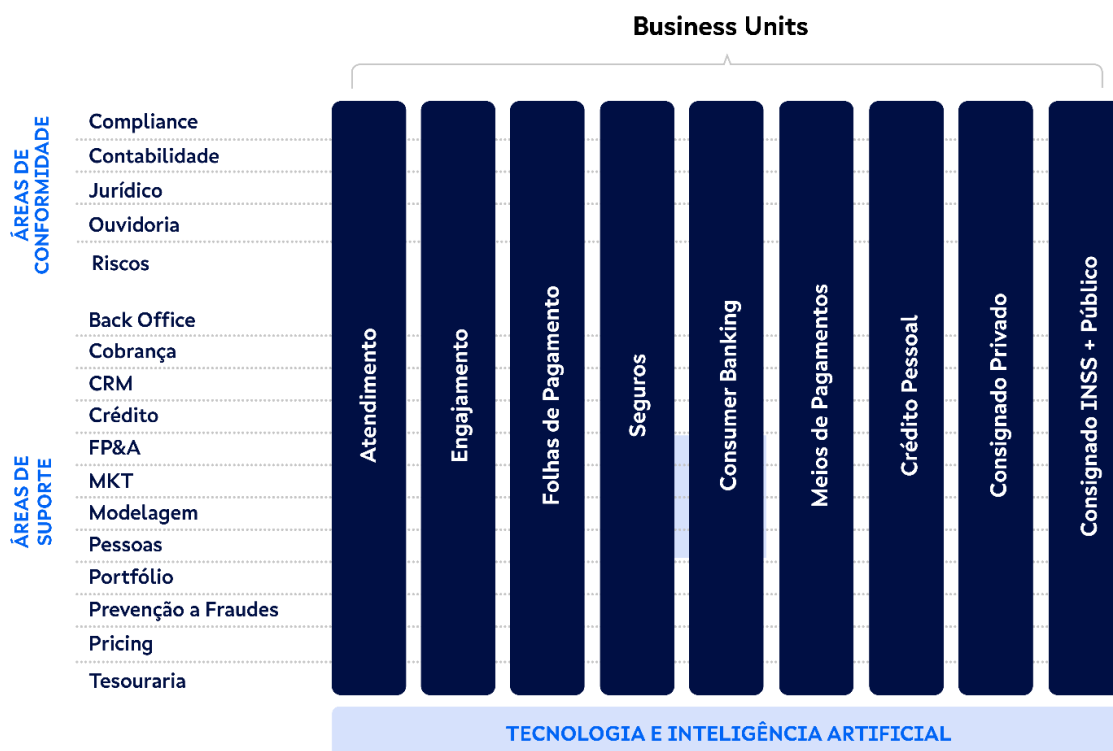
Obrigado.

Marciano Testa

Fundador, CEO e Presidente do Conselho da Agi Inc.

Carta do COO da Agi Inc. e CEO do Banco Agibank

Neste trimestre, gostaríamos de anunciar e comentar a evolução de nosso modelo organizacional em direção a uma estrutura de **Business Units**. Trata-se não apenas de uma mudança organizacional, mas também do alicerce sobre o qual estamos construindo a próxima fase da Companhia. Mais do que reorganizar equipes, **estamos criando as condições necessárias para capturar, de forma efetiva, o potencial transformacional da inteligência artificial.**



As Business Units permitem maior profundidade, especialização e responsabilização de ponta a ponta em cada vertical, elevando a qualidade do processo decisório e aproximando a estratégia da execução. Nosso modelo operacional atual tem sido fundamental para sustentar o crescimento da Companhia e para a construção da base que temos hoje. À medida que olhamos para o futuro, identificamos uma oportunidade clara de evoluir esse modelo para destravar um novo patamar de desempenho, plenamente alinhado ao potencial transformacional da inteligência artificial. A transição para uma estrutura de Unidades de Negócios representa um passo-chave nessa direção, viabilizando uma organização mais ágil, focada e escalável, na qual a tecnologia pode ser incorporada ao núcleo dos processos para impulsionar ganhos exponenciais em eficiência, inovação e geração de valor para o cliente.

Nossa visão é clara: **a inteligência artificial não pode ser tratada como uma camada incremental**. Para gerar impacto exponencial, ela exige um redesenho estrutural dos processos, uma simplificação radical e uma reavaliação das jornadas de clientes de ponta a ponta. As Business Units são o vetor dessa transformação, pois oferecem o foco e a autonomia necessários para questionar, reconstruir e evoluir continuamente cada fluxo de trabalho.

Essa transformação também envolve uma revisão abrangente de nossa arquitetura tecnológica. Precisamos avançar rumo a uma estrutura mais orientada a plataformas, modular e leve, permitindo que as Unidades de Negócios operem com maior agilidade, ao mesmo tempo em que mantemos padrões robustos de governança, segurança e integridade, alcançando escala com controle.

Dados representam outro pilar central. Organizar e estruturar os dados de forma a torná-los acionáveis é essencial para ampliar o uso de modelos de linguagem de grande escala e desbloquear novas capacidades. Isso viabiliza uma operação mais fluida e inteligente, cada vez mais alinhada a um modelo sem fricções.

Em última instância, isso representa uma mudança estrutural na forma como atendemos nossos clientes. A combinação de Unidades de Negócios, redesenho de processos, uma nova arquitetura tecnológica e o uso intensivo de inteligência artificial nos permite ir além da segmentação tradicional, avançando para uma verdadeira hiperpersonalização, atendendo cada cliente como um indivíduo único.

A transição para uma estrutura de Unidades de Negócios, portanto, não é um fim em si mesma, mas o alicerce de uma estratégia integrada para, ao longo dos próximos um a dois anos, **estabelecer uma empresa verdadeiramente orientada por inteligência artificial, com escala, eficiência e liderança em nosso segmento**.

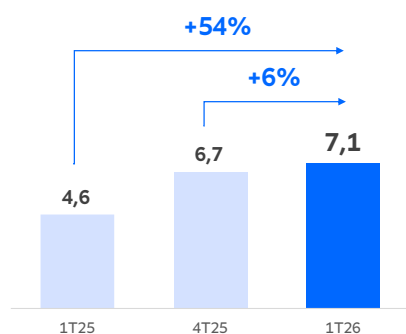
Glauber Correa

COO da Agi Inc. e CEO do Banco Agibank

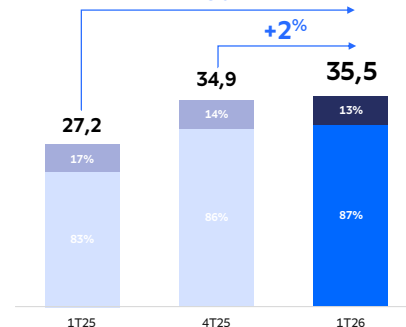
Principais Indicadores

Principais Indicadores (R\$ milhões)	1T26	4T25	Var.%	1T25	Var.%
Cientes Ativos ('000)	7.069,9	6.715,4	5,3%	4.631,7	52,6%
Receitas Totais	2.996,6	2.958,5	1,3%	2.424,9	23,6%
Resultado da Intermediação Financeira	1.268,6	1.220,1	4,0%	1.158,9	9,5%
Resultado antes dos impostos	216,1	238,1	-9,3%	511,7	-57,8%
Lucro Líquido	186,5	214,9	-13,2%	356,5	-47,7%
Resultado Recorrente antes dos impostos	216,1	141,5	52,7%	511,7	-57,8%
Lucro Líquido Recorrente*	186,5	161,8	15,3%	356,5	-47,7%
Ativos Remuneráveis	43.238,5	41.420,7	4,4%	30.759,7	40,6%
Carteira de Crédito Bruta	35.498,5	34.855,0	1,8%	27.239,6	30,3%
Patrimônio Líquido	4.655,0	3.276,9	42,1%	2.846,1	63,6%
ROAE LTM	26,1%	35,8%	-9.7 p.p	45,0%	-18.9 p.p
Margem Financeira Líquida	12,8%	13,7%	-0,9 p.p	16,9%	-4,1 p.p
Índice de Eficiência Operacional Recorrente	43,2%	45,7%	-2.5 p.p	34,2%	9 p.p
NPL > 90 dias	3,6%	3,7%	-0.1 p.p	2,9%	0.7 p.p
Índice de Basileia	19,3%	15,5%	3.8 p.p	15,3%	4 p.p
Smart Hubs (#)	1.115	1.111	0,4%	1.016	9,7%
Colaboradores (#)	5.010	5.001	0,2%	4.661	7,5%

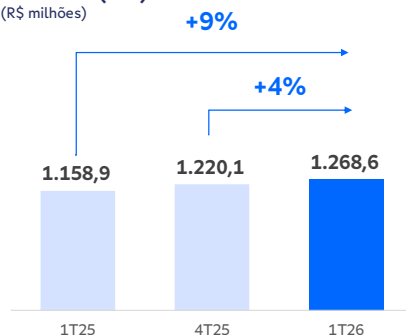
Cientes Ativos
(# milhões)



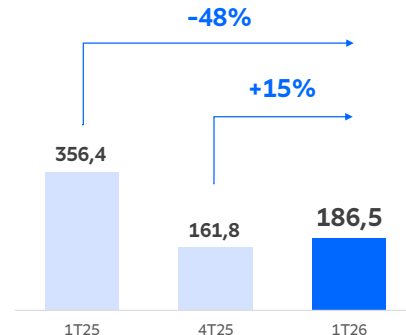
Carteira de Crédito
(R\$ bi)



Resultado de Intermediação Financeira (NII)
(R\$ milhões)



Lucro líquido Recorrente
(R\$ milhões)



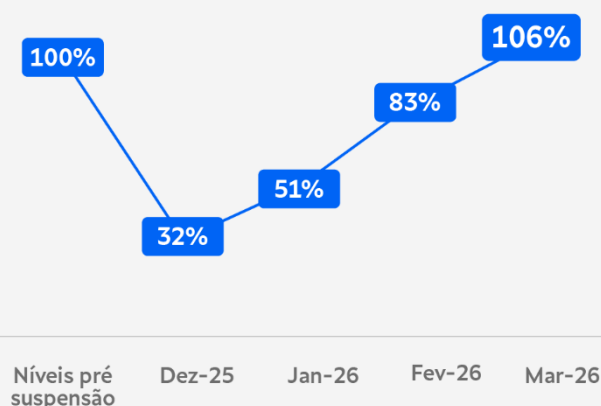
*Lucro Antes dos Impostos Recorrente, Lucro Líquido Recorrente e Índice de Eficiência Operacional Recorrente: excluem os efeitos não recorrentes do resultado do 4T25 relacionados aos ajustes realizados no modelo de provisões para ações civis. Não há impacto nas demonstrações de resultado do 1T26 e do 1T25.

Evolução da Performance Mensal

Ao longo do trimestre, o Agi apresentou uma melhora sequencial consistente em seus indicadores operacionais, refletindo uma clara trajetória de recuperação após as disrupções temporárias observadas no segundo semestre do ano passado. Como referência, definimos os “Níveis Pré-Suspensão” como o desempenho médio mensal observado entre janeiro e novembro de 2025, correspondente ao período anterior à suspensão relacionada à originação de crédito consignado.

Originação de Crédito

Evolução Mensal

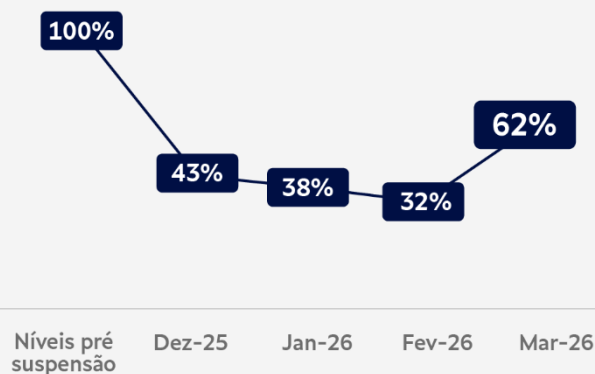


A originação de crédito apresentou aceleração progressiva ao longo do período. Após ser impactada em dezembro e janeiro, os níveis de originação atingiram aproximadamente 51% dos níveis pré-suspensão em janeiro, seguidos por uma aceleração mais significativa em fevereiro, quando os volumes superaram a linha de referência, e por uma melhora adicional em março, alcançando aproximadamente 106% dos níveis pré-suspensão. Esse desempenho reflete não apenas a completa normalização das operações, mas também demonstra que nossa tese de longo prazo permanece intacta e resiliente, sustentada por uma proposta de valor clara que continua sendo reconhecida por nossos clientes.

As receitas de tarifas seguiram uma tendência semelhante, embora com um perfil de recuperação mais gradual. Após se estabilizarem em janeiro e fevereiro em níveis entre aproximadamente 30% e 40% da base pré-suspensão, a geração de receitas de tarifas apresentou aceleração relevante em março, alcançando cerca de 62% dos níveis de referência. Essa dinâmica é consistente com o efeito defasado da originação de crédito sobre a geração de tarifas e reflete o aumento gradual do engajamento dos clientes e da utilização de produtos, especialmente no que se refere aos produtos de Seguros.

Receita de Tarifas

Evolução mensal



De forma geral, a evolução mensal tanto da originação de crédito quanto das receitas de tarifas evidencia um ponto claro de inflexão ao longo do trimestre, com melhora consistente mês a mês e encerrando o período em um ritmo de atividade significativamente superior ao observado no início do trimestre. Essa trajetória reforça nossa visão de que o negócio entra no trimestre seguinte operando em um patamar normalizado e estruturalmente mais robusto de atividade.

Resumo dos Resultados

Clientes. O total de clientes ativos apresentou crescimento de 52,6% na comparação anual, alcançando 7,1 milhões de clientes ao final do 1T26. Para fins de nossa **estratégia de alto relacionamento (high-touch)**, definimos “clientes ativos” como aqueles que possuem ao menos um produto ao final do trimestre. A penetração média de produtos entre os clientes com principalidade — ou seja, clientes que recebem seu salário ou benefício no Agi — é superior a 5 produtos e, ao analisarmos as coortes maduras (definidas como clientes com mais de um ano de relacionamento), esse número supera 7 produtos, evidenciando o elevado potencial de cross-selling incorporado ao nosso modelo de negócios.

Carteira de Crédito. A carteira total cresceu 1,8% no 1T26 em relação ao trimestre anterior e 30,3% na comparação com o primeiro trimestre de 2025. A carteira de crédito da Agi é composta por uma combinação de empréstimos com garantia (87%), totalizando R\$ 30,7 bilhões, e empréstimos sem garantia (13%), somando R\$ 4,8 bilhões, com produtos direcionados a beneficiários da Previdência Social, bem como a trabalhadores dos setores privado e público. Acreditamos que essa composição proporciona um equilíbrio sustentável entre rentabilidade, qualidade de crédito e foco na construção de relacionamentos de longo prazo com nossos clientes.

Crédito com Garantia. No 1T26, o Agi continuou a executar com sucesso sua estratégia de atuar como agente disruptivo no segmento de Crédito Consignado no Brasil, alcançando uma carteira total de R\$ 35,5 bilhões, um crescimento de 30,3% em relação ao ano anterior. Com base em seu sólido posicionamento no segmento do INSS, o Agi ampliou em mais 200 pontos-base, na comparação anual, sua participação de mercado, atingindo aproximadamente 9,0% em março de 2026. A participação de mercado na originação de crédito em março ficou acima da participação de mercado da carteira, indicando a retomada dos ganhos de market share adiante. No novo e promissor segmento de Crédito Consignado Privado, lançado em março de 2025, o Agi demonstrou sua prontidão tecnológica na implementação do novo produto e, adotando uma abordagem inicialmente mais conservadora quanto à qualidade de crédito e às garantias, alcançou aproximadamente R\$ 1,0 bilhão nesse segmento. Já o Crédito Consignado Público representa outro vetor de crescimento em crédito, levando o modelo de negócios do Agi a um novo perfil de clientes presente em municípios e regiões onde a presença do sistema bancário tradicional ainda é menos acessível. O Agi encerrou o primeiro trimestre de 2026 com R\$ 0,3 bilhão nesse segmento.

Crédito sem Garantia. A carteira de Crédito Pessoal do Agi tem participação relevante na receita total. Ao oferecer crédito sem garantia exclusivamente para correntistas que possuem principalidade e recebem seu salário ou benefício no Agi, os riscos de inadimplência são substancialmente reduzidos e as margens da carteira são aprimoradas. Essa carteira apresentou crescimento de 4,7% na comparação anual, alcançando R\$ 4,7 bilhões, e registrou leve retração no trimestre (-1,6%), refletindo (i) a originação temporariamente menor de crédito pessoal após as suspensões e (ii) a menor duração dessa carteira em comparação aos empréstimos consignados com garantia. Ao mesmo tempo, o aumento

contínuo do número de clientes domiciliados reforça a base para a retomada do crescimento dessa carteira adiante.

Qualidade da Carteira. Nossa inadimplência (NPL>90) foi de 3,6% ao final do primeiro trimestre de 2026, 0,1 p.p. menor do que no trimestre anterior em função da normalização das safras de inadimplência dos trimestres anteriores. Ainda assim, os NPLs da carteira total ao final do 1T26 permaneceram confortavelmente abaixo da média do crédito ao consumidor no Brasil, apesar do cenário de crédito desafiador atualmente vigente. O índice de cobertura, medido pelas provisões sobre NPLs >90, foi de 165,2% ao final de março de 2026.

Carteira de Crédito (R\$ milhões)	1T26	4T25	Var.%	1T25	Var.%
Crédito com Garantia	30.714,3	29.994,5	2,4%	22.668,8	35,5%
Crédito Consignado	27.008,0	26.325,7	2,6%	19.886,8	35,8%
INSS	25.758,3	25.210,3	2,2%	19.731,1	30,5%
Privado	950,1	864,0	10,0%	84,5	1023,8%
Público	299,7	251,3	19,3%	71,2	320,8%
Cartão de Crédito Consignado	2.486,5	2.424,7	2,5%	2.157,1	15,3%
FGTS	1.219,8	1.244,2	-2,0%	624,9	95,2%
Unsecured Credit	4.784,2	4.860,5	-1,6%	4.570,8	4,7%
Personal Credit	4.729,6	4.802,5	-1,5%	4.485,3	5,4%
Credit Cards	54,6	58,0	-5,9%	85,5	-36,2%
Carteira de Crédito	35.498,5	34.855,0	1,8%	27.239,6	30,3%
(-) Provisão por perda esperada	(2.116,1)	(2.413,6)	-12,3%	(1.816,3)	16,5%
Carteira de Crédito Líquida	33.382,4	32.441,4	2,9%	25.423,3	31,3%
NPL>90 days (%)	3,6%	3,7%	-0,1 p.p	2,9%	0,7 p.p
Índice de Cobertura (%)	164,9%	189,4%	-24,5 p.p	229,9%	-65 p.p
Custo de Crédito LTM (%)	5,7%	5,6%	0,1 p.p	5,7%	0 p.p

Originação de Crédito. O Agi possui como diferencial relevante a originação de crédito por meio de uma plataforma híbrida, 100% proprietária, que combina canais físicos e digitais. Essa abordagem resulta em uma originação de crédito mais qualificada, com maior penetração de produtos, melhor qualidade de crédito e maior valor do cliente ao longo do tempo. Com a retomada do ritmo regular de operações ao final do trimestre, a Originação Bruta de Crédito totalizou R\$ 7,1 bilhões no 1T26, representando um crescimento de 36,3% em relação ao 4T25. Na comparação anual, a originação de crédito foi 30,9% inferior à registrada no 1T25, impactada por eventos temporários e não recorrentes que interromperam a concessão de novos empréstimos consignados do INSS desde o início de dezembro de 2025 até meados de janeiro de 2026. Vale destacar que essa dinâmica não foi específica do Agi, refletindo, de forma mais ampla, disrupções observadas em todo o mercado, decorrentes de processos relacionados ao INSS e da implementação de novos requisitos regulatórios, que elevaram temporariamente as fricções operacionais e afetaram os volumes de originação em todo o setor. Nessa comparação anual, também é relevante considerar eventos que favoreceram as operações especificamente no 1T25, como o reajuste do salário mínimo, seguido pela ampliação em 12 meses do prazo máximo dos contratos de crédito consignado, ambos com impacto positivo sobre a margem disponível para novas concessões de crédito, efeitos que foram explorados naquele período.

Depósitos. O Agi mantém um relacionamento de longa data com o mercado de crédito no Brasil, atuando de forma recorrente como emissor de títulos de dívida, com o objetivo de diversificar suas fontes de funding e sustentar o crescimento das operações de crédito. A estratégia de ALM (Gestão de Ativos e Passivos) do Agi é conservadora, alinhando prazos e indexadores das carteiras de crédito com garantia às respectivas fontes de financiamento, protegendo os spreads contra a volatilidade do mercado e das taxas de juros.

Depósitos	1T26	4T25	Var.%	1T25	Var.%
Depósitos à vista	456,5	345,8	32,0%	367,3	24,3%
Depósitos a prazo - CDBs	17.154,6	17.961,2	-4,5%	16.899,3	1,5%
Depósitos a prazo - DPGes	2.812,4	2.531,9	11,1%	1.752,2	60,5%
Letras Financeiras e Depósitos Inter Bancários	8.556,0	6.941,6	23,3%	5.347,2	60,0%
Emissões Colateralizadas pela Carteira de Crédito	9.422,6	9.378,1	0,5%	3.771,3	149,9%
Empréstimos Estrangeiros	890,6	667,1	33,5%	445,6	99,9%
Total	39.292,8	37.825,8	3,9%	28.582,8	37,5%
Share de Funding Varejo	44,8%	48,4%	-3,6 p.p	60,4%	-15,6 p.p
Share de Funding Institucional	55,2%	51,6%	3,6 p.p	39,6%	15,6 p.p
Empréstimos/Depósitos (%)	90,3%	92,1%	-1,8 p.p	95,3%	-5 p.p

Margem Líquida (NIM). A Margem Líquida (NIM) anualizada após provisões apresentou expansão de 50 pontos-base, indicando uma dinâmica mais favorável nas safras de crédito mais recentes. Essa melhora reflete um equilíbrio mais saudável entre taxas de juros e custo de risco, sugerindo que a carteira atualmente em processo de originação entrega retornos ajustados ao risco mais atrativos. Por outro lado, a redução da NIM dos últimos doze meses (LTM) é explicada principalmente por uma mudança na composição dos ativos, com menor participação do crédito pessoal no total de ativos geradores de juros ao longo do período, bem como por uma menor participação da carteira de crédito como um todo dentro do total de ativos rentáveis. Conforme destacado na tabela abaixo, isso reflete uma maior alocação em outros ativos geradores de juros, que normalmente apresentam rendimentos inferiores aos dos empréstimos, impactando negativamente a margem em base recorrente.

Margem Líquida	1T26	4T25	Var.%	1T25	Var.%
Receitas de Juros de Empréstimos	2.212,3	2.286,3	-3,2%	1.931,2	14,6%
Receitas de Juros de TVM	683,6	514,1	33,0%	177,8	284,5%
Despesas de Juros	(1.627,3)	(1.580,3)	3,0%	(950,1)	71,3%
Resultado da Intermediação Financeira (a)	1.268,6	1.220,1	4,0%	1.158,9	9,5%
Saldo médio de Empréstimos com Garantia	30.354,4	29.853,9	1,7%	21.357,8	42,1%
Saldo médio de Empréstimos sem Garantia	4.822,3	4.804,3	0,4%	4.373,8	10,3%
Saldo médio de Outros Ativos Remuneráveis*	7.152,8	5.204,0	37,4%	3.387,0	111,2%
Saldo Médio de Ativos Remuneráveis(b)	42.329,6	39.862,2	6,2%	29.118,6	45,4%
Share médio de Crédito com garantia	71,7%	74,9%	-3,2 p.p	73,3%	-1,6 p.p
Share médio de Crédito sem garantia	11,4%	12,1%	-0,7 p.p	15,0%	-3,6 p.p
Share médio de Outros Ativos Remuneráveis*	16,9%	13,1%	3,8 p.p	11,6%	5,3 p.p
Margem Líquida - (a)/(b) - Anualizado	12,0%	12,2%	-0,2 p.p	15,9%	-3,9 p.p
Margem líquida - LTM	12,8%	13,7%	-0,9 p.p	16,9%	-4,1 p.p
Provisões para perda esperada (c)	(499,0)	(544,5)	-8,4%	(361,5)	38,0%
Margem Líquida após provisões - ((a)+(c))/(b) - Anualizado	7,3%	6,8%	0,5 p.p	11,0%	-3,7 p.p
Margem Líquida após provisões - LTM	8,0%	8,8%	-0,8 p.p	11,8%	-3,8 p.p

* Ativos Remuneráveis: a partir dos resultados do 1T26, a linha "Debêntures" passou a ser excluída do cálculo, uma vez que o saldo registrado no Ativo decorre de emissões lastreadas na carteira de crédito, destinadas a funding, e não possui impacto na Receita Líquida de Juros. Essa reclassificação foi refletida retroativamente nos trimestres anteriores para fins de adequada comparabilidade.

Eficiência Operacional. Com uma rede proprietária de canais físicos e digitais, o Agi apresenta um modelo de negócios altamente eficiente e escalável. O índice de eficiência operacional dos últimos doze meses (LTM) atingiu 42,9% ao final do primeiro trimestre de 2026, representando uma melhora de 60 pontos-base em relação ao ano anterior, com o crescimento das fontes de receita superando o das despesas.

Índice de Eficiência Operacional Recorrente (IEO)	1Q26	4Q25	Var. %	1Q25	Var. %
Despesas com pessoal	(90,6)	(151,8)	-40,3%	(87,6)	3,4%
Despesas de venda, gerais e administrativas	(381,8)	(368,1)	3,7%	(317,8)	20,1%
Depreciação e amortização	(53,7)	(55,2)	-2,7%	(46,9)	14,4%
Outras receitas/despesas	(17,1)	(1,3)	1242,1%	(1,5)	1054,4%
Despesas Totais (a)	(543,2)	(576,3)	-5,8%	(453,8)	19,7%
Resultado operacional	1.369,3	1.378,2	-0,6%	1.474,8	-7,2%
Despesas tributárias	(111,0)	(115,9)	-4,2%	(147,9)	-24,9%
Resultado Operacional + (Despesas tributárias) (b)	1.258,2	1.262,3	-0,3%	1.326,9	-5,2%
Índice de Eficiência Operacional - (a)/(b)	43,2%	45,7%	-2,5 p.p.	34,2%	9 p.p.
Índice de Eficiência Operacional - LTM	44,8%	42,5%	2,4 p.p.	43,5%	1,4 p.p.

Rentabilidade. O lucro líquido do 1T26 totalizou R\$ 186,5 milhões. Em base recorrente, esse resultado representa um crescimento de 14,7% em relação ao 4T25 (considerando o ajuste realizado no modelo de provisões para ações cíveis no 4T25) e indica uma melhora da rentabilidade do Agi na comparação trimestral. O retorno sobre o patrimônio líquido (ROE) dos últimos doze meses foi de 26,1%, impactado pela contabilização, neste trimestre, dos recursos provenientes do IPO no patrimônio líquido.

Capital e Basileia. O índice de Basileia atingiu 19,3% ao final do 1T26, com um capital Nível I de 18,1%, considerando a alocação de capital a partir das demonstrações financeiras consolidadas da Agi Inc., com os recursos provenientes do IPO adicionados ao Patrimônio de Referência. Ainda assim, o histórico do Agi de geração de ROE acima da média tem viabilizado uma abordagem autossustentável de geração de capital.

Capital	Agi Inc 1T26	Agibank 4T25	Var. %	Agibank 1T25	Var. %
Patrimônio de Referência	5.213,7	3.876,9	34,5%	3.067,2	70,0%
Patrimônio de Referência Nível I	4.881,3	3.549,4	37,5%	2.695,0	81,1%
Capital Principal	4.642,9	3.320,6	39,8%	2.695,0	72,3%
Capital Complementar	238,3	228,8	4,1%	-	-
Patrimônio de Referência Nível 2	332,4	327,5	1,5%	372,2	-10,7%
Ativos Ponderado pelo Risco (RWA)	26.951,7	25.008,4	7,8%	20.034,0	34,5%
Parcela de risco de crédito (RWAc)	23.236,9	22.483,4	3,4%	17.969,0	29,3%
Parcela de risco de mercado (RWAm)	42,2	227,4	-81,5%	69,7	-39,5%
Parcela de risco operacional (RWAo)	3.672,6	2.297,6	59,8%	1.995,3	84,1%
RBAN	646,3	699,5	-7,6%	430,0	50,3%
Índice de Basileia - Limite regulatório = 10,5%	19,3%	15,5%	3,8 p.p.	15,3%	4,0 p.p.
Nível I - Limite regulatório = 8,0%	18,1%	14,2%	3,9 p.p.	13,5%	4,6 p.p.
Nível II	1,2%	1,3%	-0,1 p.p.	1,9%	-0,7 p.p.
Índice de Basileia Amplo (PR/(RWA+RBAN))	18,9%	15,1%	3,8 p.p.	15,0%	3,9 p.p.

Demonstrações Financeiras Consolidadas - Agi Inc – IFRS

Para o 4T25 e trimestres anteriores, Agi Financial Holding

Balanço Patrimonial

ATIVO	1T26	4T25	Var. %	1T25	Var. %
Caixa e equivalente de caixa	1.002,4	327,3	2,1	269,0	2,7
Ativos financeiros mensurados ao resultado	2.115,4	3.102,6	-31,8%	416,7	407,6%
Ativos financeiros mensurados aos resultados abrangentes	-	-		1.176,7	-100,0%
Ativos financeiros mensurados ao custo amortizado	43.897,4	41.258,2	6,4%	28.578,7	53,6%
Títulos e valores mobiliários	4.054,3	2.475,0	63,8%	1.657,8	144,6%
Debênture	5.892,7	5.681,1	3,7%	1.497,7	293,5%
Operações de crédito	35.498,5	34.855,0	1,8%	27.239,5	30,3%
(-) Provisão por perda esperada	(2.116,1)	(2.413,6)	-12,3%	(1.816,3)	16,5%
Depósitos Compulsórios no Banco Central do Brasil	567,9	660,8	-14,1%	-	
Créditos tributários	1.447,6	1.447,3	0,0%	934,4	54,9%
Imobilizado de uso	95,1	92,4	2,9%	58,5	62,6%
Intangíveis	223,9	182,2	22,9%	209,3	7,0%
Investimento em afiliadas	198,0	211,7	-6,5%	220,6	-10,2%
Ativos de Direitos de uso	1.213,7	1.138,8	6,6%	1.284,0	-5,5%
Outros ativos	50.193,4	47.760,6	5,1%	33.147,7	51,4%
PASSIVO	1T26	4T25	Var. %	1T25	Var. %
Passivos financeiros mensurados ao custo amortizado	33.240,8	31.699,1	4,9%	24.811,5	34,0%
Depósitos de clientes	456,5	345,8	32,0%	367,3	24,3%
Recursos de aceites e emissão de títulos	6.399,9	6.170,5	3,7%	4.394,1	45,6%
Depósitos a prazo	21.341,4	20.504,9	4,1%	19.068,1	11,9%
Instrumentos de dívida elegíveis a capital	890,6	759,3	17,3%	534,4	66,6%
Carteira própria de captações no mercado	781,7	667,1	17,2%	445,6	75,5%
Securitizações	-	-		2,0	-100,0%
Debêntures (com Obrigação de Recompra)	3.370,6	3.251,4	3,7%	-	
Derivativos	112,2	115,1	-2,5%	48,2	132,7%
Provisões para contingências	295,6	310,3	-4,8%	335,5	-11,9%
Outros passivos	948,6	1.330,7	-28,7%	867,5	9,4%
Obrigações relacionadas a cessões de crédito	10.474,3	10.397,3	0,7%	3.771,3	177,7%
Arrendamento mercantil	233,9	248,3	-5,8%	252,9	-7,5%
Imposto de renda e contribuição social a pagar	233,0	382,9	-39,1%	214,6	8,6%
Total Passivos	45.538,4	44.483,7	2,4%	30.301,5	50,3%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	1T26	4T25	Var. %	1T25	Var. %
Patrimônio Líquido	4.655,0	3.276,9	42,1%	2.850,0	63,3%
Capital Social e Ágio na Emissão de Ações	3.941,9	2.622,1	50,3%	1.760,6	123,9%
Reservas	547,0	544,2	0,5%	869,6	-37,1%
Lucros/Prejuízos acumulados	186,5	115,2	62,0%	-	
Ações em Tesouraria	(17,0)	(1,3)	1208,0%	207,5	-108,2%
Outros resultados abrangentes	(3,5)	(3,3)	5,9%	12,3	-128,2%
Participação Controladores	-	-		(3,9)	-100,0%
Total Patrimônio Líquido	4.655,0	3.276,9	42,1%	2.846,1	63,6%
Total Passivo e Patrimônio Líquido	50.193,4	47.760,6	5,1%	33.147,7	51,4%

Demonstrações Financeiras Consolidadas - Agi Inc – IFRS

Para o 4T25 e trimestres anteriores, Agi Financial Holding

Balanço Patrimonial

DRE Recorrente	1T26	4T25	Var.%	1T25	Var.%
Receitas Totais	2.996,6	2.958,5	1,3%	2.424,9	23,6%
Receitas com Juros	2.710,1	2.711,8	-0,1%	2.065,1	31,2%
Interest on Cash	497,8	425,5	17,0%	133,9	271,8%
Interest from Loan Operations	2.212,3	2.286,3	-3,2%	1.931,2	14,6%
Receita de juros calculada pelo método da taxa efetiva de juros	(1.627,3)	(1.580,3)	3,0%	(950,1)	71,3%
Ganhos (perdas) em ativos financeiros ao valor justo por meio do resultado*	185,7	88,6	109,7%	43,9	323,4%
Resultado de intermediação financeira	1.268,6	1.220,1	4,0%	1.158,9	9,5%
Comissões e outros serviços	100,7	158,1	-36,3%	315,9	-68,1%
Receita operacional	1.369,3	1.378,2	-0,6%	1.474,8	-7,2%
Provisões para perda esperada	(499,0)	(544,5)	-8,4%	(361,5)	38,0%
Despesas com pessoal	(90,6)	(151,8)	-40,3%	(87,6)	3,4%
Despesas de venda, gerais e administrativas	(381,8)	(368,1)	3,7%	(317,8)	20,1%
Despesas tributárias	(111,0)	(115,9)	-4,2%	(147,9)	-24,9%
Depreciação e amortização	(53,7)	(55,2)	-2,7%	(46,9)	14,4%
Despesas operacionais	(1.136,1)	(1.235,4)	-8,0%	(961,6)	18,1%
Resultado Operacional	233,2	142,8	63,3%	513,2	-54,6%
Outras receitas (despesas), líquidas	(17,1)	(1,3)	1242,1%	(1,5)	1054,4%
Resultado antes de imposto de renda e contribuição social	216,1	141,5	52,7%	511,7	-57,8%
Imposto de renda e contribuição social corrente	(179,7)	(229,2)	-21,6%	(234,1)	-23,2%
Imposto de renda e contribuição social diferido	150,1	249,5	-39,8%	78,9	90,3%
Lucro Líquido	186,5	161,8	15,3%	356,5	-47,7%
Alíquota Efetiva de Imposto					

Reconciliação para o DRE Recorrente do 4T25

	4T25 Contábil	Reconciliação	4T25 Recorrente
Receita Operacional	1.378,2		1.378,2
Provisões para perda esperada	(544,5)		(544,5)
Despesas com pessoal	(151,8)		(151,8)
Despesas de venda, gerais e administrativas	(271,5)	(96,6)	(368,1)
Despesas tributárias	(115,9)		(115,9)
Depreciação e amortização	(55,2)		(55,2)
Despesa Operacional	(1.138,8)		(1.235,4)
Resultado Operacional	239,4		142,8
Outras receitas (despesas), líquidas	(1,3)		(1,3)
Resultado antes de imposto de renda e contribuição social	238,1		141,5
Imposto de renda e contribuição social corrente	(229,2)		(229,2)
Imposto de renda e contribuição social diferido	206,0	43,5	249,5
Lucro Líquido	214,9		161,8

Reconciliação do Lucro Líquido Recorrente e do Lucro Antes dos Impostos Recorrente com o Lucro Líquido e o Lucro Antes dos Impostos. Exclui os efeitos não recorrentes do resultado do 4T25 relacionados aos ajustes realizados no modelo de provisões para ações cíveis, que impactaram a linha de “Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas” e, consequentemente, reduziram o Resultado Operacional. Esse ajuste também gerou um impacto positivo na linha de “Imposto de renda e contribuição social diferidos”, ao se excluir a alíquota de 45% sobre o montante adicionado às Despesas de Vendas, Gerais e Administrativas, resultando em um Lucro Líquido recorrente de R\$ 161,8 milhões no 4T25. Não há impacto nas demonstrações de resultado do 1T26 e do 1T25.

Como ajuste gerencial, a linha “Ganhos (Perdas) em ativos financeiros ao valor justo por meio do resultado” foi reclassificada com o objetivo de representar de forma mais adequada o total da “Receita Líquida de Juros” nos períodos apresentados.



Sobre o Agi

O Agi luta por uma experiência bancária que acolhe e encoraja todos os brasileiros através de um modelo de negócio único no Brasil, criado para atender um público que representa a maioria da população brasileira, cujas necessidades ainda estão distantes das prioridades dos grandes bancos e dos bancos exclusivamente digitais. Preenchemos um espaço em branco no mercado ao atender com qualidade e dignidade um público que muitas vezes se sente invisível.

Nosso modelo híbrido combina o melhor dos dois mundos: um banco digital completo, leve, rápido e fácil, com lojas que proporcionam uma experiência presencial acolhedora, ágil e acessível para todos os brasileiros. Desenvolvemos soluções personalizadas e uma jornada simples e inclusiva para clientes que não são nativos digitais, garantindo uma vantagem competitiva significativa. Essa abordagem nos permite conquistar mais clientes, construir relacionamentos duradouros e fortalecer nossa trajetória de crescimento.

AGBK
LISTED
NYSE

Investor Relations

MARCELLO WINIK DUBEUX
CFO & IRO
investors@agi.com.br

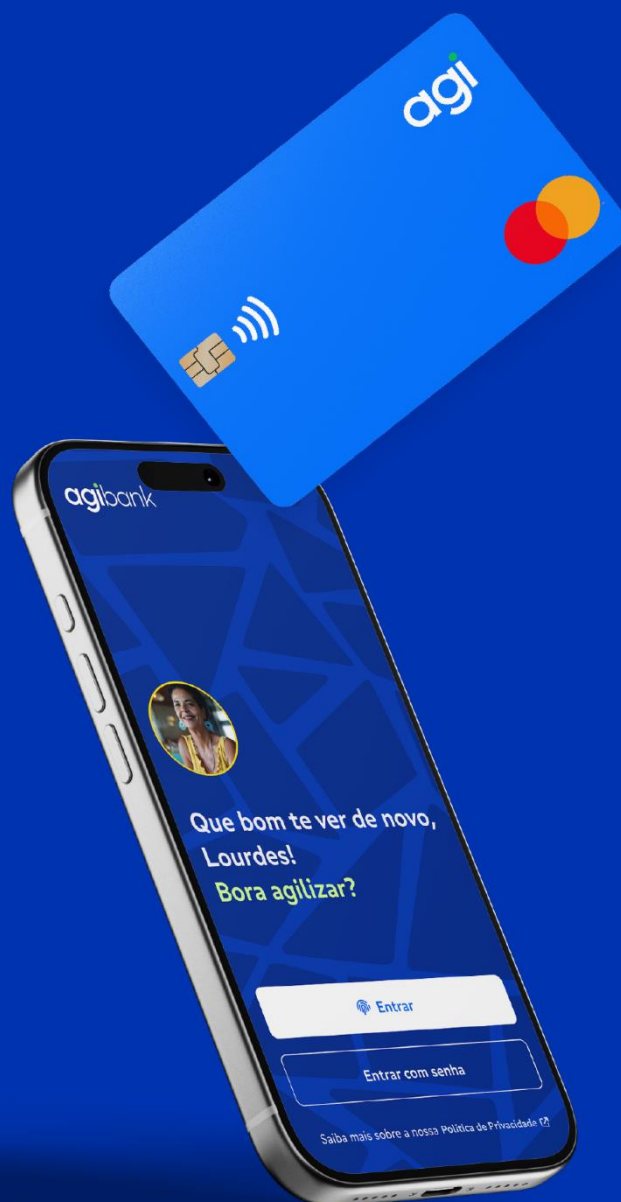
FELIPE GASPAR OLIVEIRA
IR, M&A and PR Executive Manager
felipe.oliveira1@agi.com.br

CASSIANO DE MATTIA TRAMONTIN
Investor Relations Specialist
cassiano.tramontin@agi.com.br

JOÃO PEDRO CHIANTIA
Investor Relations Analyst
joao.chiantia@agi.com.br

MATHEUS FAÇANHA
Investor Relations Intern
matheus.bassani@agi.com.br

investors.agiinc.com



AGBK
LISTED
NYSE