



**4T
25**

Earnings Release

Agi Inc.

Introdução

São Paulo, 23 de março 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 inaugural 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,

Em nome de toda a equipe do Agi, é com grande satisfação que lhes damos as boas-vindas à nossa primeira divulgação de resultados como empresa de capital aberto na Bolsa de Valores de Nova York. Nosso objetivo é aproveitar esta oportunidade para iniciar um novo capítulo, fundamentado em **transparência, execução disciplinada e compromisso com a criação de valor de longo prazo** para nossa comunidade global de investidores.

O Agi foi criado para atender o maior e mais crescente segmento da população brasileira: mais de 100 milhões de beneficiários do INSS e trabalhadores assalariados, que historicamente foram pouco atendidos pelos bancos tradicionais e frequentemente ignorados por *players* exclusivamente digitais. Para endereçar essa oportunidade, fomos pioneiros na criação de uma plataforma híbrida orientada por demografia: um banco totalmente digital combinado com uma rede nacional de Smart Hubs *asset-light*.

Nossa plataforma nos proporciona uma vantagem estrutural no ecossistema financeiro de crédito consignado do Brasil, permitindo adquirir e atender clientes com baixo custo e alto engajamento, ao mesmo tempo em que construímos relacionamentos fortes e nos tornamos o banco principal de nossos clientes.

Somos o único banco desafiante credenciado como pagador de salários para a maior folha de pagamentos da América Latina – o sistema de Previdência Social Brasileiro, um mercado com mais de 42 milhões de pessoas. Isso cria um poderoso ciclo virtuoso: mais engajamento gera mais produtos por clientes, melhores dados, modelos de risco mais fortes e melhores resultados econômicos em toda a plataforma.

Nossos clientes frequentemente foram deixados de lado pelo sistema bancário tradicional, enquanto modelos exclusivamente digitais têm dificuldade em atendê-los de forma mais eficaz, pois esse segmento da população ainda valoriza confiança, proximidade e interação humana quando necessário.

Para continuar atendendo os segmentos de baixa renda e da classe média emergente no Brasil, contamos muito com tecnologia. Construímos nossas soluções com base no *feedback* dos clientes e o utilizamos para melhorar a experiência, aumentar a eficiência e escalar

nossas operações, usando tecnologia para preencher lacunas para clientes que não são nativos digitais.

Nossa filosofia de longo prazo é ancorada em três princípios

1. Vivemos pelo cliente

Parte central da nossa estratégia é sempre manter nosso cliente profundamente engajado em nossa plataforma híbrida. Seja por nossos canais digitais ou pela rede de Smart Hubs, nós oferecemos uma plataforma feita para servir o cliente da forma mais eficiente e segura possível. Nosso mercado endereçável está em expansão, direcionado pelas mudanças demográficas no Brasil. Dessa forma, estamos capturando um segmento que cresce e é resiliente, e mesmo assim, continuam carentes de acesso justo à produtos e serviços financeiros.

2. Aprimoramos nossa plataforma tecnológica continuamente

Entregar a melhor experiência no ecossistema de Crédito Consignado exige inovação constante, dado que o comportamento do cliente está se adaptando rapidamente com novas tecnologias, enquanto a expectativa por eficiência segue aumentando. Ao mesmo tempo, o ambiente regulatório evolui constantemente e nós devemos sempre nos manter um passo à frente. Isto é o porquê de a tecnologia ser um pilar de nossa estratégia: nosso *core* bancário é proprietário, construído do zero sem restrições de bases legado, nos permitindo escalar a operação e continuar a crescer com nosso modelo *asset-light* que define o Agi. Uma parte do capital do IPO será destinado para avançar em nossa arquitetura de Big Data e integração avançada de soluções de IA.

3. Temos uma cultura empreendedora focada em resultados de longo prazo

Nós acreditamos em construir um negócio que agrega valor no longo prazo, e estamos confiantes que nos próximos cinco anos somos capazes de triplicar nossa escala no ecossistema consignado: Este é um mercado que cresce aproximadamente 10% ao ano, e nós estamos bem-posicionados para capturar essa oportunidade.

Nós continuaremos a perseguir essas oportunidades com disciplina e determinação para garantir que todas as decisões sejam voltadas à criação de valor para nossos atuais e futuros acionistas no longo prazo.

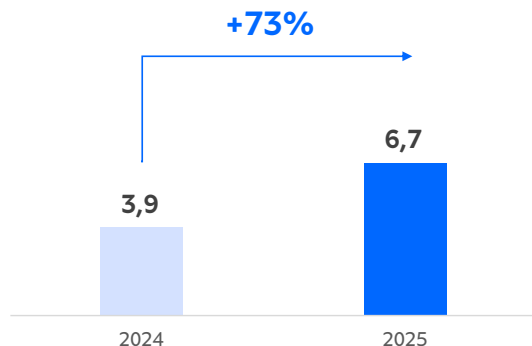
Obrigado pela confiança no Agi. Estamos apenas começando.

Marciano Testa

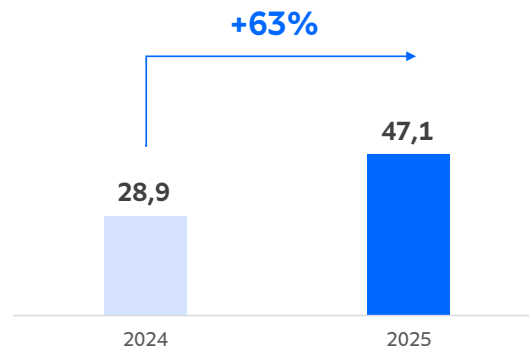
Fundador, CEO e Presidente do Conselho da Agi Inc.

Principais Indicadores

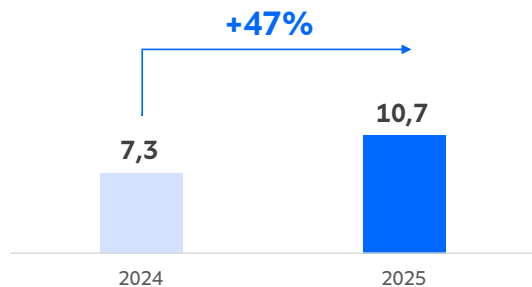
Clientes Ativos
(# milhões)



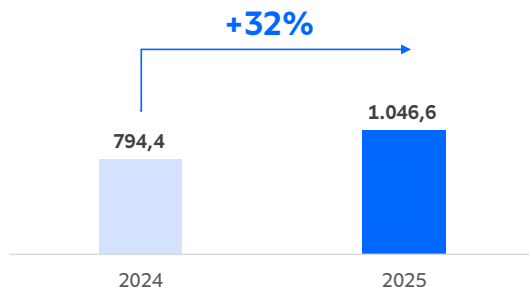
Ativos Remuneráveis
(R\$ bilhões)



Receita Total
(R\$ bilhões)



Lucro Líquido
(R\$ milhões)



| Principais Indicadores (R\$ milhões) | 4T25 | 3T25 | Var. % | 4T24 | Var. % | 2025 | 2024 | Var. % |
|---|-----------------|----------|----------|----------|----------|-----------------|----------|----------|
| Clientes Ativos ('000) | 6.715,4 | 6.391,5 | 5,1% | 3.883,5 | 72,9% | 6.715,4 | 3.883,5 | 72,9% |
| Receitas Totais | 2.958,5 | 2.800,4 | 5,6% | 2.137,3 | 38,4% | 10.694,2 | 7.284,4 | 46,8% |
| Resultado Operacional | 1.378,2 | 1.385,9 | -0,6% | 1.286,7 | 7,1% | 5.618,1 | 4.513,5 | 24,5% |
| Lucro Líquido | 214,9 | 210,5 | 2,1% | 196,7 | 9,2% | 1.046,6 | 794,4 | 31,8% |
| Ativos Remuneráveis | 47.101,8 | 43.795,1 | 7,6% | 28.870,3 | 63,1% | 47.101,8 | 28.870,3 | 63,1% |
| Carteira de Crédito Bruta | 34.854,9 | 34.461,4 | 1,1% | 24.223,6 | 43,9% | 34.854,9 | 24.223,6 | 43,9% |
| Patrimônio Líquido | 3.276,9 | 3.087,7 | 6,1% | 2.476,7 | 32,3% | 3.276,9 | 2.476,7 | 32,3% |
| ROAE LTM | 35,8% | 38,9% | -3,1 p.p | 44,4% | -8,6 p.p | 35,8% | 44,4% | -8,6 p.p |
| Margem Financeira Líquida | 12,5% | 13,8% | -1,2 p.p | 17,0% | -4,4 p.p | 12,5% | 17,0% | -4,4 p.p |
| Índice de Eficiência Operacional | 38,0% | 47,6% | -9,6 p.p | 47,7% | -9,7 p.p | 40,6% | 46,5% | -5,8 p.p |
| NPL > 90 dias | 3,7% | 2,6% | 1,1 p.p | 3,0% | 0,7 p.p | 3,7% | 3,0% | 0,7 p.p |
| Índice de Basileia | 15,5% | 13,7% | 1,8 p.p | 14,0% | 1,5 p.p | 15,5% | 14,0% | 1,5 p.p |
| Smart Hubs (#) | 1.111 | 1.101 | 0,9% | 1006 | 10,4% | 1.111 | 1.006 | 10,4% |
| Colaboradores (#) | 5.001 | 5.062 | -1,2% | 4.700 | 6,4% | 5.001 | 4.700 | 6,4% |

Resumo dos Resultados

Clientes. O Total de Clientes Ativos cresceu 72,9% a.a., alcançando 6,7 milhões de clientes ao final de 2025. Seguindo o critério de uma estratégia de alto relacionamento, consideramos “ativos” apenas os clientes que possuem pelo menos um produto ao final do trimestre. A penetração média de produtos para clientes com relacionamento principal é superior a 5 produtos e, ao analisar coortes maduras, ultrapassa 7 produtos, evidenciando o alto potencial de *cross-selling* incorporado ao nosso modelo de negócios.

Tecnologia e IA. O Agi possui a vantagem competitiva da alavancagem operacional por meio da automação em camadas. Inteligência Artificial e Tecnologia são centrais para a estratégia do Agi e já geraram ganhos significativos, com grande potencial para novas melhorias em eficiência e escala, como a redução de custos gerais de atendimento, com nosso *roadmap* de IA apontando para aproximadamente 40% de prevenção de custos relacionados ao nosso *call center* nos próximos 12 meses. Nossos Agentes de IA *full-service* são 80% mais eficientes em comparação com o atendimento humano, ao mesmo tempo em que mantêm um nível de serviço superior e acomodam o elevado ritmo de crescimento da nossa base de clientes, sendo a prevenção de custos um fator essencial nesse processo. Outros casos de uso importantes de IA incluem: (1) **Originação de Crédito**, onde a formalização de novos contratos usando verificação biométrica por vídeo e análise orientada por IA aumenta a produtividade, reduz o risco de fraudes, melhora a qualidade de crédito e ajuda o Agi a permanecer ágil na adaptação a novas regulamentações; (2) **Produtividade em Tecnologia**, onde ferramentas de desenvolvimento assistidas por IA tornam a criação de novas soluções mais rápida e eficiente; (3) **Smart Hubs**, onde a IA analisa o tráfego de clientes e ajuda a identificar as regiões mais atrativas para expandir nossa presença física; (4) **Operações**, onde a IA permite que as equipes analisem dados da nossa crescente base de clientes de forma mais eficiente, gerando melhorias em áreas como modelagem de crédito, ofertas de produtos e gestão jurídica.

Crédito. A Carteira Total cresceu 43,9% em 2025, em comparação com 2024. A carteira de crédito do Agi é composta por uma combinação de Empréstimos com Garantia (86%) de R\$30,0 bilhões, e Empréstimos sem Garantia (14%) de R\$4.9 bilhões, com produtos desenvolvidos tanto para beneficiários da Previdência Social quanto para trabalhadores dos setores público e privado. Acreditamos que essa combinação proporciona um equilíbrio sustentável entre rentabilidade, qualidade de crédito e foco em relacionamento com nossos clientes.

Empréstimos com Garantia. Em 2025, o Agi seguiu executando com sucesso sua estratégia de ser um disruptor no segmento de Crédito Consignado no Brasil, alcançando uma carteira de R\$ 34,9 bilhões, 43,9% maior que 2024. Com base em nossa forte posição no segmento do INSS, ampliamos ainda mais nossa participação de mercado, atingindo 8,9%, um aumento de 250 bps em comparação com 2024. No novo e promissor Crédito Consignado Privado lançado em março de 2025, o Agi demonstrou sua prontidão tecnológica ao implementar o novo produto e, com base em uma abordagem inicialmente mais conservadora em relação à qualidade de crédito e às garantias desse produto, alcançou cerca de R\$ 0,9 bilhão nesse segmento. Já o Crédito Consignado Público representa outra alavanca de crescimento em

termos de crédito, levando nosso modelo de negócios 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 2025 com R\$ 0,3 bilhão nesse segmento.

Empréstimos sem Garantia. A Carteira de Crédito Pessoal do Agi possui uma participação relevante nas receitas totais. Ao oferecer crédito sem garantia para correntistas que têm relacionamento principal com o Agi e recebem seu salário ou benefício no banco, os riscos de inadimplência são substancialmente reduzidos e as margens da carteira são aprimoradas. Essa carteira cresceu 18,3% em 2025, alcançando R\$ 4,8 bilhões.

Qualidade de Crédito. Os créditos em atraso acima de 90 dias (NPL>90) atingiram 3,7% ao final de 2025, impactados por: 1) uma maior participação do crédito consignado privado, que estruturalmente possui uma taxa de inadimplência mais alta em comparação aos empréstimos do INSS; 2) efeitos não-recorrentes das suspensões do INSS iniciando em agosto e encerrando em janeiro de 2026. Ainda assim, os NPLs ao final de 2025 sobre a carteira total permaneceram confortavelmente abaixo da média do crédito para consumidores no Brasil. O índice de cobertura, medido por provisões sobre NPL>90 dias, foi de 189,4% ao final de 2025.

| Carteira de Crédito (R\$ milhões) | 4T25 | 3T25 | Var.% | 4T24 | Var.% |
|------------------------------------|-----------------|-----------------|-------------|-----------------|--------------|
| Crédito com Garantia | 29.994,4 | 29.713,2 | 0,9% | 20.046,8 | 49,6% |
| Crédito Consignado | 26.325,5 | 26.109,6 | 0,8% | 17.490,0 | 50,5% |
| INSS | 25.210,2 | 24.951,2 | 1,0% | 17.451,2 | 44,5% |
| Privado + Público | 1.115,4 | 1.158,5 | -3,7% | 38,8 | 2772,9% |
| Cartão de Crédito Consignado | 2.424,7 | 2.350,4 | 3,2% | 1.971,6 | 23,0% |
| FGTS | 1.244,2 | 1.253,2 | -0,7% | 585,2 | 112,6% |
| Crédito sem Garantia | 4.860,5 | 4.748,1 | 2,4% | 4.176,8 | 16,4% |
| Crédito Pessoal | 4.802,5 | 4.687,3 | 2,5% | 4.079,7 | 17,7% |
| Cartão de Crédito | 58,0 | 60,8 | -4,5% | 97,1 | -40,2% |
| Carteira de Crédito | 34.854,9 | 34.461,4 | 1,1% | 24.223,6 | 43,9% |
| (-) Provisão por perda esperada | (2.413,6) | (2.114,5) | 14,1% | (1.623,4) | 48,7% |
| Carteira de Crédito Líquida | 34.365,1 | 33.974,2 | 1,2% | 24.286,7 | 41,5% |

Originação de Crédito. O Agi diferencia-se por originar crédito por meio de uma plataforma híbrida 100% proprietária, integrando os canais físico e digital. Esse modelo fortalece a qualidade da originação, elevando penetração de produtos, perfil de risco e valor de relacionamento ao longo do tempo. Em 2025, a Originação Bruta de crédito cresceu 30,9% a.a., totalizando R\$ 29,9 bilhões. No comparativo trimestral, a originação do 4T25 foi -27,5% inferior ao 4T24, refletindo os eventos pontuais e não recorrentes que interromperam temporariamente a originação de novos empréstimos consignados do INSS entre o início de dezembro de 2025 e meados de janeiro 2026.

Relacionamento com o INSS. O Agibank mantém relação contratual com o INSS, responsável pela folha de pagamento de 42 milhões de beneficiário, a maior da América Latina, para prestação de serviços de pagamento de benefícios e originação de crédito consignado. Dentro do contexto de um processo de auditoria contínuo no sistema financeiro brasileiro em 2025, o INSS e o Agibank firmaram dois Termos de Compromissos: o primeiro em novembro de 2025, referente ao pagamento de benefícios em contas do Agibank; o segundo, em janeiro de 2026, relacionado à originação de crédito consignado INSS. Esses

acordos estabeleceram diretrizes para aprimorar o atendimento e adequar a oferta de produtos às novas regulamentações. Embora as discussões tenham gerado suspensões temporárias que afetaram a originação de crédito para clientes INSS no 4T25, as operações foram integralmente retomadas em meados de janeiro 2026.

Captações. O Agi mantém um relacionamento de longa data com o mercado de crédito Brasileiro, atuando como um emissor recorrente de títulos de dívida, com o objetivo de diversificar as fontes de captação para sustentar o crescimento das operações de crédito. Nossa estratégia de ALM (Gestão de Ativos e Passivos) é conservadora, alinhando prazos e indexadores das carteiras de crédito com garantia às suas respectivas fontes de *funding*, protegendo os *spreads* contra a volatilidades de mercado e de taxas de juros.

| Carteira de Funding | 4T25 | 3T25 | Var.% | 4T24 | Var.% |
|---------------------------|-----------------|-----------------|-------------|-----------------|--------------|
| Depósitos à vista | 345,8 | 360,1 | -4,0% | 320,1 | 8,0% |
| Depósitos a prazo - CDBs | 17.961,2 | 16.945,7 | 6,0% | 14.433,0 | 24,4% |
| Depósitos a prazo - DPGEs | 2.531,9 | 1.766,7 | 43,3% | 1.523,9 | 66,1% |
| Letras Financeiras | 6.941,6 | 6.281,4 | 10,5% | 4.084,4 | 70,0% |
| Securitizações | 9.378,1 | 9.308,9 | 0,7% | 4.459,6 | 110,3% |
| Empréstimos Estrangeiros | 667,1 | 668,9 | -0,3% | 480,1 | 38,9% |
| Total | 37.825,8 | 35.331,8 | 7,1% | 25.301,1 | 49,5% |

Receitas. As receitas totais foram de R\$10,7 bilhões, com crescimento de 46,8% a.a., com um Resultado de Intermediação Financeira e Receita de Serviços crescendo 19,1% e 64,8% respectivamente, acompanhando a expansão da Carteira de Crédito. A Margem Financeira Líquida (NIM) foi de 12,5% no ano, resultado de uma carteira de crédito mais concentrada em empréstimos com garantia.

Eficiência. Com uma rede proprietária de canais físicos e digitais, o Agi possui um modelo de negócios altamente eficiente e escalável. O índice de eficiência operacional atingiu 40,6%, melhorando 590 pontos-base em relação ao ano anterior, com o crescimento das receitas superando o das despesas.

| Índice de Eficiência Operacional (IEO) | 2025 | 2024 | Var.% |
|---|------------------|------------------|------------------|
| Despesas com pessoal | (524,7) | (448,9) | 16,9% |
| Despesas de venda, gerais e administrativas | (1.310,8) | (1.225,8) | 6,9% |
| Depreciação e amortização | (201,9) | (164,8) | 22,5% |
| Outras receitas/despesas | (39,6) | (57,6) | -31,1% |
| Despesas Totais (a) | (2.077,0) | (1.897,1) | 9,5% |
| Resultado operacional | 5.618,1 | 4.513,5 | 24,5% |
| Despesas tributárias | (503,8) | (430,0) | 17,2% |
| Resultado Operacional + (Despesas tributárias) (b) | 5.114,3 | 4.083,5 | 25,2% |
| Índice de Eficiência Operacional - (a)/(b) | 40,6% | 46,5% | -5,9 p.p. |

Rentabilidade. O lucro líquido de 2025 foi de R\$ 1,0 bilhão, com crescimento de 31,8% a.a., e ROE de 35,8%, mantendo o Agi como uma das empresas mais rentáveis do setor no Brasil.

Capital. O Índice de Basileia foi de 15,5% ao final de 2025, com um índice de Capital Nível I de 14,2%. O histórico do Agi de ROE acima da média tem permitido uma abordagem autossustentável de geração de capital. Os recursos provenientes do IPO serão consolidados nas Demonstrações Financeiras do 1T26, mas, se incorporados à tabela de capital de 2025, estimamos um Índice de Basileia de aproximadamente ~19,0%.

| Capital | 4T25 | 4T24 | Var. % |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|
| Patrimônio de Referência Nível I | 3.549,4 | 2.077,8 | 70,8% |
| Capital Principal* | 3.320,6 | 2.077,8 | 59,8% |
| Capital Complementar | 228,8 | - | - |
| Patrimônio de Referência (PR) | 3.876,9 | 2.443,1 | 58,7% |
| Referencial Equity - Tier II | 327,5 | 365,2 | -10,3% |
| Parcela de risco de crédito (RWAc) | 22.483,4 | 15.192,0 | 48,0% |
| Parcela de risco de mercado (RWAm) | 227,4 | 9,3 | 2348,1% |
| Parcela de risco operacional (RWAo) | 2.297,6 | 2.279,8 | 0,8% |
| Ativos Ponderado pelo Risco (RWA) | 25.008,4 | 17.481,1 | 43,1% |
| Risco Banking (RBAN) | 699,5 | 942,9 | -25,8% |
| Índice de Basileia - Limite regulatório = 10,5% | 15,5% | 14,0% | 1,5 p.p. |
| Nível I - Limite regulatório = 8,0% | 14,2% | 11,9% | 2,3 p.p. |
| Nível II | 1,3% | 2,1% | -0,8 p.p. |
| Índice de Basileia Amplo (PR/(RWA+RBAN)) | 15,1% | 13,3% | 1,8 p.p. |

Demonstrações Financeiras Consolidadas - Agi Financial Holding S.A. - IFRS

Balço Patrimonial

| ATIVO | 4T25 | 3T25 | Var.% | 4T24 | Var.% |
|--|-----------------|-----------------|--------------|-----------------|--------------|
| Caixa e equivalente de caixa | 327,3 | 300,4 | 9,0% | 230,4 | 42,0% |
| Ativos financeiros mensurados ao resultado | 3.102,6 | 1.177,7 | 163,4% | 1.105,1 | 180,8% |
| Ativos financeiros mensurados aos resultados abrangentes | - | - | | 14,4 | -100,0% |
| Ativos financeiros mensurados ao custo amortizado | 41.258,2 | 40.202,5 | 2,6% | 25.897,0 | 59,3% |
| Títulos e valores mobiliários | 2.475,0 | 2.364,2 | 4,7% | 1.904,0 | 30,0% |
| Debênture | 5.681,1 | 5.491,4 | 3,5% | 1.392,7 | 307,9% |
| Operações de crédito | 34.855,0 | 34.461,4 | 1,1% | 24.223,6 | 43,9% |
| (-) Provisão por perda esperada | (2.413,6) | (2.114,5) | 14,1% | (1.623,4) | 48,7% |
| Depósitos Compulsórios no Banco Central do Brasil | 660,8 | - | | - | |
| Créditos tributários | 1.447,3 | 1.220,7 | 18,6% | 831,7 | 74,0% |
| Imobilizado de uso | 92,4 | 76,2 | 21,3% | 58,0 | 59,5% |
| Intangíveis | 182,2 | 190,2 | -4,2% | 199,2 | -8,5% |
| Investimento em afiliadas | 211,7 | 210,0 | 0,8% | 223,3 | -5,2% |
| Ativos de Direitos de uso | 1.138,8 | 1.490,8 | -23,6% | 956,0 | 19,1% |
| Outros ativos | 47.760,6 | 44.868,4 | 6,4% | 29.515,0 | 61,8% |
| PASSIVO | 4T25 | 3T25 | Var.% | 4T24 | Var.% |
| Passivos financeiros mensurados ao custo amortizado | 31.699,1 | 29.153,8 | 8,7% | 20.841,5 | 52,1% |
| Depósitos de clientes | 345,8 | 360,1 | -4,0% | 320,2 | 8,0% |
| Recursos de aceites e emissão de títulos | 6.170,5 | 5.758,6 | 7,2% | 3.256,0 | 89,5% |
| Depósitos a prazo | 20.504,9 | 18.710,6 | 9,6% | 16.256,7 | 26,1% |
| Instrumentos de dívida elegíveis a capital | 759,3 | 509,1 | 49,2% | 522,3 | 45,4% |
| Carteira própria de captações no mercado | 667,1 | 668,9 | -0,3% | 480,1 | 38,9% |
| Securitizações | - | 3.146,5 | -100,0% | 6,2 | -100,0% |
| Debêntures (com Obrigação de Recompra) | 3.251,4 | - | | - | |
| Derivativos | 115,1 | 96,3 | 19,5% | 8,4 | 1271,9% |
| Provisões para contingências | 310,3 | 388,6 | -20,1% | 301,9 | 2,8% |
| Outros passivos | 1.330,7 | 1.249,0 | 6,5% | 965,3 | 37,9% |
| Obrigações relacionadas a cessões de crédito | 10.397,3 | 10.285,9 | 1,1% | 4.459,6 | 133,1% |
| Arrendamento mercantil | 248,3 | 244,8 | 1,4% | 254,6 | -2,5% |
| Imposto de renda e contribuição social a pagar | 382,9 | 362,5 | 5,6% | 206,9 | 85,1% |
| Total Passivos | 44.483,7 | 41.780,8 | 6,5% | 27.038,2 | 64,5% |
| PATRIMÔNIO LÍQUIDO | 4T25 | 3T25 | Var.% | 4T24 | Var.% |
| Patrimônio Líquido | 3.276,9 | 3.089,2 | 6,1% | 2.362,1 | 38,7% |
| Capital Social | 2.622,1 | 1.693,0 | 54,9% | 1.673,0 | 56,7% |
| Reservas | 544,2 | 869,6 | -37,4% | 587,7 | -7,4% |
| Lucros/Prejuízos acumulados | 115,2 | - | | (232,3) | -149,6% |
| Ações em Tesouraria | (1,3) | 529,7 | -100,2% | (1,2) | 12,1% |
| Ajuste de Avaliação Patrimonial | - | - | | 285,1 | -100,0% |
| Outros resultados abrangentes | (3,3) | (3,1) | 5,8% | 49,9 | -106,6% |
| Participação Controladores | - | (1,6) | -100,0% | 114,6 | -100,0% |
| Total Patrimônio Líquido | 3.276,9 | 3.087,7 | 6,1% | 2.476,7 | 32,3% |
| Total Passivo e Patrimônio Líquido | 47.760,6 | 44.868,5 | 6,4% | 29.515,0 | 61,8% |

Balanço Patrimonial

| DRE | 2025 | 2024 | Var.% |
|--|------------------|------------------|--------------|
| Receita de intermediação financeira | 9.522,5 | 6.665,3 | 42,9% |
| Despesa de intermediação financeira | (5.076,2) | (2.770,9) | 83,2% |
| Resultado de ativos financeiros mensurados ao resultado | 303,2 | 92,1 | 229,2% |
| Resultado de intermediação financeira | 4.749,5 | 3.986,6 | 19,1% |
| Comissões e outros serviços | 868,5 | 526,9 | 64,8% |
| Resultado operacional | 5.618,1 | 4.513,5 | 24,5% |
| Provisões para perda esperada | (1.700,5) | (1.133,7) | 50,0% |
| Despesas com pessoal | (524,7) | (448,9) | 16,9% |
| Despesas de venda, gerais e administrativas | (1.310,8) | (1.225,8) | 6,9% |
| Despesas tributárias | (503,8) | (430,0) | 17,2% |
| Depreciação e amortização | (201,9) | (164,8) | 22,5% |
| Despesas operacionais | (4.241,6) | (3.403,2) | 24,6% |
| Outras receitas/despesas | (39,6) | (69,3) | -42,8% |
| Resultado antes de imposto de renda e contribuição social | 1.336,8 | 1.041,0 | 28,4% |
| Imposto de renda e contribuição social corrente | (700,6) | (433,6) | 61,6% |
| Imposto de renda e contribuição social diferido | 410,4 | 187,0 | 119,5% |
| Lucro Líquido | 1.046,6 | 794,4 | 31,8% |

| DRE | 4T25 | 3T25 | Var.% | 4T24 | Var.% |
|--|------------------|------------------|--------------|------------------|--------------|
| Receita de intermediação financeira | 2.711,8 | 2.529,5 | 7,2% | 1.889,7 | 43,5% |
| Despesa de intermediação financeira | (1.580,3) | (1.414,5) | 11,7% | (850,6) | 85,8% |
| Resultado de ativos financeiros mensurados ao resultado | 88,6 | 82,8 | 6,9% | 47,3 | 87,1% |
| Resultado de intermediação financeira | 1.220,1 | 1.197,8 | 1,9% | 1.086,5 | 12,3% |
| Comissões e outros serviços | 158,1 | 188,0 | -15,9% | 200,2 | -21,0% |
| Resultado operacional | 1.378,2 | 1.385,9 | -0,6% | 1.286,7 | 7,1% |
| Provisões para perda esperada | (544,5) | (443,1) | 22,9% | (349,9) | 55,6% |
| Despesas com pessoal | (151,8) | (141,4) | 7,4% | (112,9) | 34,4% |
| Despesas de venda, gerais e administrativas | (271,5) | (390,5) | -30,5% | (394,6) | -31,2% |
| Despesas tributárias | (115,9) | (121,7) | -4,8% | (130,1) | -11,0% |
| Depreciação e amortização | (55,2) | (51,3) | 7,6% | (44,5) | 23,9% |
| Despesas operacionais | (1.138,8) | (1.147,9) | -0,8% | (1.032,1) | 10,3% |
| Outras receitas/despesas | (1,3) | (18,7) | -93,2% | (11,9) | -89,3% |
| Resultado antes de imposto de renda e contribuição social | 238,1 | 219,2 | 8,6% | 242,7 | -1,9% |
| Imposto de renda e contribuição social corrente | (229,2) | (178,5) | 28,4% | (138,7) | 65,2% |
| Imposto de renda e contribuição social diferido | 206,0 | 169,8 | 21,4% | 92,8 | 122,1% |
| Lucro Líquido | 214,9 | 210,5 | 2,1% | 196,7 | 9,2% |

*Como ajuste gerencial, a linha "Resultado de ativos financeiros mensurados ao resultado" foi realocada para refletir de forma mais precisa o total de "Margem Financeira Líquida" nos períodos apresentados

Investor Relations

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

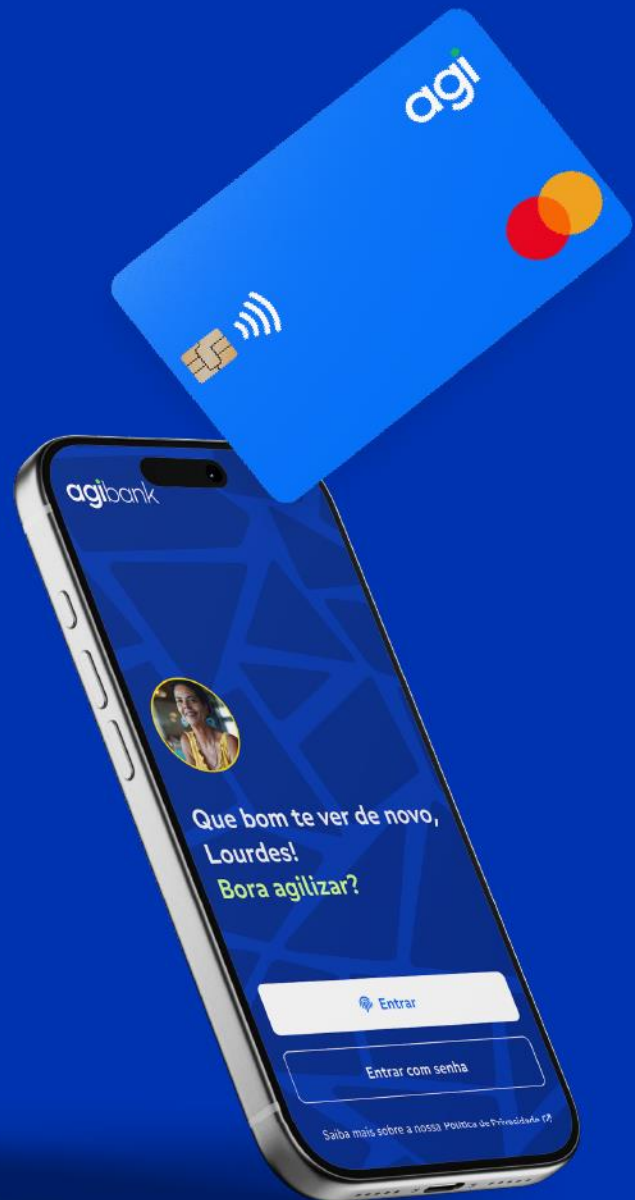
FELIPE GASPAR OLIVEIRA
IR, M&A and PR Manager
felipe.oliveira1@agi.com.br

CASSIANO DE MATTIA TRAMONTIN
Investor Relations Supervisor
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



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