Apresentação Institucional

1T22

Nossa Missão

“ Democratizar o acesso a produtos e serviços financeiros e não-financeiros sustentáveis para milhões de pessoas através de um relacionamento omnichannel e tecnológico centrado no cliente ”

Visão Geral

Números do 1T22, exceto quando indicado

Ampla Base de Ativos

R$ 8,7bi
ativos totais
+116% YoY

R$ 7,1bi
carteira de crédito
+171% YoY

5,6%
NPL > 90 dias
vs 8,7% no 1T21

Resultados Consistentes

R$ 743,2 MM
receitas totais
+88% YoY

~ 20x
LTV / CAC

Modelo Operacional e Engajamento de Ponta

3,9 MM+
clientes totais

1,6 MM+
clientes ativos
2.8 produtos por cliente

+71
NPS

883
smart hubs
+160 YoY

+38%
*Receita das carteiras-core**
1T22 versus 4T21

** Carteiras-Core: Crédito Pessoal Correntista, Crédito Consignado e Cartão de Crédito Consignado.*

Nossa Trajetória

1.0 *2000-2010* — Plataforma

Startup

- Correspondente de crédito consignado

Maior vendedor de crédito consignado no Brasil

- Modelo de Profit Sharing
- *Fee business*
- **R$7,8 bilhões** de originação

2.0 *2011-2016* — Fintech de Crédito

Altos níveis de ROAE

- 69% a.a. em 2011

Nos tornamos banco

- Aquisição da licença bancária
- Inovação: Nº da conta = Nº do cellular e Agi Pay

3.0 *2017-2020* — Neobank

Client-centric Model

- Transição do modelo financeira para um modelo que prioriza a experiência do cliente
- Oferta bancária completa

Pagador da maior folha da América Latina, INSS

- Acesso a mais de 36+ milhões de beneficiários

Parceria Estratégica: VINCI partners

- Aporte de R$ 400MM

4.0 *2021 em diante* — Plataforma

Gateway agi

- Plataforma *open architecture*
- Serviços e produtos financeiros e não financeiros

Sede Agi

- Nova sede estratégica em Campinas/SP

Avanços em Governança Corporativa

- Cargos de Presidente do Conselho e CEO ocupados por diferentes pessoas
- Criação do Comitê de Riscos

Construímos um negócio único e escalável do zero, sem capital externo

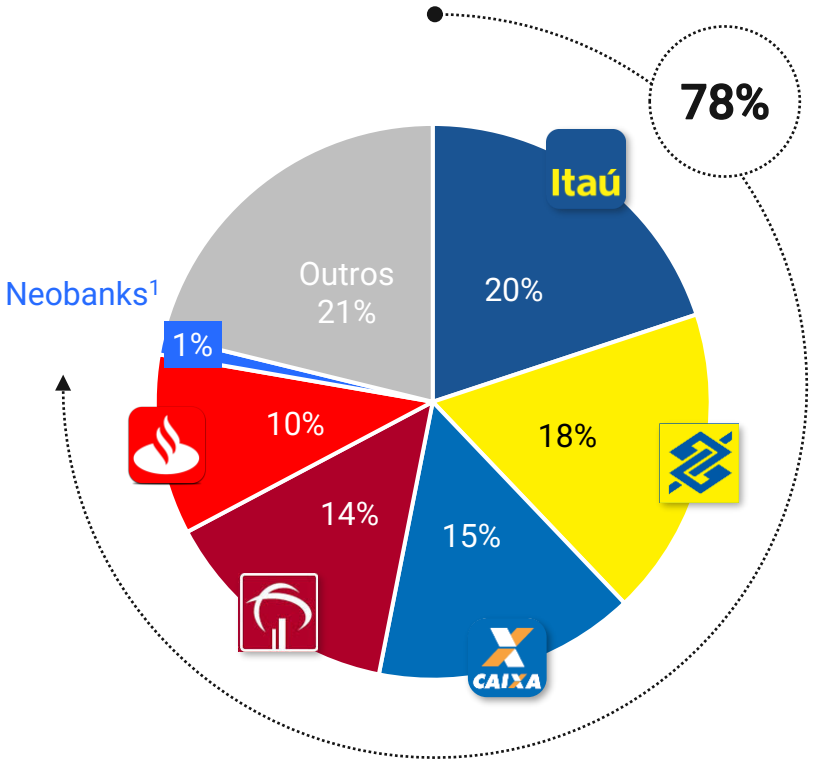
Número de Hubs

38 *(2011)* → **435** *(2017)* → **682** *(2020)* → **883** *(Mar.22)* → **1,400** *(2027E)* →

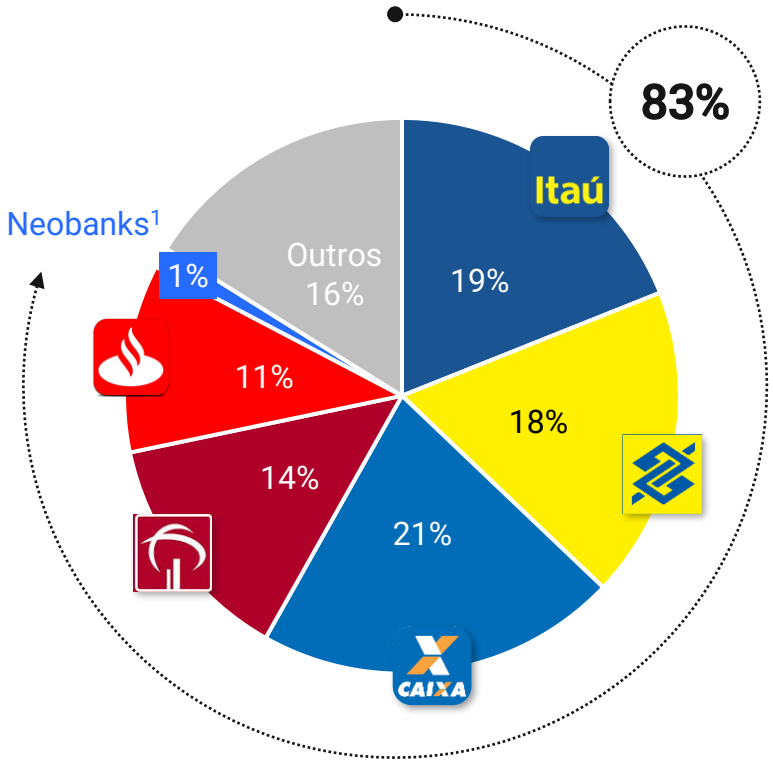
O Mercado Bancário Brasileiro é Extremamente Concentrado

Todos Neobanks[1] cominados ainda possuem 20x menos ativos que o Itaú

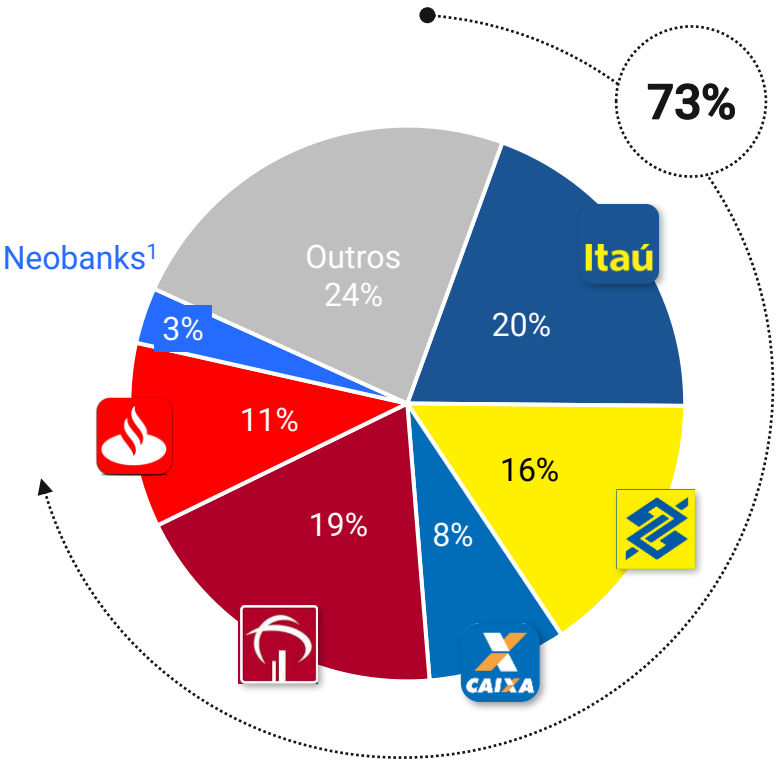
Breakdown de Ativos Totais (%)



Breakdown da Carteira de Crédito (%)



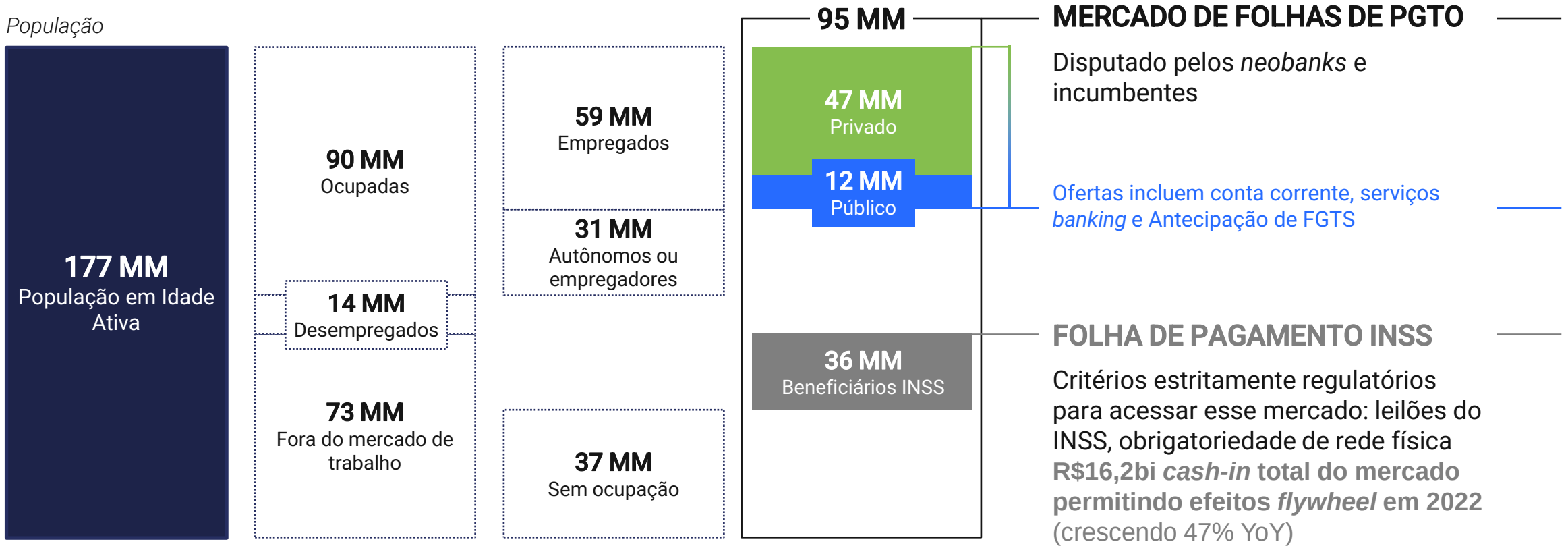
Breakdown do Valor Contábil (%)



Fonte: Banco Central do Brasil
Nota: Dados de 2020.
[1] Neobanks incluem Agi, Nubank, C6 Bank, Banco Inter, Banco Original, Pagbank, Stone e Digio.

Nosso Mercado Endereçável

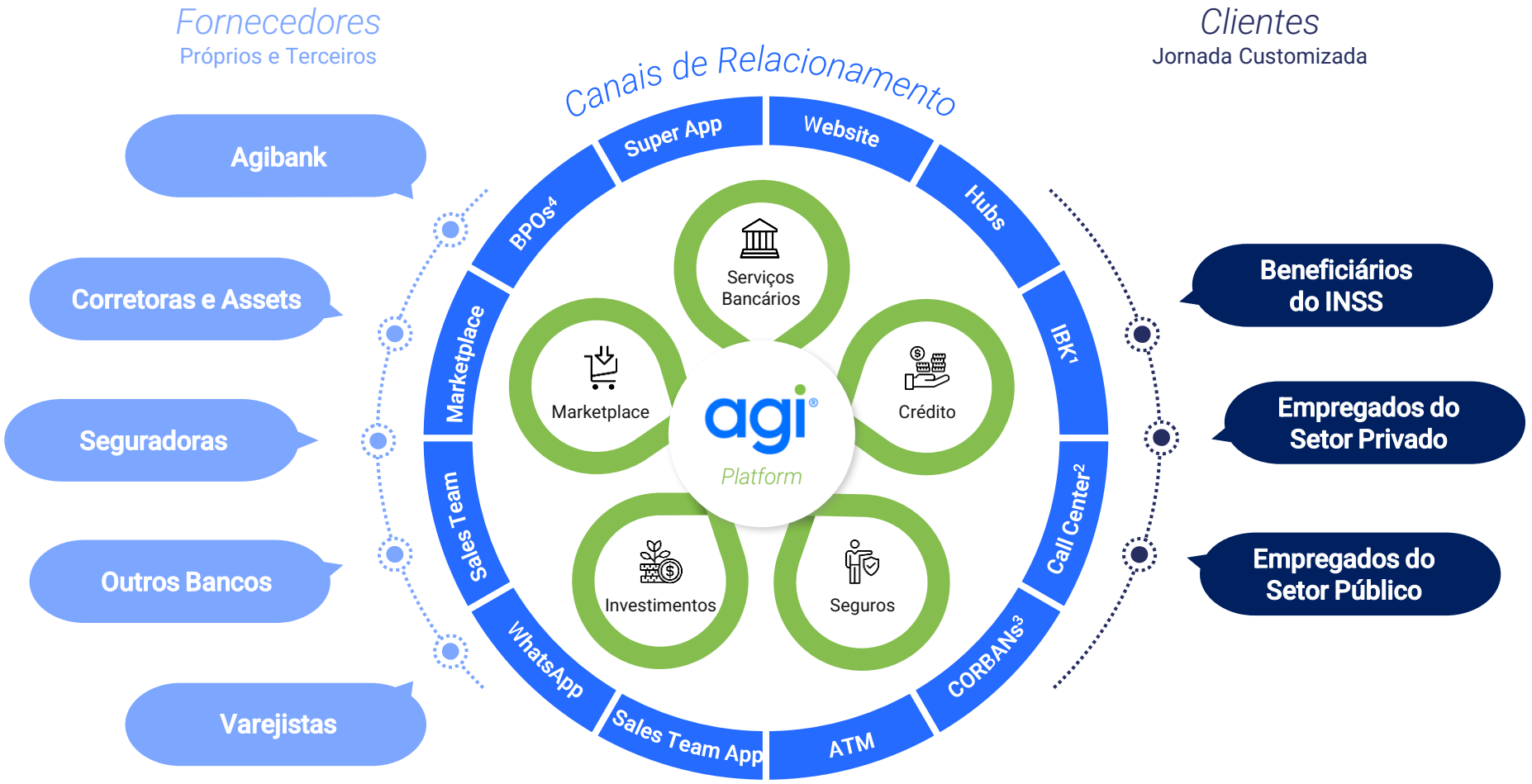
Acesso a base de +36MM de Beneficiários do INSS e +12MM de Servidores Públicos



Lançamento de Novos Produtos de Crédito para um Mercado de Trabalho de +47MM de Pessoas no 1S22

Fonte: PNAD/IBGE, INSS

Criamos uma Plataforma Completa para Explorar Oportunidades além de Crédito



CULTURA DATA-DRIVEN

¹Internet Banking. ²Serviço prestado pela CNA, uma das subsidiárias da Agi. ³Correspondentes Bancários. Terceirização de processos de negócios.

Por Que nos Destacamos de Incumbentes e Outros Neobanks?

O JEITO AGI

Modelo Asset-light

- ✓ *Baixo CAPEX dos smart hubs*
- ✓ *Paperless e cashless*
- ✓ *Alternativa eficiente para aquisição de clientes vs anúncios online*
- ✓ *Stack tecnológica baseada em APIs*

Ofertas Customizadas

- ✓ *Foco em aposentados de baixa e média renda*
- ✓ *Experiência personalizada de ponta a ponta*

Portal do Físico ao Digital

- ✓ *Rede de hubs é uma barreira de entrada relevante para outros players*
- ✓ *Os clientes escolhem qual canal de relacionamento preferem usar*

Forte Monetização

- ✓ *Cross Selling em torno de empréstimos consignados*
- ✓ *Consultores próprios apoiam os clientes na transição para o digital*

Nossa Estratégia Go-to-Market Altamente Eficiente

Temos **12** canais de atendimento, oferecendo uma **jornada digital completa** ao nosso cliente, independentemente por onde ele nos acessa...

SuperApp

4,5 | App Store | IOS - 4,4 | Play Store | Android

Aplicativo para o nosso consultor

Concessão de Crédito 100% digital pelo WhatsApp e redes sociais

...com **883** *smart hubs* e **+ de 2.500** consultores exclusivos, atendendo o cliente em nossa plataforma *omnichannel* de forma **humanizada**.

Sólida Rentabilidade

9 meses

breakeven

Asset-light

US$21 mil

capex por smart hub

Estratégia exclusiva e eficiente resulta em um LTV / CAC próximo a 50x

Tecnologia Destacada no Setor

NÓS SOMOS O PRIMEIRO BANCO A...

... Abrir contas conforme o novo regulamento do BACEN

... Ser 100% digitalmente conectado à Dataprev[1] por meio de APIs

... Obter o certificado de segurança OpenID para Open Banking (fase 3)

PRINCIPAIS RESULTADOS

3 minutos
abertura de conta por meio do aplicativo
vs 1-10 dias dos concorrentes

100% digital e em **5 minutos**
para concessão de crédito, desde a aplicação até a transferência de dinheiro
vs físico e disponível após alguns dias de pares

74%
da originação de crédito do 1T22 foi autenticada por Whatsapp, app do consultor, biometria ou SMS

[1] *Dataprev: empresa de Tecnologia e Informações da Previdência é uma empresa pública brasileira, vinculada ao Ministério da Economia, responsável pela gestão da Base de Dados Sociais Brasileira.*

C-Level Orientado ao Empreendedorismo...

Glauber Correa

CEO

CAIXA

Thiago Silva

CFO & IRO

CAIXA

Lucas Aguiar

Chief Strategy and People Officer

XP Inc.

Vinicius Aloe

Chief Credit and Data Officer

Santander

Marcelo Oliveira

Chief Technology Officer

cielo

Fabiano Schneider

Chief Business Officer

agi

Matheus Girardi

Chief Customer and Products Officer

agi

... Suportado por um Conselho de Administração Experiente

Conselho de Administração

Marciano Testa
Presidente Executivo do Conselho de Administração

Gabriel Felzenszwalb
VINCI partners
Sócio

Ademir Cossielo
bradesco
Ex-Diretor Executivo

Aod Cunha
btg pactual
Ex-Sócio
Banrisul
Ex-Chairman
JPMorgan
Ex-Diretor Executivo

Rosie Rios
Conselheira
Ex-Tesoureira dos Estados Unidos

Comitês

Produtos, ALCO, Clientes, TI, Crédito, Ética e Conduta e Riscos

370 colaboradores participantes do Programa de Partnership

Acionistas

Marciano Testa
Fundador e Chairman

\+ VINCI partners \+ **Programa de Partnership**

- Fundada em 2009, Vinci Partners é uma plataforma de investimentos líder no Brasil
- Mais de **230 funcionários** em **4 escritórios** com presença global
- Histórico comprovado com **R$ 58 bilhões de *AUM*** através de 8 estratégias de negócios e 297 fundos/veículos
- Listado na Nasdaq desde janeiro de 2021, com valor de mercado de **US$ 685 milhões** em novembro de 2021

ESG | *Environmental, Social and Corporate Governance*

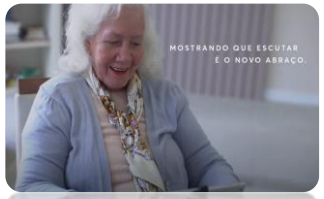
Ambiental

Desde 2021, já reciclamos mais de 1,5 toneladas de materiais eletrônicos em parceria com a RSRecicla.

RSRECICLA
preserve | recicle | evolua

Social

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



Governança

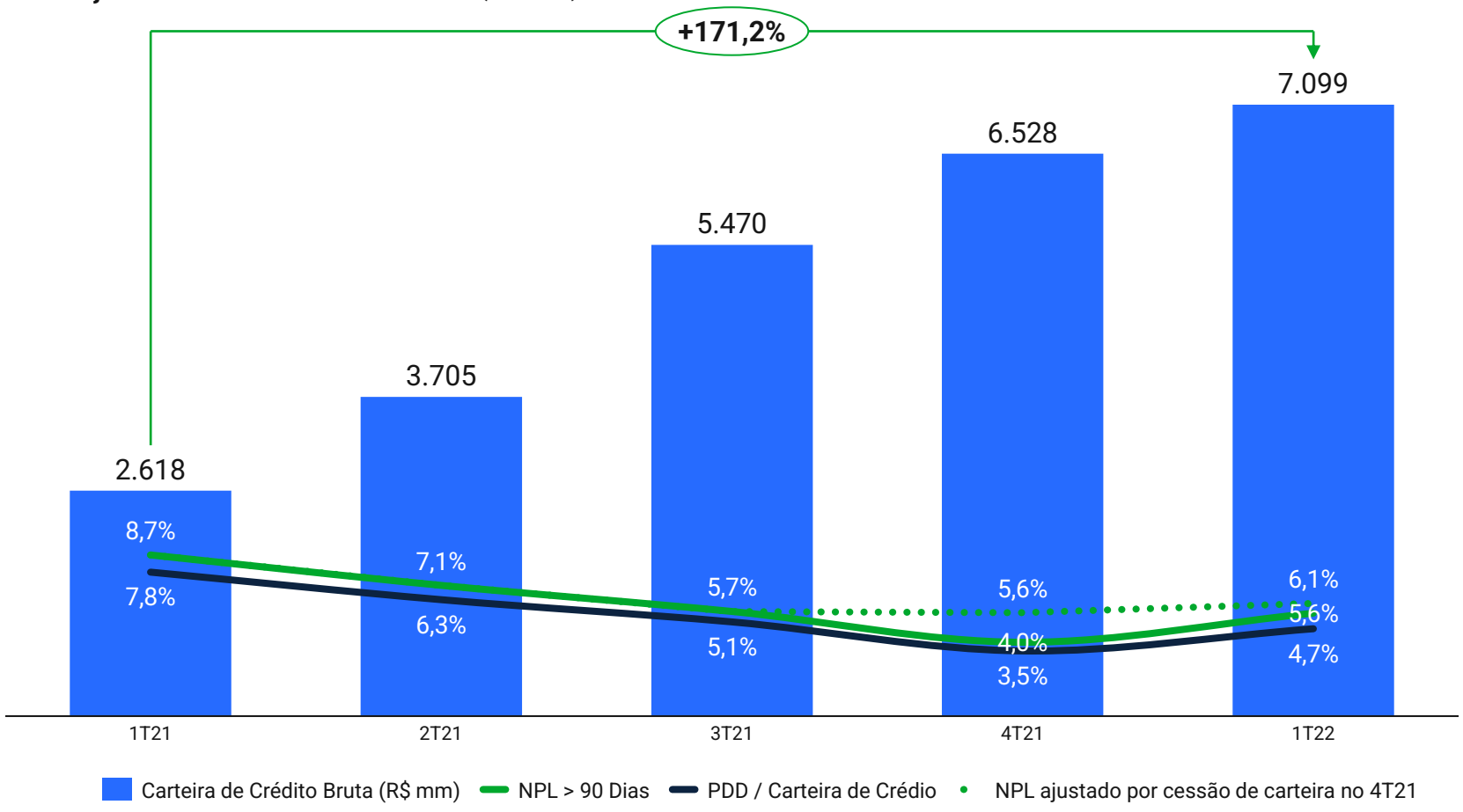
Fundador e atual CEO, Marciano Testa, torna-se Presidente Executivo do Conselho de Administração em 2021, e Glauber Correa assume como CEO.

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

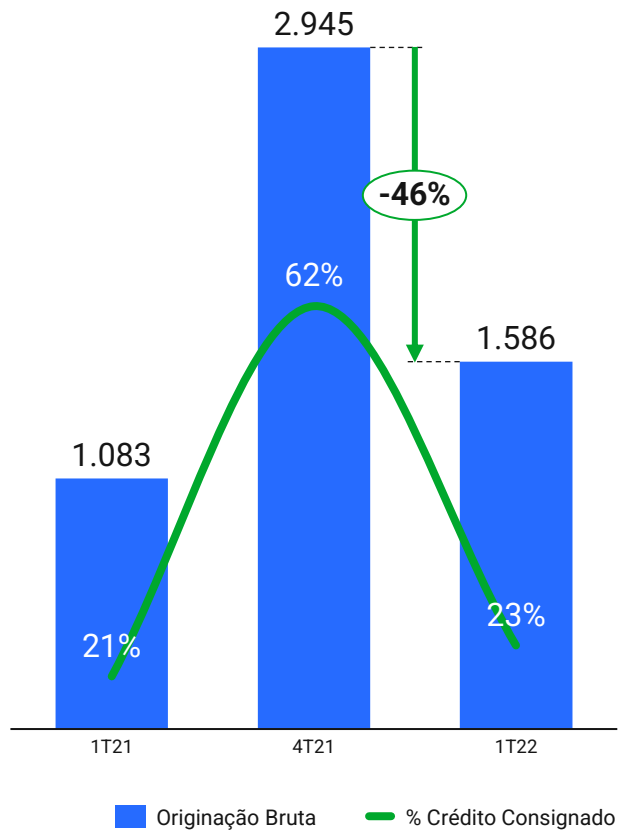
Resultados 1T22

Evolução da Carteira de Crédito e Originação

Evolução da Carteira de Crédito (R$ mm)

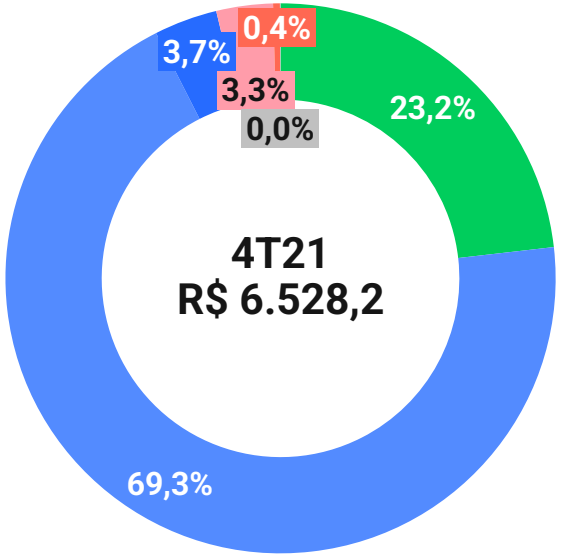


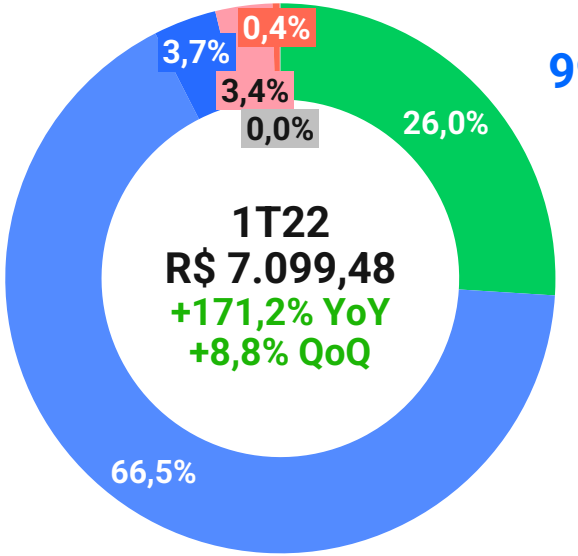
Originação de Crédito Bruta (R$ mm)



Breakdown e Carteiras Core

Melhor mix resulta em melhores índices de inadimplência e previsibilidade de resultados

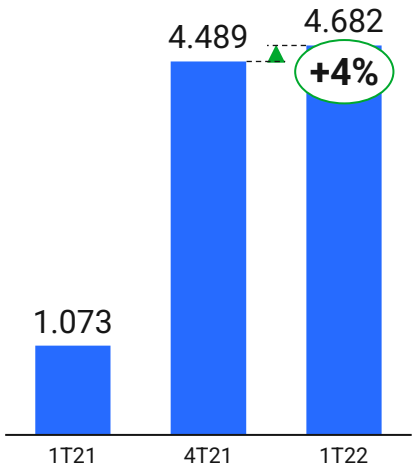




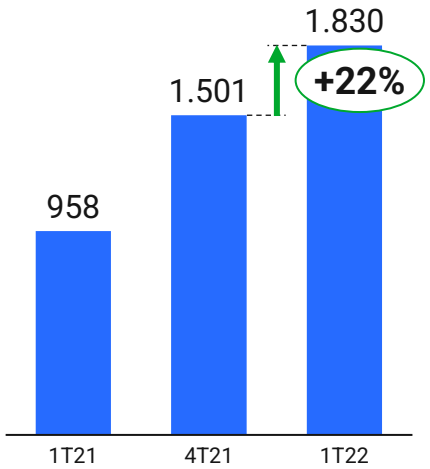
99% da carteira são risco federal

- Crédito Pessoal Correntista
- Crédito Consignado
- Cartão de Crédito Consignado
- Crédito Pessoal Não-Correntista
- Cartão de Crédito
- Crédito Conta Corrente

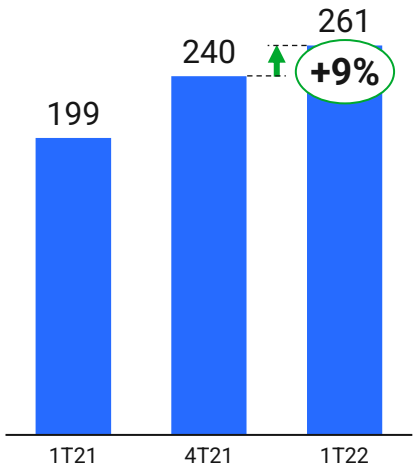
Crédito Consignado (R$ mm)



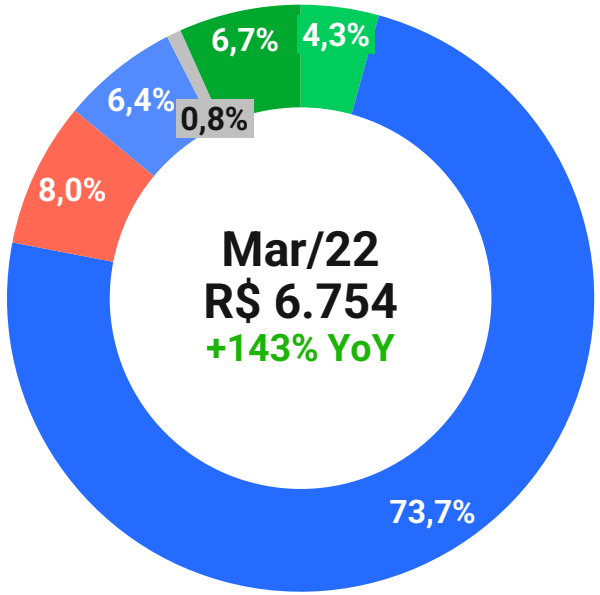
Crédito Pessoal Correntista (R$ mm)



Cartão de Crédito Consignado (R$mm)



Funding



- Depósitos à vista
- Depósitos a prazo (CDBs)
- Depósitos a prazo (DPGEs)
- Depósitos a prazo (LF)
- Depósitos interfinanceiros
- Depósitos interfinanceiros (DPGEs)

777 dias
Prazo Médio
Depósitos a Prazo
Mar/22

99%
Sem Liquidez
Depósitos a Prazo
Mar/22

1ª emissão de debêntures financeiras em mai/22 dedicada ao funding da carteira de crédito consignado

Volume: **R$ 1,25 bilhão**

Prazo: até **9 anos**

Rating: **AAA** (Fitch Ratings)

Estruturada e integralmente absorvida pelo Citi

Fitch Ratings

BBB+(bra), Perspectiva: Estável
Rating Nacional de Longo Prazo

Moody's Local

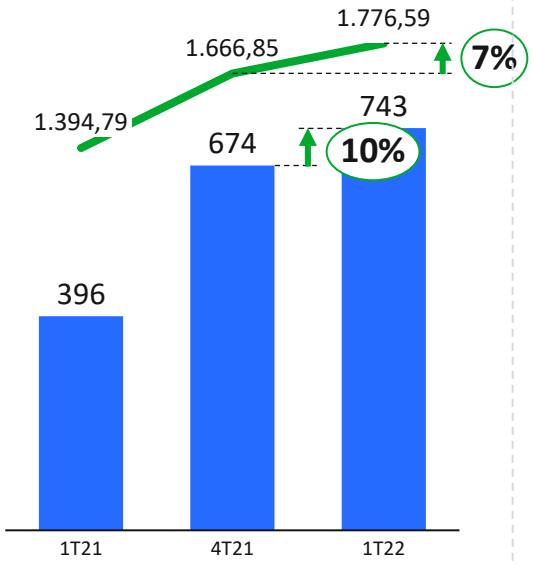
BBB+(bra), Perspectiva: Positiva
Rating Nacional de Longo Prazo

RISKBANK

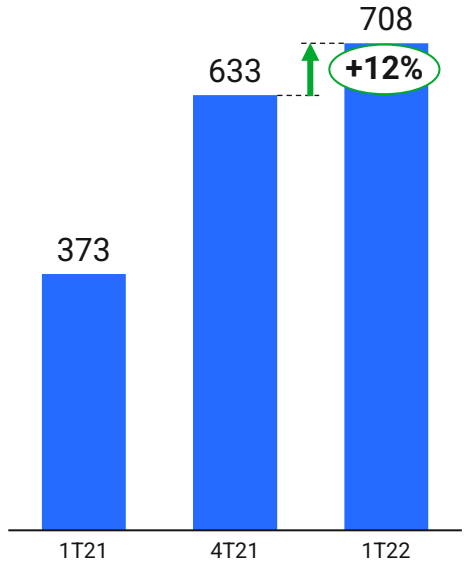
BRCP 1, Disclosure: Excelente
Classificação de Risco

Principais Indicadores

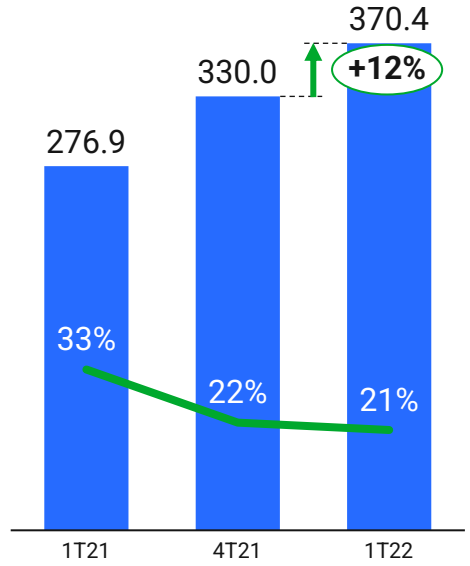
Receitas Totais (R$ mm) e ARPAC (R$)



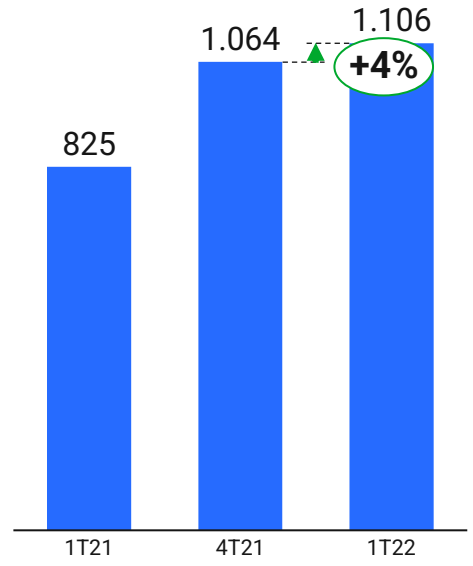
Receita da Intermediação Financeira (R$ mm)



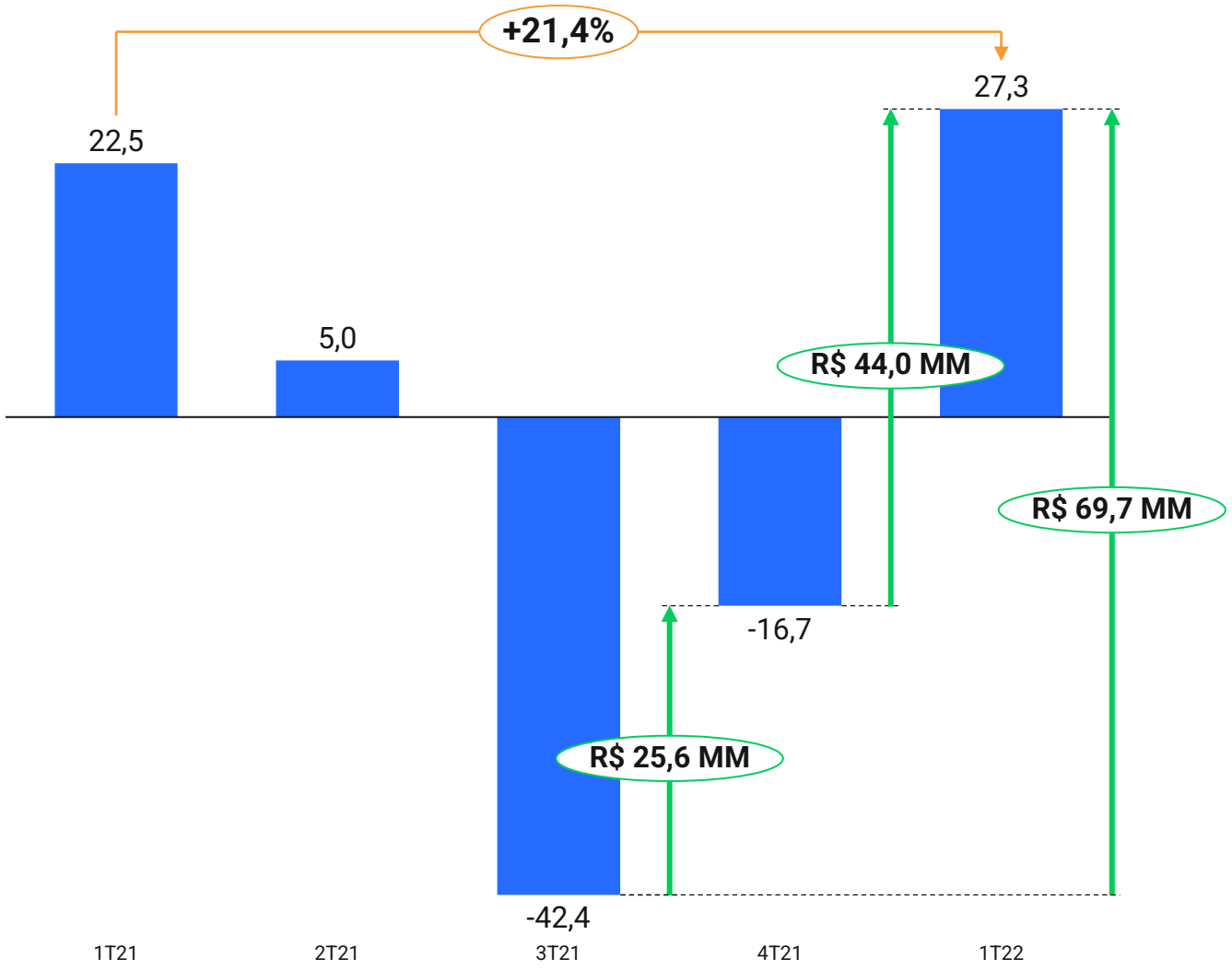
NII e NIM ajustado ao risco (R$ mm)



Patrimônio Líquido (R$ mm)



Lucro Líquido R$ MM

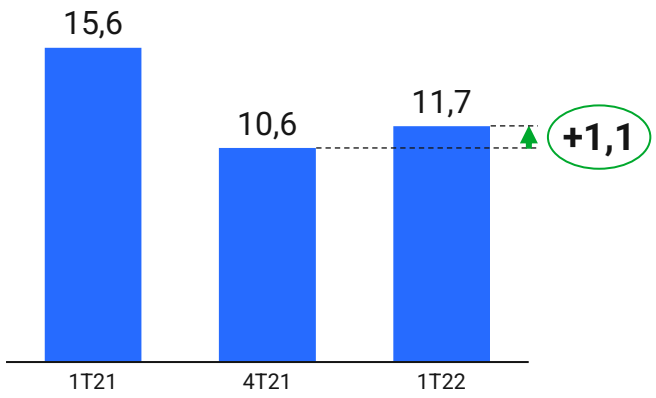


A retomada de lucratividade no 1T22 estava prevista, refletindo os **resultados de decisões estratégicas de 2021**:

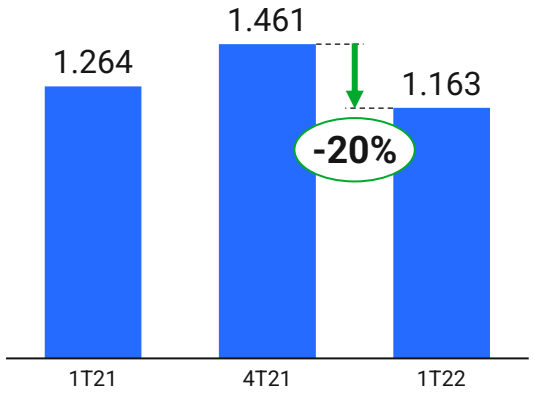
- ✓ crescimento em portfólios resilientes
- ✓ *hedges* para adequar indexadores de nossos passivos aos de nossos ativos
- ✓ abertura de quase 200 *smart hubs* sendo ainda mais protagonistas no mix de concessão de crédito
- ✓ disciplina de execução e austeridade em despesas

Índice de Basileia e *LCR*

Índice de Basileia Ajustado (%)



Posição de Caixa (R$ mm)



Em R$ milhões, exceto quando indicado	mar/22	dez/21	mar/21
Patrimônio de Referência Nível I	**811,2**	698,4	695,3
Capital Principal	**811,2**	698,4	695,3
Patrimônio de Referência *(PR)*	**870,9**	756,5	746,7
Patrimônio de Referência Nível II	**59,8**	58,1	51,4
Parcela de risco de crédito *(RWAc)*	**4.624,8**	4.197,1	1.964,7
Parcela de risco de mercado *(RWAm)*	**40,1**	122,2	41,0
Parcela de risco operacional *(RWAo)*	**2.740,3**	2.724,8	2.741,2
Ativos Ponderado pelo Risco *(RWA)*	**7.405,2**	7.044,1	4.746,9
Risco Banking *(RBAN)*	**45,1**	83,6	42,6
Índice de Basileia *(PR/RWA)*	**11,8%**	10,7%	15,7%
Índice de Basileia Amplo *(PR/(RWA+RBAN))*	**11,7%**	10,6%	15,6%
Patrimônio de Referência Ajustado	**870,9**	852,0	746,7
Índice de Basileia Ajustado	**11,7%**	12,0%	15,6%
Ativos de Alta Liquidez	**696,2**	886,8	892,3
Saídas Potenciais de Caixa	**58,6**	22,6	16,3
LCR (%)	**1187,4%**	3928,1%	5487,4%
Posição de Caixa	**1.163,4**	1.460,7	1.264,3

Key Takeaways

Estamos bem posicionados em um mercado de crédito consignado vasto e de baixo risco de R$ 506 bilhões, com acesso cativo a mais de 36mm de beneficiários, os quais geram um cash-in de R$ 16 bi em nosso ecossistema, através do recebimento de suas folhas de pagamento do INSS.[1]

Somos um Neobank relevante com forte unit economics e níveis de monetização (~20x LTV / CAC), empoderando brasileiros a se digitalizarem.

Fomos fundados há mais de 20 anos por um visionário, e somos liderados por uma equipe sólida e experiente, apoiados por acionistas de primeira linha.

Nossa estratégia é pautada no atendimento acolhedor ao cliente aliado à uma infraestrutura tecnológica de alta qualidade, com mais de 883 hubs e um NPS em zona de excelência (+71 NPS), permitindo ao cliente abrir a conta em 3 minutos e contratar empréstimo consignado de forma 100% digital.

Temos um histórico de disciplina na alocação de capital e destacada lucratividade aliadas à um alto ritmo de crescimento, com um avanço de 170% YoY da carteira de crédito e 116% YoY do total de ativos.

Somos uma plataforma completa que gera um efeito flywheel para explorar um pool de receitas que vai além de crédito: R$ 645 bilhões considerando seguros, investimentos e marketplace.

[1] De acordo com as estimativas da administração. [2] 4T21 x 4T20.

Time de Relações com Investidores

Thiago Souza Silva, CFO & IRO

ri@agibank.com.br

Felipe Gaspar Oliveira, Gerente

felipe.oliveira1@agibank.com.br

Cassiano de Mattia Tramontin, Analista

cassiano.tramontin@agibank.com.br

Júlia Speratti Witts, Analista

julia.witts@agibank.com.br

Joércio Fontinelle Barbalho Neto, Estagiário

joercio.neto@agibank.com.br

www.ri.agi.com.br

ri@agi.com.br