



agi



divulgação
dos resultados

1T24



divulgação dos resultados

1T24



+915 hubs

em todo o Brasil.



6,0 CSI (cross-selling index)

Produtos por cliente ativo de safras maduras.



14,7%

Índice de Basileia.



78 NPS



~3,0 milhões

de Clientes Ativos.



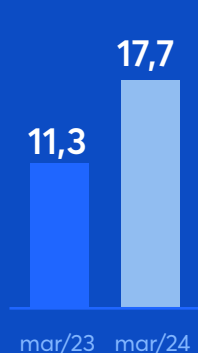
44,9% Índice de

Eficiência Operacional

Melhora de 11,6 p.p.

Carteira de Crédito

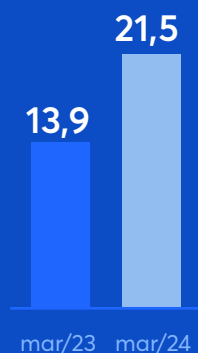
(R\$ bilhões)



▲ 56,9%

Ativos Totais

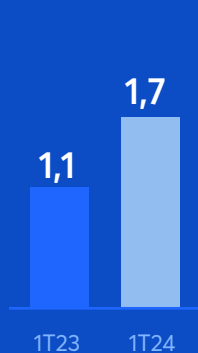
(R\$ bilhões)



▲ 54,7%

Receitas Totais

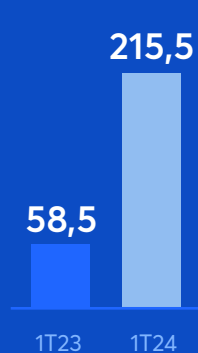
(R\$ bilhões)



▲ 54,3%

Lucro Líquido

(R\$ milhões)



▲ 268,1%

ROAE

Resultado
destaque
no setor

42,4%

▲ 30,8 p.p. y/y

Moody's Local

Rating Nacional
de Longo Prazo: A+.br
Perspectiva: Estável

S&P Global

Rating Nacional
de Longo Prazo: brA
Perspectiva: Estável

Fitch Ratings

Rating Nacional
de Longo Prazo: A-(bra)
Perspectiva: Positiva

principais indicadores

(em R\$ milhões, exceto quando indicado)

		1T24	4T23	QoQ	1T23	YoY
resultados	Receitas Totais	1.678,8	1.492,1	12,5%	1.087,8	54,3%
	Receita da Intermediação Financeira	1.566,1	1.414,1	10,7%	1.043,3	50,1%
	Despesas da Intermediação Financeira	(603,4)	(531,9)	13,4%	(415,7)	45,2%
	Resultado da Intermediação Financeira (NII)	962,6	882,2	9,1%	627,6	53,4%
	Despesas com Provisão	(239,2)	(248,3)	-3,7%	(181,9)	31,5%
	NII Ajustado ao Risco	723,5	633,9	14,1%	445,7	62,3%
	Receitas de Serviços	112,8	78,1	44,5%	44,5	153,2%
	Despesas Operacionais	(523,9)	(518,7)	1,0%	(403,2)	29,9%
	Resultado Antes da Tributação	312,3	193,3	61,6%	87,0	259,0%
	Lucro Líquido	215,5	145,5	48,1%	58,5	268,1%

balanço	Ativos Totais	21.489,4	19.188,2	12,0%	13.890,0	54,7%
	Ativos Remuneráveis	20.273,3	18.263,9	11,0%	13.123,9	54,5%
	Posição de Caixa	3.051,1	2.877,0	6,1%	2.178,7	40,0%
	Carteira de Crédito Bruta	17.705,5	15.773,3	12,3%	11.287,4	56,9%
	Saldo de PDD	(851,2)	(835,2)	1,9%	(639,7)	33,1%
	Carteira de Captação	18.776,2	16.927,7	10,9%	12.218,3	53,7%
	Depósitos à Vista	256,4	206,9	23,9%	208,7	22,9%
	Patrimônio Líquido	1.700,0	1.488,5	14,2%	1.180,3	44,0%

desempenho	ROAE a.a. LTM	42,4%	33,8%	8,6 p.p	11,6%	30,8 p.p
	ROAA a.a. LTM	3,4%	2,7%	0,6 p.p	1,1%	2,2 p.p
	NIM a.a. LTM	20,4%	20,5%	-0,1 p.p	21,4%	-1 p.p
	NIM a.a. Ajustado ao Risco LTM	15,1%	14,9%	0,2 p.p	15,0%	0,1 p.p
	Índice de Eficiência Operacional (IEO) (%)	44,9%	50,9%	-6,1 p.p	56,5%	-11,6 p.p
	Margem Líquida	22,4%	16,5%	5,9 p.p	9,3%	13,1 p.p
	PDD/Carteira	4,8%	5,3%	-0,5 p.p	5,7%	-0,9 p.p
	% Carteira Vencida > 90 dias	3,6%	3,9%	-0,3 p.p	4,9%	-1,3 p.p
	Índice de Cobertura Carteira > 90	134,1%	134,7%	-0,7 p.p	115,8%	18,3 p.p
	Alavancagem	10,4	10,6	-1,7%	9,6	8,9%
	Índice de Basileia Prudencial	14,7%	14,1%	0,6 p.p	14,6%	0,1 p.p
	Capital Nível I	11,5%	11,4%	0,1 p.p	11,1%	0,4 p.p
	Índice de Cobertura de Liquidez (LCR)	163,4%	219,6%	-34,4 p.p	254,2%	-69,0 p.p

operacional	Originação de Crédito Bruta	5.037,2	4.158,7	21,1%	3.166,0	59,1%
	Clientes Totais Atendidos ('000)	4.621,7	4.403,6	5,0%	3.807,0	21,4%
	Clientes Ativos ('000)	2.873,3	2.656,6	8,2%	2.129,0	35,0%
	Hubs (#)	915	901	1,6%	882	3,7%
	Colaboradores (#)	4.218	4.116	2,5%	4.024	4,8%
	Total de Clientes Segurados ('000)	720,1	692,1	4,0%	594,6	21,1%
	Prêmios Arrecadados (R\$ mm)	91,2	53,5	70,5%	27,5	231,2%

mensagem da administração

O início de 2024 apresenta a continuidade do ritmo de crescimento e entrega de resultados do Agibank. Com **lucro líquido de R\$ 215,5 milhões no 1T24 e crescimento 6x acima do ritmo do mercado no último ano**, adicionamos mais um trimestre ao nosso track record de resultados recordes, entregando um **retorno sobre o patrimônio líquido (ROAE) de 42,4% nos últimos 12 meses**, que evidencia o compromisso do Banco com o crescimento sustentável combinado com rentabilidade.

O Agibank é referência de atuação no segmento de baixa renda no Brasil, com renda recorrente. Nosso público-alvo possui grande dificuldade no uso autônomo de tecnologias digitais, motivo pelo qual atuamos para simplificar e ajustar nossas experiências a sua realidade **através de um modelo de negócios híbrido que combina uma experiência full digital com uma rede de mais de 915 smart hubs (lojas)**. Acreditamos que com proximidade, atenção e educação financeira e digital direcionada, reduziremos a distância entre o mundo físico e digital, tornando nossos clientes cada vez mais aptos e ativos digitalmente. Estamos **ressignificando o modelo tradicional de rede de agências bancárias (bank branches), assim como eliminando os intermediários (middlemen)**.

Com cerca de 3,0 milhões de clientes ativos, nosso modelo de negócio está pautado no relacionamento com os clientes, conquistando a sua principalidade através das folhas de pagamento e gerando assim um ciclo virtuoso de qualidade para os nossos ativos e melhor precificação e proposta de valor para nossa base de clientes cujo **NPS é de 78 pontos, um dos maiores do sistema**.

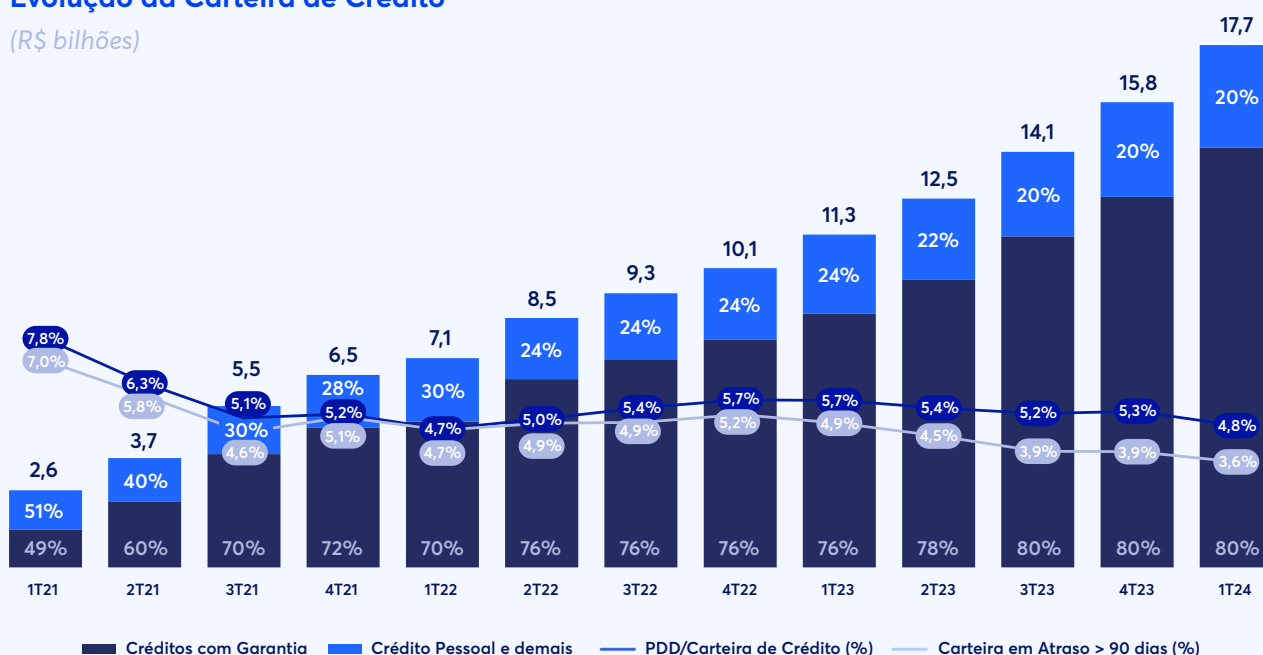
Os **nossos pontos de atendimento físico são leves e acolhedores**, servindo como pontes do

mundo físico para o digital, e são aproximadamente 90% mais eficientes que uma agência tradicional, com baixo custo de instalação e manutenção. Em vez de longas filas e portas giratórias, nossos clientes são recebidos com um sorriso e um cafezinho. E, mais do que isso, em 10 minutos o cliente instala o app, abre a conta, acessa o crédito e deixa a loja com um cartão, possibilitando o pagamento de suas contas. Atualmente são mais de 915 pontos físicos distribuídos em todos estados brasileiros, estando presentes em todas as cidades brasileiras com mais de 100 mil habitantes, e seguimos firmes com nosso plano de expansão na linha do tempo.

Nossa **Carteira de Crédito** seguiu crescendo em ritmo acelerado, avançando **+56,9% na comparação anual, mais de 6x o ritmo do mercado, atingindo R\$ 17,7 bilhões**. Cabe destacar que essa carteira é composta majoritariamente por correntistas que recebem seu salário e/ou benefício em contas do Agibank. Graças a isso, o crescimento expressivo do portfólio também segue acompanhado da **melhora dos indicadores de inadimplência (-130 bps YoY na carteira vencida acima de 90 dias) e da expansão do índice de cobertura para 134,1% (+18,3 p.p. YoY)**, preservando sempre a qualidade do portfólio e a solidez no gerenciamento de riscos, fruto do uso intensivo de data science em todo o ciclo de crédito.

Evolução da Carteira de Crédito

(R\$ bilhões)



Ratings de Risco de Crédito. Em 2024, o Agibank recebeu novamente upgrades de ratings de risco de crédito. Em abril, a **Moody's Local elevou os ratings de longo prazo do Agibank de 'A-.br' para 'A+.br' com perspectiva estável, o que significa um evento raro de duplo upgrade.** Entre os fatores avaliados estão a qualidade da carteira de crédito e fortalecimento do perfil de negócios, assim como a rentabilidade crescente, capitalização e perfil de risco, e diversificação de funding e liquidez. Além disso, em março o Agibank também recebeu a primeira atribuição de ratings pela S&P Global, já em 'brA' com perspectiva estável. As sequenciais melhorias de ratings criam um círculo virtuoso que é muito semelhante ao que buscamos no aprofundamento do relacionamento com os nossos clientes, e contribui no acesso a mais alternativas de funding para termos condições de produtos e serviços cada vez mais competitivas.

Em 2024 colocamos em prática o projeto **Formação Inicial**, com a integração de todos novos consultores e supervisores dos nossos smart hubs presencialmente na nossa sede em Campinas, um investimento importante para a manutenção da qualidade e padronização do nosso modelo único de atendimento que é voltado para um público-alvo que carece de atenção. No primeiro trimestre foram 15 turmas de formação, totalizando 321 colaboradores, que participaram de oficinas de vendas, produtos e até mesmo um dia prático de atendimento a clientes. Essa é uma iniciativa que evidencia a nossa cultura voltada a fazer o dia a dia das pessoas melhor.

Mudança de Segmentação pelo Banco Central. Devido ao aumento do porte do Banco, recentemente **o Agibank foi promovido para o segmento S3 de regulação prudencial.** Isso é mais uma etapa do amadurecimento do negócio, e indica reforço às práticas de governança corporativa e de gerenciamento de riscos, que por fim minimizam a exposição do Agibank à riscos sistêmicos.

Solidarização com o Rio Grande do Sul. O Agibank se sensibiliza com a atual situação das enchentes no estado onde sua história teve início. A instituição realizou doação de 2.500 créditos cestas básicas para clientes de regiões afetadas e segue mobilizando suas equipes para garantir que o atendimento seja realizado de forma rápida e acolhedora em todos os seus canais. Também está dispondo máximo esforço para acelerar o pagamento do "crédito calamidade", com o objetivo

de amenizar os impactos dessa adversidade. Além disso, realizou um mapeamento interno para apoio aos colaboradores atingidos e disponibilizou suas lojas do Rio Grande do Sul como pontos de arrecadação de alimentos, água, produtos de higiene e limpeza para destinação.

Perspectivas. O Agibank seguirá investindo em sua estratégia de relacionamento e principalidade, crescimento em portfólios resilientes, e na entrega de resultados sustentáveis. Com lucratividade recorde, fruto da dedicação dos nossos mais de 4 mil colaboradores e da confiança de nossos quase 3 milhões de clientes, comemoramos com orgulho as nossas conquistas do primeiro trimestre de 2024 e olhamos para o horizonte com a segurança de que o Agibank continuará surpreendendo positivamente.

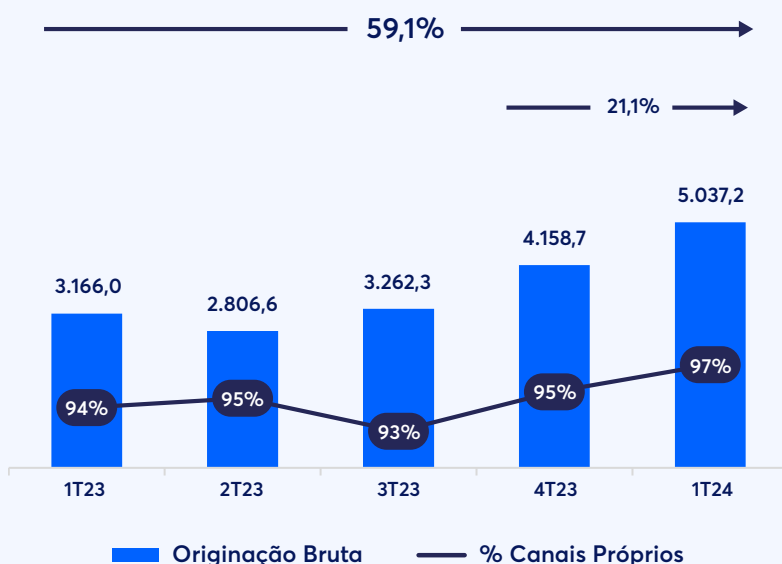
A Administração

13 de maio de 2024

resultados

originação de crédito

A Originação de Crédito Bruta no primeiro trimestre de 2024 totalizou R\$ 5.037,2 milhões, **+59,1% acima do primeiro trimestre de 2023**, sendo o motor de crescimento responsável pelo considerável avanço das nossas carteiras. É fundamental destacar que **mais de 97% da originação de crédito do trimestre foi gerada através de canais próprios, tanto físicos como digitais**, com a participação de terceiros (BPOs) representando menos de 3% do total. Adicionalmente, toda a originação, seja ela feita presencialmente com clientes ou de maneira remota, é realizada com processos digitais de contratação, formalização e biometria, sem uso de papel e sem fricção.



CANAIS PRÓPRIOS
>97%
do volume de originação

carteira de crédito

A Carteira de Crédito Total atingiu R\$ 17.705,5 milhões ao final do primeiro trimestre de 2024, registrando crescimento expressivo de +56,9% sobre o ano anterior, com a priorização das carteiras com relacionamento, que representam menor risco e taxas reduzidas, como os Créditos Consignados, Cartões Consignados e Crédito Pessoal para Correntistas.

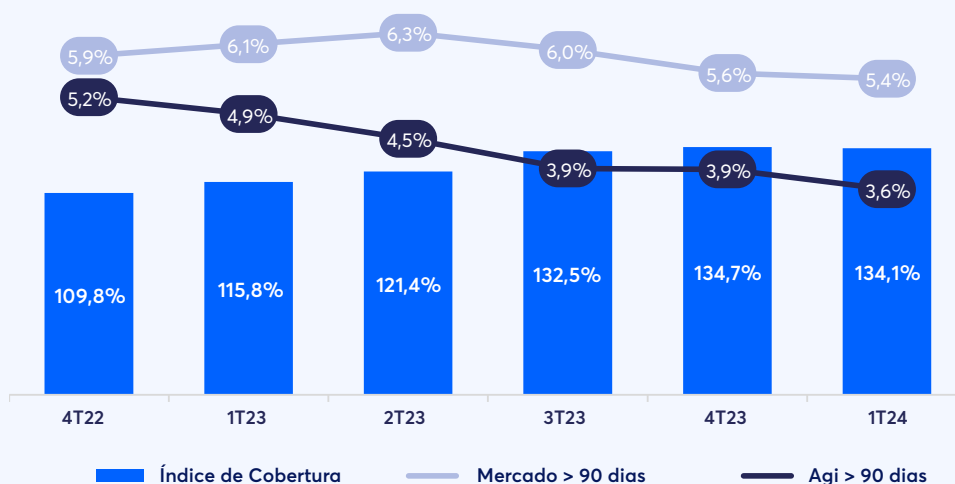
Em R\$ milhões, exceto quando indicado						Breakdown		
Carteira de Crédito	1T24	4T23	QoQ	1T23	YoY	1T24	4T23	1T23
Crédito Pessoal	3.731,8	3.423,9	9,0%	2.760,9	35,2%	21,3%	21,9%	24,7%
Crédito Pessoal Correntista	3.213,3	2.960,2	8,5%	2.463,4	30,4%	18,3%	18,9%	22,0%
Crédito Pessoal Não-Correntista	64,0	73,7	-13,1%	97,0	-34,0%	0,4%	0,5%	0,9%
Crédito Pessoal FGTS	454,5	390,1	16,5%	200,5	126,7%	2,6%	2,5%	1,8%
Crédito Consignado	13.780,0	12.175,3	13,2%	8.396,8	64,1%	78,6%	77,9%	75,0%
Crédito Pessoal Consignado	12.453,3	11.062,8	12,6%	7.546,6	65,0%	71,0%	70,8%	67,4%
Cartão de Crédito Consignado	577,4	492,1	17,3%	422,1	36,8%	3,3%	3,1%	3,8%
Cartão Benefício Consignado	749,3	620,5	20,8%	428,2	75,0%	4,3%	4,0%	3,8%
Cartão de Crédito	23,8	25,9	-8,0%	31,2	-23,5%	0,1%	0,2%	0,3%
Crédito Conta Corrente	0,5	2,5	-80,7%	2,4	-79,9%	0,0%	0,0%	0,0%
Total de Operações de Crédito	17.536,1	15.627,7	12,2%	11.191,2	56,7%	100%	100%	100%
Carteira de Compras de Cartão	169,4	145,6	16,3%	96,2	76,2%			
Total Carteira de Crédito Bruta	17.705,5	15.773,3	12,3%	11.287,4	56,9%			

Assim, as carteiras com garantia seguiram crescendo de maneira expressiva, e hoje representam mais de 80,0% da carteira total: Crédito Consignado (+65,0% y/y), Cartões Consignados (+56,0% y/y) e a Antecipação de Saque-aniversário FGTS (+126,7% y/y).

A estratégia de **banco pagador de salários e benefícios INSS é um fator que permite alavancarmos a carteira de maneira sustentável e com previsibilidade.** Ao conquistar a principalidade do cliente, estendemos ofertas com melhores condições, maiores margens e conseguimos melhorar a vida financeira do cliente. Esse esforço se traduziu no crescimento de +30,4% na carteira de Crédito Pessoal para Correntistas na comparação anual, que atingiu R\$ 3.213,3 milhões ao final do trimestre.

qualidade da carteira

A Carteira Vencida acima de 90 dias recuou 130bps em relação a março de 2023 e 30bps em relação a dezembro, caindo para 3,6% ao final do primeiro trimestre de 2024. Essa melhora é mais evidente quando comparada ao mercado de crédito para pessoas físicas no Brasil, que apresentou melhora com menor velocidade no período, de 10 bps, conforme dados divulgados pelo Banco Central do Brasil - BACEN. Além disso, o **Índice de Cobertura do Agibank avançou na comparação anual, para 134,1%**, o que demonstra o perfil conservador quanto ao provisionamento das operações de crédito.

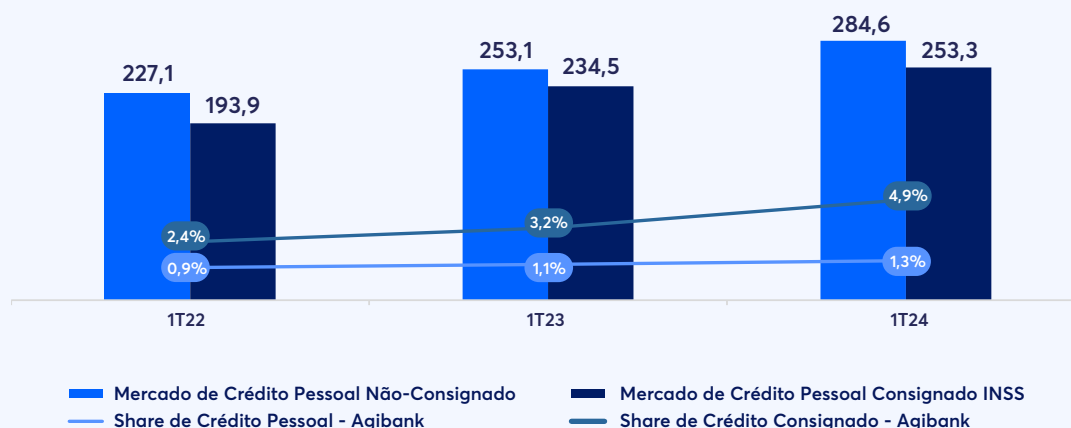


A melhora desses indicadores é fruto da gestão firme do nosso portfólio e acurácia da nossa modelagem de crédito. O uso intensivo de **data science vem sendo fundamental para a manutenção da qualidade do nosso portfólio**, sofisticando a concessão de crédito sem comprometer o crescimento da carteira, através de investimentos em motores de crédito mais robustos e uma segmentação de clientes mais precisa. Outro ponto relevante está na gestão da nossa carteira de crédito, **monitorando o comportamento dos clientes e implementando modelos preditivos e prescritivos** para reduzir o risco de inadimplência futura de uma base de clientes que são naturalmente mais sensíveis, como o público de menor renda.

Qualidade da Carteira de Crédito	1T24	4T23	QoQ	1T23	YoY
PDD - Operações de Crédito	(849,3)	(833,7)	1,9%	(638,7)	33,0%
PDD - Carteira de Compras de Cartão	(1,9)	(1,5)	24,5%	(1,1)	74,3%
Saldo de Provisões	(851,2)	(835,2)	1,9%	(639,7)	33,1%
% Carteira ABC	94,5%	93,9%	0,6 p.p.	93,0%	1,5 p.p.
% Carteira Vencida > 90 Dias	4,9%	5,5%	-0,6 p.p.	6,3%	-1,3 p.p.
PDD/Carteira de Crédito	4,8%	5,3%	-0,5 p.p.	5,7%	-0,9 p.p.
Índice de Cobertura Carteira > 90	134,1%	134,7%	-0,7 p.p.	115,8%	18,3 p.p.

market share

A participação de originação do Agibank representou mais de 10,0% de todo o Crédito Consignado INSS originado no mercado brasileiro, sendo um indicativo da capacidade da operação atual de acumular market share no médio e longo prazo. Mais uma evidência da captura de mercado está no fato de que a Carteira de Crédito do Agibank cresceu por volta de 3x o ritmo de crescimento do mercado de crédito pessoal para pessoas físicas no Brasil em 2024.

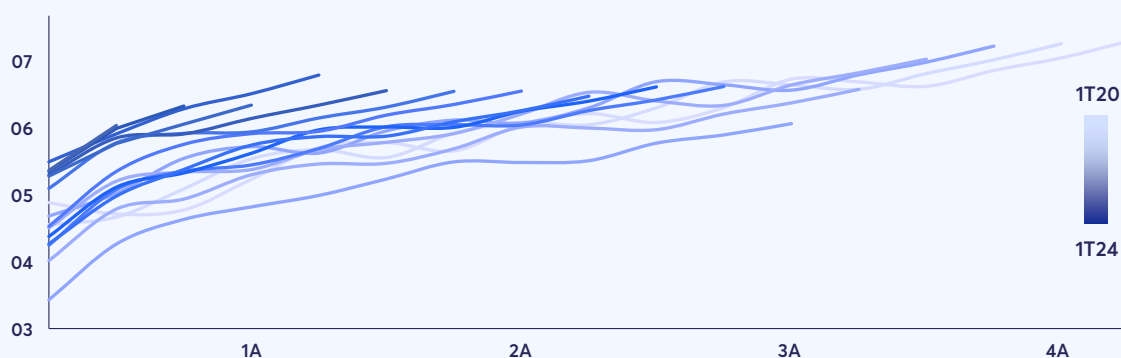


cross-selling

O foco em nosso público-alvo e no desenvolvimento de soluções e produtos específicos é recompensado com o crescimento nos índices de cross-selling.

Com um relacionamento de longo prazo e a manutenção da saúde financeira dos clientes, nota-se que a quantidade de produtos por safra de clientes aumenta à medida que essas safras amadurecem, atingindo uma **média acima de seis produtos por cliente**. Além disso, safras mais novas também já iniciam o relacionamento com uma quantidade maior de produtos.

Índice de Cross Selling - Quantidade de produtos por cliente em safras



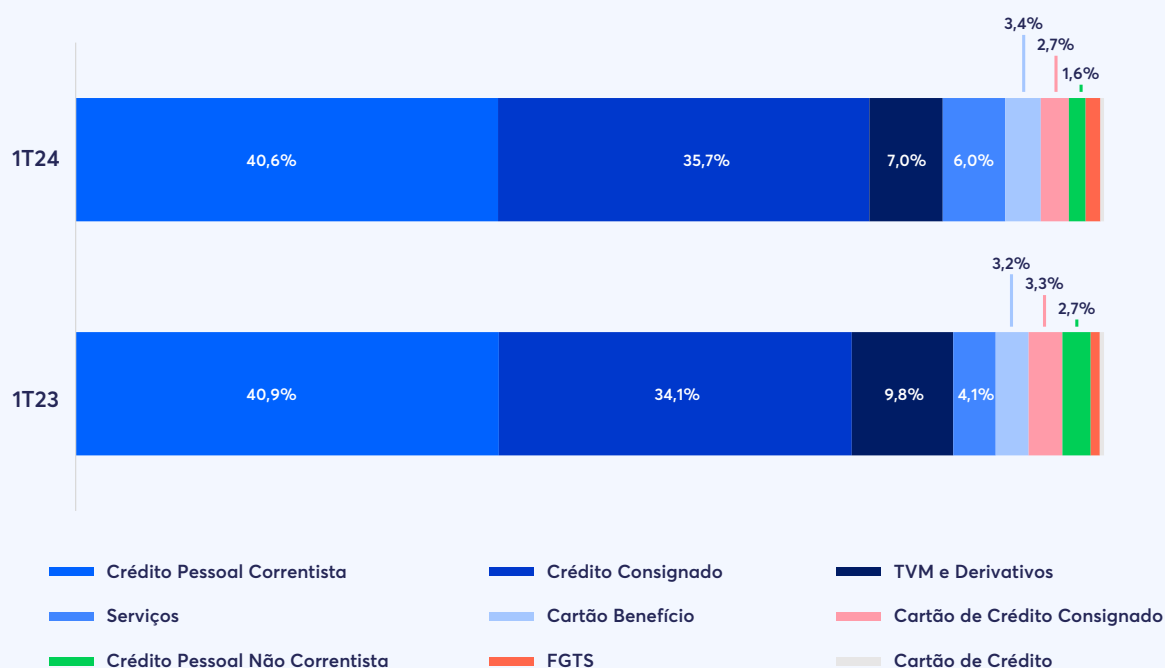
~12 milhões
de transações por mês

+6,0 CSI
Produtos por clientes de safras
maduras

receitas

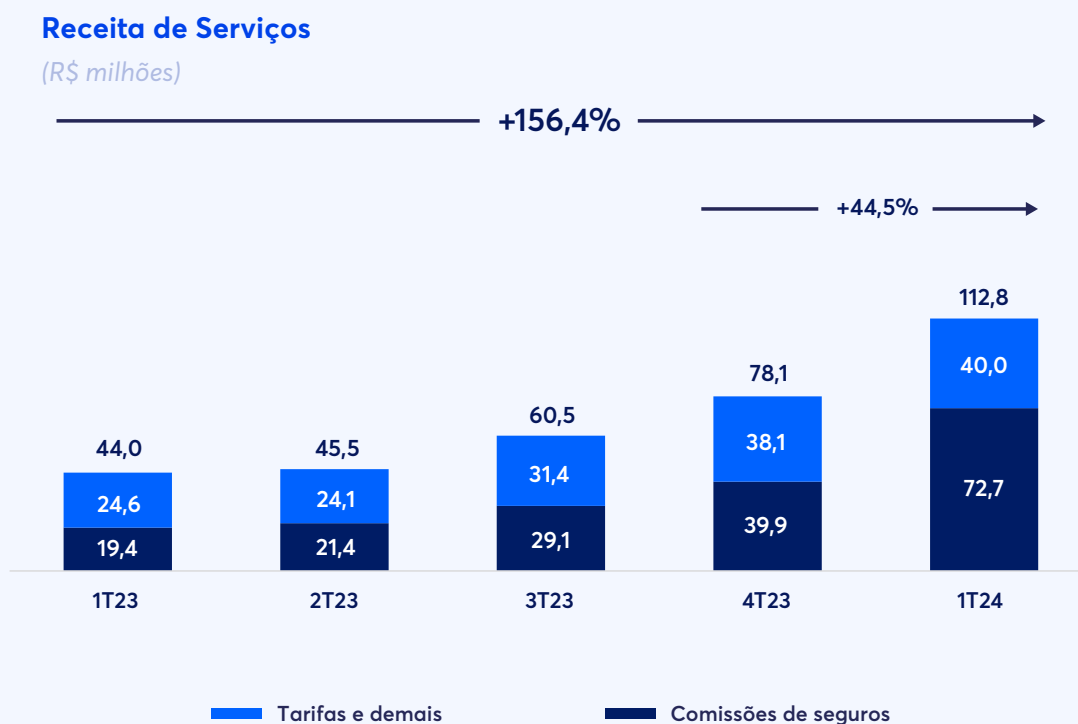
As **Receitas Totais** somaram R\$ 1.678,8 milhões no primeiro trimestre de 2024, avançando **+54,3% sobre o ano anterior**, ocasionado pela expansão das carteiras de crédito e da base de clientes ativos.

As Receitas com Operações de Crédito foram de R\$ 1.431,6 milhões (+52,9% y/y), com destaque para o crescimento das **receitas das carteiras de Crédito Consignado (+59,7% y/y)**, **Cartões Consignados (+49,2% y/y)** e **Crédito Pessoal para Correntistas (+45,1% y/y)**. É importante ressaltar que a evolução do mix de geração de receitas possui uma participação cada vez maior de linhas com menor risco de crédito, o que resulta em uma relação de mais tempo com o nosso cliente (LTV), resiliência e estabilidade de resultados futuros.



receitas de serviços

As **Receitas de Serviços** somaram R\$ 112,8 milhões (+153,2% y/y), representando 6,7% sobre o **total de receitas**, e projetamos que continuarão ganhando participação à medida que a penetração de serviços na base de clientes aumenta.



Em serviços, as fontes de receita mais expressivas são as **operações de seguros, que possuem alto índice de penetração na nossa base de clientes tomadores de crédito**, somando R\$ 72,7 milhões no trimestre (+275,8% y/y).

seguros

Nossa oferta de seguros é pensada para atender a demanda de uma parcela da população que geralmente não tem fácil acesso a essas coberturas. Desenvolvemos produtos customizados às características desses clientes, com prêmios e mensalidades atrativas e que cabem no orçamento mensal dessas famílias. Destaca-se também benefícios e coberturas diferenciados que vão ao encontro de suas necessidades e especificidades, tais como telemedicina e compras de medicamentos em farmácias autorizadas.



Em março de 2024 atingimos **720,1 mil clientes segurados**, crescimento de +22,2% sobre a base do ano anterior, com um total de **prêmios arrecadados de R\$ 91,2 milhões (+231,2% y/y)**, números que comprovam a precisão das nossas ofertas. A operação de seguros tem uma participação acima de 50% das receitas não oriundas de intermediação financeira, e possuem uma participação relevante no resultado anual do Banco.

funding

O forte crescimento das operações de crédito deve ser acompanhado pela expansão do passivo. Dessa forma, nossa **carteira de funding avançou +53,7% sobre o ano anterior, totalizando R\$ 18.776,2 milhões**. O Agibank busca a constante diversificação de fontes de captação, adequando-a ao perfil de duration e indexação da carteira de crédito.

Em R\$ milhões, exceto quando indicado

Carteiras de Funding	1T24	4T23	QoQ	1T23	YoY
Depósitos à vista	256,4	206,9	23,9%	208,7	22,9%
Depósitos a prazo (CDBs)	13.161,0	11.767,6	11,8%	8.537,1	54,2%
Depósitos a prazo (DPGEs)	1.170,2	1.048,7	11,6%	320,4	265,3%
Depósitos a prazo (LF)	1.473,4	1.277,6	15,3%	700,7	110,3%
Depósitos interfinanceiros	3,1	1,0	200,7%	2,4	29,4%
Depósitos interfinanceiros (DPGEs)	339,8	250,1	35,8%	5,0	6719,7%
Obrigações vinculadas à cessão (Debêntures Financeiras)	2.372,3	2.375,8	-0,1%	2.444,2	-2,9%
Total	18.776,2	16.927,7	10,9%	12.218,3	53,7%

Emissões Públicas. Em 2024 continuamos com a estratégia de emissões recorrentes de títulos de dívida a mercado, sendo de grande importância para manter a proximidade do Agibank com o mercado de dívida e mais uma alternativa para diversificação de funding. Ao final de março concluímos a primeira emissão de **Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI), com volume de até R\$ 200 milhões** dividida em cotas sênior e subordinada, para investidores institucionais e de varejo, utilizando como lastro os contratos de aluguel da nossa rede de hubs. Além disso, ao final de abril realizamos **a emissão da quinta Letra Financeira Pública do Agibank, com volume total de R\$ 350 milhões**, com boa diversificação de investidores institucionais e demanda superior a 2x book, acarretando a compressão do custo de emissão, com taxa abaixo de outras emissões de pares no mesmo período. Por ter sido realizada em abril, o impacto em balanço só estará presente na apresentação de resultados do primeiro semestre.

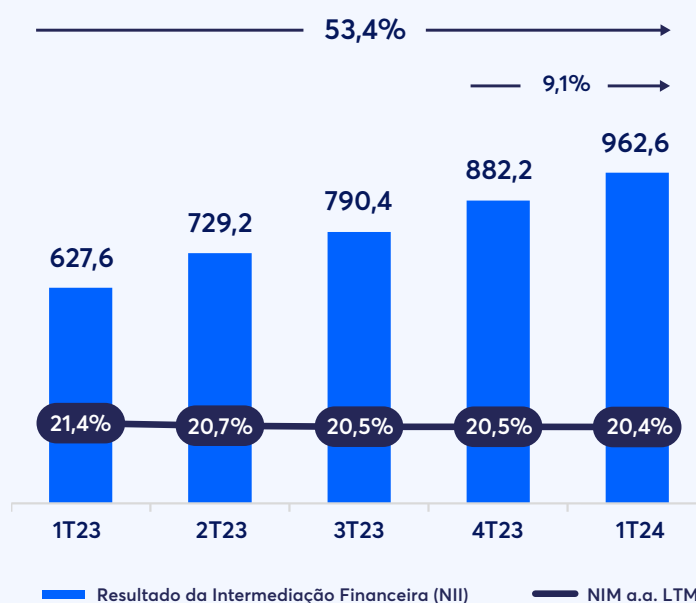
Através da prudente **Gestão de Ativos e Passivos**, utilizamos linhas dedicadas de funding e operações de hedge para o casamento de indexadores e prazos, assim travando spreads das carteiras de crédito que possuem menores taxas nominais, como o Crédito Consignado, e

assim protegendo os ativos de flutuações de taxas de juros e efeitos macroeconômicos. Essa gestão proporciona previsibilidade de resultados e assertividade na busca de oportunidades de funding, mantendo os canais de captação do Agibank seguros contra arbitragens de mercado.

A Resolução CMN Nº 5.114, de 21 de dezembro de 2023, determina contribuição adicional ao FGC por parte de bancos e instituições financeiras que possuem grande concentração de seu passivo em linhas garantidas. Graças à diversificação do passivo, o **Agibank não se enquadra nos gatilhos estipulados**, e não há expectativa de que isso aconteça no médio prazo. Por consequência, não há impacto em custos de captação ocasionados por essa resolução.

margem financeira

○ **Resultado de Intermediação Financeira (NII)** foi de R\$ 962,6 milhões, crescendo +53,4% sobre o 1T23, acompanhando o aumento das receitas de intermediação sobre uma base maior de ativos de crédito.



Quando observada a base de Ativos Remuneráveis, a **Margem Financeira (NIM)** foi de **20,4% a.a. no 1T24, estável em relação ao trimestre anterior**. Essa estabilidade é fruto da estratégia de precificação, captações mais competitivas e inadimplência controlada, mesmo com a volatilidade do cenário macroeconômico.

eficiência operacional

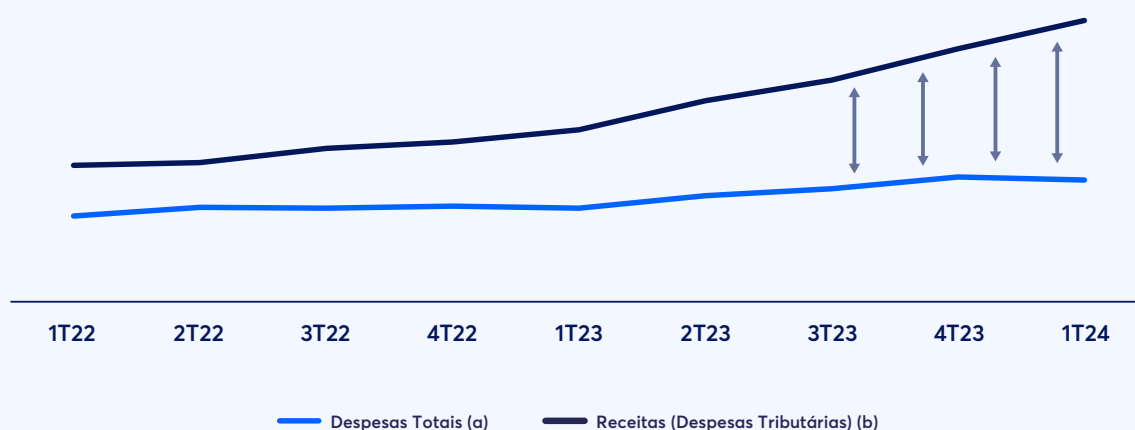
O Índice de Eficiência Operacional do 1T24 foi de 44,9%, uma melhora expressiva de -11,6 p.p. sobre o mesmo período de 2023, que é resultado de austeridade e de um uso mais eficiente dos recursos do Banco.

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	1T24	4T23	QoQ	1T23	YoY
Despesas de Pessoal	(132,0)	(126,3)	4,5%	(123,4)	7,0%
Despesas Administrativas	(299,0)	(324,6)	-7,9%	(226,2)	32,2%
Participações Estatutárias do Lucro	(8,3)	(5,5)	52,1%	(2,1)	305,4%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	(2,8)	3,7	-174,5%	5,0	-155,7%
Despesas Totais (a)	(442,1)	(452,7)	-2,3%	(346,7)	27,5%
Resultado de Intermediação Financeira antes de PDD	962,6	882,2	9,1%	627,6	53,4%
Receitas de Prestação de Serviços	112,8	78,1	44,5%	44,5	153,2%
Despesas Tributárias	(90,3)	(71,7)	26,1%	(58,9)	53,4%
Receitas (Despesas Tributárias) (b)	985,0	888,6	10,9%	613,2	60,6%
IEO - Índice de Eficiência Operacional (a) / (b)	44,9%	50,9%	-6,0 p.p.	56,5%	-11,6 p.p.

A melhora do Índice de Eficiência é uma evidência de ganhos de escala do negócio, à medida que as receitas crescem desproporcionalmente ao aumento de despesas.

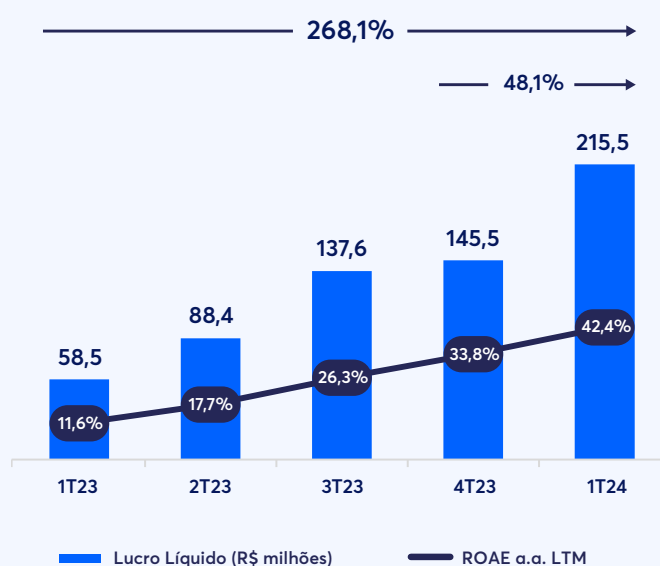
O atendimento humanizado para nossos clientes é um dos alicerces da estratégia do Agibank, portanto, um indicador relevante de ganhos de eficiência é a **Receita Média por Colaborador**, que foi de R\$ 402,9 mil no 1T24, um aumento significativo de +48,8% sobre 2023.

Ganhos de escala



resultado líquido

Novamente o Agibank apresentou um trimestre com recorde de resultado. **O Lucro Líquido no 1T24 foi de R\$ 215,5 milhões, um aumento significativo sobre o primeiro trimestre de 2023 (+268,1% y/y)**, e continua construindo o legado de resultados crescentes por mais um trimestre. Isoladamente, o resultado trimestral representou 50,0% do resultado de todo o ano de 2023.



○ **Retorno sobre o Patrimônio Líquido (ROAE) nos últimos 12 meses foi de 42,4% (+38,8 p.p. y/y)**, colocando o Agibank como um dos líderes do setor em termos de lucratividade.

Esse resultado é fruto dos ganhos de escala adquiridos nos últimos trimestres, com uma estratégia de negócio voltada para o atendimento com excelência do nosso público-alvo, da utilização da plataforma híbrida, protagonismo na concessão de créditos resilientes para uma população carente de ofertas, uma posição conservadora em gestão de ativos e passivos e disciplina em despesas e austeridade.

gestão de capital e liquidez

O **Índice de Basileia** foi de **14,7% ao final do 1T24**. Nossa gestão de capital busca eficiência de alocação, porém mantendo níveis confortáveis de capital e liquidez.

A **política de reincorporação de lucros no Patrimônio Líquido é suficiente para suprir a necessidade de capital para crescimento com o próprio resultado**, sem riscos de dependência de capital adicional ou perdas de oportunidades de crescimento de carteira, permitindo a **manutenção do capital Nível I em níveis acima de 11,0%**. Além disso, no passado reforçamos o saldo de emissões subordinadas, que no fechamento do primeiro trimestre proporcionaram a formação de R\$ 409,2 milhões de capital Nível II.

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	1T24	4T23	QoQ	1T23	YoY
Patrimônio de Referência Nível I	1.471,8	1.269,7	15,9%	898,2	63,9%
Capital Principal	1.471,8	1.269,7	15,9%	898,2	63,9%
Patrimônio de Referência (PR)	1.881,3	1.568,1	20,0%	1.182,0	59,2%
Patrimônio de Referência Nível II	409,5	298,4	37,2%	283,8	44,3%
Parcela de risco de crédito (RWAc)	11.084,0	9.764,0	13,5%	7.147,6	55,1%
Parcela de risco de mercado (RWAm)	21,2	64,3	-67,1%	14,1	49,9%
Parcela de risco operacional (RWAo)	1.735,5	1.263,2	37,4%	911,9	90,3%
Ativos Ponderado pelo Risco (RWA)	12.840,7	11.091,5	15,8%	8.073,5	59,0%
Risco Banking (RBAN)	465,2	348,5	33,5%	49,2	845,4%
Índice de Basileia - Limite regulatório = 10,5%	14,7%	14,1%	0,6 p.p.	14,6%	0,1 p.p.
Nível I - Limite regulatório = 8,0%	11,5%	11,4%	0,1 p.p.	11,1%	0,4 p.p.
Nível II	3,2%	2,7%	0,5 p.p.	3,5%	-0,3 p.p.
Índice de Basileia Amplo (PR/(RWA+RBAN))	14,1%	13,7%	0,4 p.p.	14,6%	-0,5 p.p.

Em março de 2024, o **LCR atingiu 163,4%, mantendo o Banco em uma posição de liquidez confortável**. A posição de caixa atingiu R\$ 3.051,1 milhões ao final do 1T24, um avanço de +40,0% em relação ao saldo do 1T23, acompanhando o crescimento da base de ativos.

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	1T24	4T23	QoQ	1T23	YoY
Ativos de Alta Liquidez	1.905,6	1.784,0	6,8%	1.179,8	61,5%
Saídas Potenciais de Caixa	1.166,0	812,3	43,5%	464,1	151,2%
LCR (%) Mínimo regulatório = 100%	163,4%	219,6%	-56,2 p.p.	254,2%	-90,8 p.p.
Posição de Caixa	3.051,1	2.877,0	6,1%	2.178,7	40,0%

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, utilizando-se de sistemas eficazes 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.

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 deste documento relacionadas às perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais, financeiros e aquelas relacionadas às perspectivas de crescimento do Agibank são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da diretoria sobre o futuro do negócio. 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 e arredondamentos apresentados são calculadas com base nos valores em milhares de R\$.

sobre o Agibank

O Agibank tem o objetivo de ampliar e simplificar o acesso de produtos e serviços financeiros para incluir digital e financeiramente milhões de brasileiros. Temos o propósito de fazer o dia a dia das pessoas melhor por meio de crédito, seguros, serviços bancários, marketplace e de um atendimento acolhedor em nossos mais de 900 smart hubs em todo o Brasil além dos demais canais de atendimento digitais como aplicativo, internet banking, caixa eletrônico, WhatsApp, entre outros.

balanço patrimonial | ativo

(em milhares de reais)

ATIVO	1T24	4T23	QoQ	1T23	YoY
Circulante	7.358.965	6.821.848	7,9%	5.756.522	27,8%
Disponibilidades	320.468	267.333	19,9%	246.044	30,2%
Aplicações interfinanceiras de liquidez	252.550	186.039	35,8%	98.999	155,1%
TVM e instrumentos financeiros derivativos	1.483.765	1.487.896	-0,3%	952.183	55,8%
Relações interfinanceiras	232.998	86.336	169,9%	142.379	63,6%
Operações de crédito	4.932.592	4.706.437	4,8%	4.477.902	10,2%
Negociação e intermediação de valores	282	2.268	-87,6%	758	-62,8%
Valores a receber sociedades ligadas	35.818	31.768	12,7%	19.668	82,1%
Títulos de crédito a receber	169.376	145.586	16,3%	96.149	76,2%
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(502.081)	(487.578)	3,0%	(445.395)	12,7%
Provisão para outros créditos de liquidação duvidosa	(1.869)	(1.501)	24,5%	(1.073)	74,2%
Impostos e contribuições a recuperar	18.026	2.839	534,9%	3.644	394,7%
Devedores diversos	327.086	313.962	4,2%	113.211	188,9%
Despesas antecipadas	89.954	80.463	11,8%	52.053	72,8%
Realizável a Longo Prazo	13.856.517	12.100.975	14,5%	7.854.287	76,4%
TVM e instrumentos financeiros derivativos	994.322	935.696	6,3%	881.523	12,8%
Operações de crédito	12.610.082	10.947.843	15,2%	6.713.307	87,8%
Títulos de crédito a receber	26	18	44,4%	8	225,0%
Devedores por depósitos em garantia	73.978	67.648	9,4%	49.278	50,1%
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(347.268)	(346.135)	0,3%	(193.260)	79,7%
Créditos tributários	361.379	358.107	0,9%	285.702	26,5%
Despesas antecipadas	163.998	137.798	19,0%	111.251	47,4%
Devedores diversos	-	-	-	6.478	-100,0%
Permanente	273.962	265.399	3,2%	279.163	-1,9%
Investimentos	45	45	0,0%	45	0,0%
Imobilizado	45.869	44.491	3,1%	47.047	-2,5%
Intangível	228.048	220.863	3,3%	232.071	-1,7%
Total Ativo	21.489.444	19.188.222	12,0%	13.889.972	54,7%

balanço patrimonial | passivo

(em milhares de reais)

PASSIVO	1T24	4T23	QoQ	1T23	YoY
Circulante	5.472.182	4.692.050	16,6%	3.610.647	51,6%
Depósitos a vista	256.430	206.929	23,9%	208.689	22,9%
Depósitos interfinanceiros	45.119	43.853	2,9%	7.358	513,2%
Depósitos a prazo	3.929.323	3.472.282	13,2%	2.111.893	86,1%
Carteira própria	242.398	7.523	-	4.508	-
Recursos de letras imobiliárias+	73.860	71.561	3,2%	310.668	-76,2%
Relações interfinanceiras	160.611	136.959	17,3%	622	-
Cobrança e arrecadação de tributos e assemelhados	3.753	3.039	23,5%	4.661	-19,5%
Sociais e estatutárias	13.582	33.125	-59,0%	3.698	267,3%
Obrigações fiscais correntes	73.870	51.653	43,0%	42.075	75,6%
Obrigações por recursos de consorciados	-	-	-	344	-100,0%
Diversas	673.236	665.126	1,2%	916.131	-26,5%
Exigível a Longo Prazo	14.317.280	13.007.718	10,1%	9.099.054	57,3%
Depósitos a prazo	10.401.889	9.343.967	11,3%	6.745.530	54,2%
Depósitos interfinanceiros	297.716	207.288	43,6%	-	-
Recursos de letras imobiliárias, hipotecárias+	922.682	842.133	9,6%	64.244	-
Instrumentos financeiros derivativos	725	24.469	-97,0%	-	-
Instrumentos de dívida elegíveis a capital	476.893	363.939	31,0%	325.777	46,4%
Provisões para passivos cíveis e trabalhistas	224.616	231.173	-2,8%	167.387	34,2%
Outros passivos	1.992.759	1.994.749	-0,1%	1.796.116	10,9%
Patrimônio Líquido	1.699.982	1.488.454	14,2%	1.180.271	44,0%
Capital social	1.090.503	1.082.045	0,8%	1.061.450	2,7%
Reservas de capital	2.805	2.805	0,0%	2.805	0,0%
Reservas de lucros	400.464	425.322	-5,8%	70.439	468,5%
Ajuste a valor de mercado - TVM	(10.005)	(22.454)	-55,4%	(13.865)	-27,8%
Participação de não controladores	1.188	736	61,4%	1.090	9,0%
Lucros acumulados	215.027	-	-	58.352	268,5%
Total Passivo e Patrimônio Líquido	21.489.444	19.188.222	12,0%	13.889.972	54,7%

demonstrativo de resultado do exercício

(em milhares de reais)

Demonstrativo de Resultados do Exercício	1T24	4T23	QoQ	1T23	YoY
Receitas de Intermediação Financeira	1.566.067	1.414.079	10,7%	1.043.311	50,1%
Receita de operações de crédito	1.431.590	1.317.162	8,7%	936.544	52,9%
Receitas de aplicações interfinanceiras de liquidez	14.371	12.011	19,6%	11.104	29,4%
Resultado de títulos e valores mobiliários	109.884	106.672	3,0%	84.094	30,7%
Resultado com instrumentos derivativos	10.222	(21.766)	-147,0%	11.569	-11,6%
Despesas de Intermediação Financeira	(603.444)	(531.923)	13,4%	(415.727)	45,2%
Despesas de captação	(475.428)	(408.615)	16,4%	(305.163)	55,8%
Resultado da venda de ativos financeiros	(128.016)	(123.308)	3,8%	(110.564)	15,8%
Resultado de Intermediação Financeira (NII)	962.623	882.156	9,1%	627.584	53,4%
Provisões para Perdas Associadas ao Risco de Crédito	(239.160)	(248.257)	-3,7%	(181.904)	31,5%
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(238.792)	(247.800)	-3,6%	(181.959)	31,2%
Provisão para outros créditos	(368)	(457)	-19,5%	55	-769,1%
Resultado Bruto da Intermediação Financeira (NII pós-PDD)	723.463	633.899	14,1%	445.680	62,3%
Despesas Operacionais	(411.155)	(440.635)	-6,7%	(358.694)	14,6%
Receita de prestação de serviços	79.957	45.997	73,8%	25.734	210,7%
Rendas de tarifas bancárias	32.804	32.058	2,3%	18.797	74,5%
Despesas com pessoal	(131.968)	(126.291)	4,5%	(123.373)	7,0%
Despesas administrativas	(299.038)	(324.638)	-7,9%	(226.199)	32,2%
Despesas tributárias	(90.348)	(71.650)	26,1%	(58.911)	53,4%
Outras receitas e despesas operacionais	(2.562)	3.889	-165,9%	5.258	-148,7%
Resultado antes da tributação	312.308	193.264	61,6%	86.986	259,0%
Imposto de renda e contribuição social corrente	(103.265)	(67.952)	52,0%	(36.084)	186,2%
Imposto de renda e contribuição social diferido	14.775	25.661	-42,4%	9.694	52,4%
Participações no resultado	(8.339)	(5.484)	52,1%	(2.057)	305,4%
Lucro Líquido	215.479	145.489	48,1%	58.539	268,1%
Participação de acionistas não controladores	(452)	(352)	28,4%	(187)	141,7%
Lucro Líquido atribuído aos acionistas Controladores	215.027	145.137	48,2%	58.352	268,5%

glossário

Ativos Remuneráveis: BP AC+ANC: Aplicações Interfinanceiras de Liquidez + Títulos e Valores Mobiliários e Instrumentos Financeiros Derivativos + Operações de Crédito

Carteira ABC: Carteira nos níveis A, B e C de faixa de provisionamento

Carteira de Captação (Funding): BP PC+PNC: Depósitos à vista + Depósitos a prazo + Depósitos Interfinanceiros + Recursos de Letras Imobiliárias e Instrumentos de Dívida Elegíveis a Capital + Obrigações vinculadas a cessão

Carteira de Crédito Bruta: NE Operações de crédito e valores a receber relativos a transações de pagamento: Sem efeito de provisões e ajustes de objetos de hedge

Carteira em atraso >90 dias (%): Carteira atraso 90 dias / total da carteira

Clientes Ativos: Clientes que possuem quaisquer dos seguintes produtos do Banco: Cartão de Crédito, Cartão de Crédito Consignado, Cartão de Débito, Conta Corrente, Limite Conta Corrente, Crédito Pessoal, Crédito Consignado, e Seguros

Créditos com Garantia: Créditos com garantia da folha do INSS, saldo do FGTS e/ou folha de servidor público

CSI - Cross-Sell Index: Índice de vendas cruzadas

Fuga de Salário: Perda do Domicílio (salário e/ou benefício) do Cliente

IEO: Índice de Eficiência Operacional: Despesas Administrativas + Despesas de Pessoal + Participações Estatutárias / (NII + Receita de Prestação de Serviços + Rendas de Tarifas Bancárias + Despesas Tributárias)

Índice de Basileia (PR/RWA): O Índice de Basileia, criado pelo Comitê da Basileia, busca estabelecer uma relação entre capital de instituições bancárias e volume de recurso emprestado. Os valores são calculados com base na metodologia definida pela regulamentação do BACEN, em linha com as diretrizes internacionais de Basileia III.

Índice de Cobertura (%): Provisões crédito de liquidação duvidosa / carteira atraso 90 dias

Índice de Cobertura de Liquidez (LCR): Demonstra a capacidade de absorver um cenário de estresse com seus ativos de alta liquidez.

LTV/CAC: Lifetime Value / Custo de Aquisição do Cliente

NII Ajustado ao Risco: NII + (PDD)

NII Resultado de Intermediação Financeira: Receitas (Despesas) da Intermediação Financeira

NIM a.a. Ajustado ao Risco LTM: Margem Financeira 12 meses Ajustado ao Risco: Resultado de Intermediação Financeira dos últimos quatro trimestres+(PDD) / Média dos ativos remuneráveis dos últimos 5 trimestres.

NIM a.a. LTM: Margem Financeira 12 meses: Resultado de Intermediação Financeira dos últimos quatro trimestres / Média dos ativos remuneráveis dos últimos 5 trimestres

Originação de Crédito Bruta: Todos os novos contratos de crédito gerados, incluindo empacotamento/refinanciamento

PDD/Carteira: Total de provisões / total da carteira de crédito bruta

Posição de Caixa: BP AC+ANC: Disponibilidades + Aplicações Interfinanceiras de Liquidez + Títulos e Valores Mobiliários e Instrumentos Financeiros Derivativos

Receitas de Serviços: Receita de Prestação de Serviços + Rendas de Tarifas Bancárias

Receitas Totais: NII + Receita de Prestação de Serviços + Rendas de Tarifas Bancárias

ROAA a.a. LTM: Retorno Sobre Ativo Total Médio 12 meses: Lucro Líquido dos 4 últimos trimestres / Média do Ativo dos últimos 5 trimestres

ROAE a.a. LTM: Retorno Sobre Patrimônio Médio 12 meses: Lucro Líquido dos 4 últimos trimestres / Média do Patrimônio Líquido dos últimos 5 trimestres.

relações com investidores

Felipe Gaspar Oliveira

IR, M&A and FP&A Manager

felipe.oliveira1@agi.com.br

Cassiano de Mattia Tramontin

Investor Relations Supervisor

cassiano.tramontin@agi.com.br

Ronan Aley

Investor Relations Analyst

ronan.aley@agi.com.br

Petrick Almeida dos Reis

Investor Relations Intern

petrick.reis@agi.com.br



ri.agibank.com.br