

apresentação

# institucional

1T24 **agi**



# Um neobank com **modelo único de relacionamento**, forte crescimento **rentável** e **sustentável**, focado em **consumidores de baixa renda**

## Os dois lados do Brasil

Alto nível de escolaridade

Mais jovem

Nativos digitais

Concentrado em grandes cidades

Público-alvo de **Outros Neobanks**



Baixa renda

Baixo nível de escolaridade

Público mais sênior

Baixo conhecimento tecnológico

Parcela da população que mais cresce

Público-alvo do **agi**

## Diferenciais do Agibank:

- **Combinação harmoniosa de crescimento e rentabilidade**
- **Altas barreiras de entrada e o único neobank com estratégia omnichannel, combinando mais de 900 smart hubs e uma experiência totalmente digital**
- **ESG por natureza, via inclusão financeira e digital**
- **Estamos apenas no início de nossa jornada com esta estratégia**

## Clientes

**~3,0** mm

Clientes Ativos<sup>1</sup>  
1T24  
+35% y/y

**+12,0** mm

Transações  
por mês

**78**

NPS

**80** %

Engajamento  
(1T24)

## Resultados

**R\$ 1,7** bi

Receitas totais<sup>2</sup>  
1T24  
+54,3% y/y

**R\$ 836** mm

Lucro Bruto 1T24  
(49,8% margem bruta)<sup>3</sup>  
+71% y/y

**R\$ 215** mm

Lucro líquido 1T24  
(22,4% margem líquida)<sup>4</sup>  
+268% y/y

**42,4** %

ROAE  
(1T24 LTM)  
+30,8 p.p. y/y

**~20** x

LTV/CAC

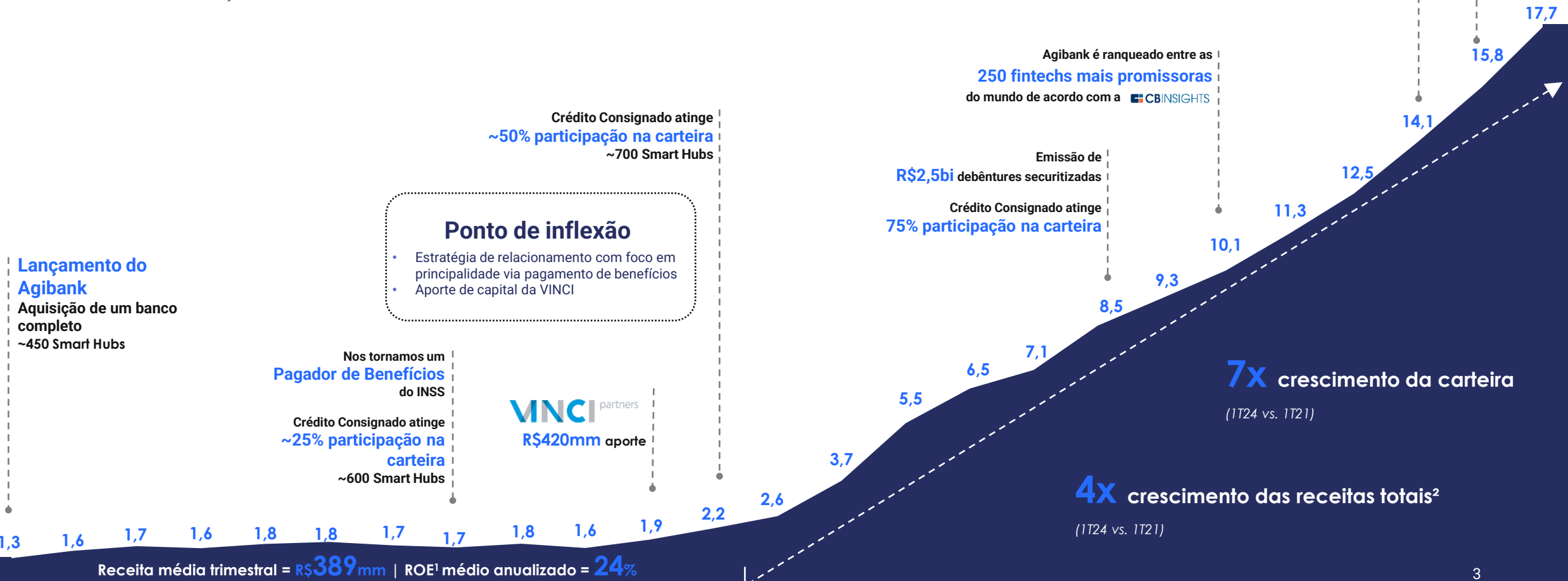
# Crescimento recorrente, sustentável e lucrativo

MOODY'S rating upgrade para A+.br

Carteira de Crédito com alta qualidade:  
80% Créditos com Garantia  
NPL < 4%

## Nossa trajetória e evolução da carteira de crédito bruta (R\$bi)

Nota: <sup>1</sup> ROE calculado como o lucro líquido dividido pelo patrimônio líquido médio anualizado <sup>2</sup> As receitas totais incluem receitas de intermediação financeira, receitas de serviços e tarifas bancárias.



Lançamento do Agibank  
Aquisição de um banco completo  
~450 Smart Hubs

# Nossa estratégia de aquisição de clientes é uma vantagem competitiva fundamental

## Smart hubs

Principal porta de entrada

Asset light, cashless e paperless

Estratégia de aquisição de clientes atraente de baixo custo

Hubs estrategicamente localizados

Canal de relacionamento de alto contato



Flywheel effect



## Canais digitais

Portal de entrada com sólidas oportunidades de cross-sell e up-sell

Plataforma personalizada de ponta a ponta

Oferta abrangente de produtos

Principal fator de retenção de clientes

WhatsApp

Website

Instagram

ATM

~20x

LTV/CAC Consolidado

97%

Originação Própria



Confira nosso tour  
virtual

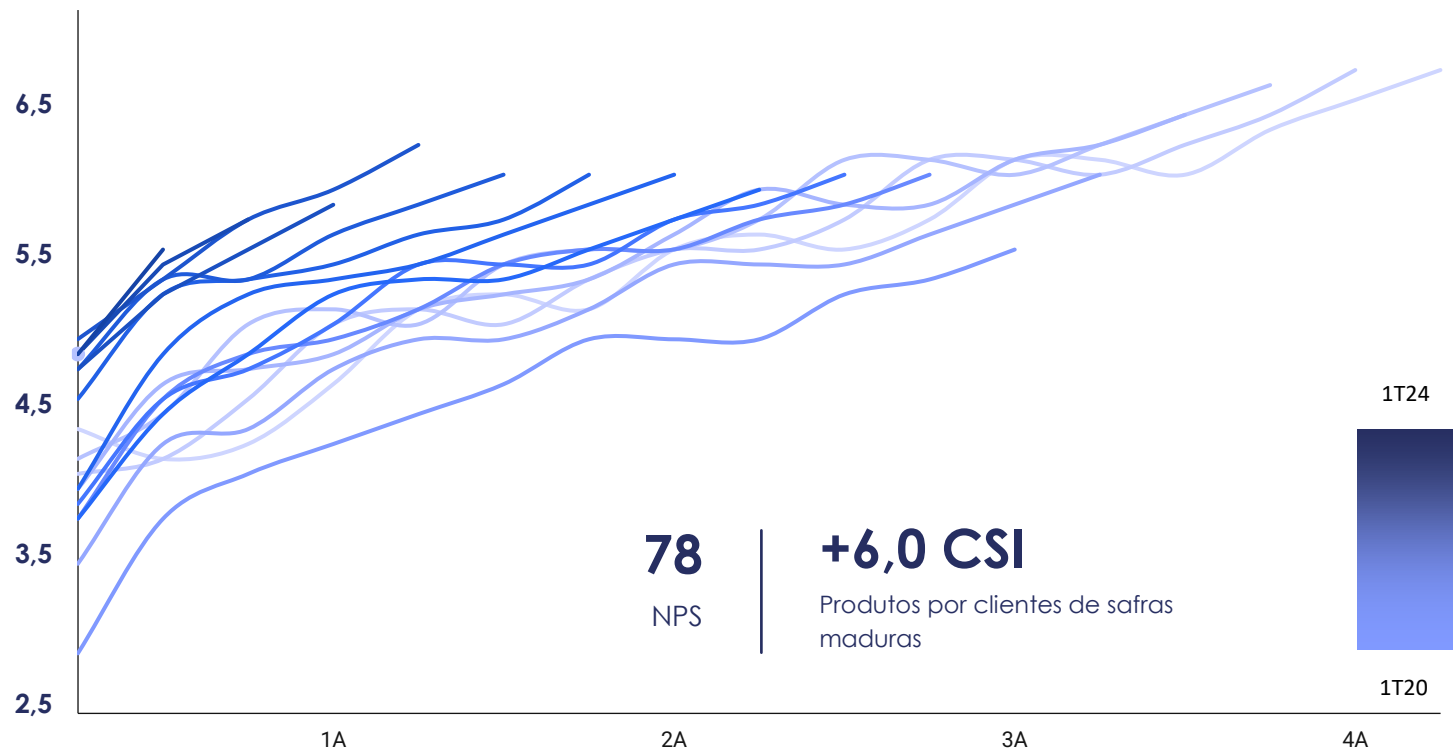


## Nossos smart hubs são totalmente **digitais, convidativos e lucrativos**

- **100%**  
cashless e paperless
- **Baixo custo e rápida expansão**  
se comparado as agências tradicionais
- **9 meses**  
breakeven
- **~US\$21 mil**  
CAPEX médio por hub

# Cross-selling index (CSI)

Produtos por cliente em safras

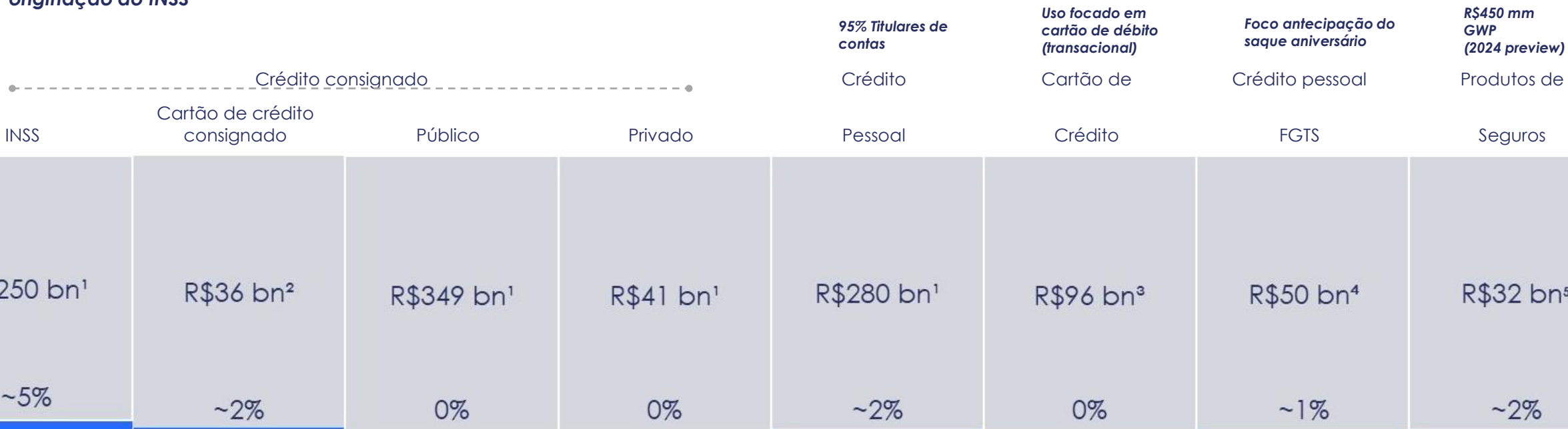


- **Conta Corrente**
- **Pix**
- **Crédito Consignado**
- **Crédito Pessoal**
- **Seguros**
- Cartão de Crédito Consignado
- Cartão Benefício Consignado
- Saque Aniversário (FGTS)
- Cartão de Débito e Crédito
- Limite de Conta
- Investimentos

# Atendemos um mercado de R\$ 1,1 trilhão

Current TAM  
Agibank's market share

15% parcela de  
originação do INSS



Fontes: Banco Central do Brasil, SUSEP, IBGE and Caixa Econômica Federal

Notas: <sup>1</sup> Carteira total de pessoas físicas em dez/2023, exceto quando indicado de outra forma <sup>2</sup> Considera margem regulatória de 35% sobre o resultado para crédito consignado e margem regulatória de 5% para cartão de crédito consignado. <sup>3</sup> Carteira de cartão de crédito remunerada reportada do Bacen menos a carteira estimada de cartão de crédito consignado do INSS. <sup>4</sup> Corresponde ao saldo da carteira de crédito para antecipação do saque anual do FGTS ("saque-aniversário") a partir de ago/2023. <sup>5</sup> Total de prêmios emitidos para as seguintes categorias (por SUSEP): roubo (0115), acidentes pessoais de passageiros (0520), crédito doméstico para pessoas físicas (0870), funeral (0929, 1329), empréstimo de dinheiro (0977, 1377), educacional (0980), acidentes pessoais (0981, 0982), dotação (0983, 1383, 1386), doenças graves/terminais (0984, 1384, 1387), desemprego/perda de rendimentos (0987), acontecimentos aleatórios (0990, 1390), acidentes pessoais (1381) no 2T23 LTM <sup>6</sup> "Cross selling index" (CSIé calculado como a quantidade de produtos consumidos por correntista ativo. <sup>7</sup> CQGR: taxa de crescimento trimestral composta.

# Grande base de clientes em expansão

- **40+ milhões**

beneficiários do INSS

- **49 mm**

trabalhadores do setor privado

- **12 mm**

trabalhadores do setor público

Atingindo  
**50+ milhões**  
de beneficiários do INSS  
em Dez-2030E<sup>1</sup>

Fontes: PNAD/IBGE, Boletim Estatístico da Segurança Social

Notas: <sup>1</sup> Estimado assumindo a mesma proporção entre a força de trabalho total e a população total em 2021 e 2030E. <sup>2</sup> Estimado assumindo a mesma proporção entre beneficiários do INSS e população com mais de 60 anos atualmente e em 2030E



# Time experiente de Diretores



**Glauber Correa**  
CEO



**Vinicius Aloe**  
Chief Technology Officer



**Matheus Girardi**  
Chief Client Officer



**Lucas Aguiar**  
Chief People &  
Governance Officer



**Daniel Farias**  
Chief Product Officer



**Daniel Pires**  
Chief Data, Credit &  
Risk Officer



**Felipe Oliveira**  
Investor Relations Head



# Conselho de Administração



**Marciano Testa**  
Presidente do Conselho



**Gabriel Felzenszwalb**  
Membro do Conselho



**Aod Cunha**  
Membro Independente



**Ademir Cossielo**  
Membro Independente



**Rosie Rios**  
Conselheira Consultiva



**Alan de Genaro**  
Conselheiro Consultivo



**O Agibank conta com um conselho altamente engajado**

Recentemente fomos

**promovidos para o segmento S3 BACEN**

que reforça ainda mais nossos padrões regulatórios e níveis aprimorados de governança

# Nossa cultura



**Pensar como cliente**

**78 NPS**



**Agir como empreendedor**

Nosso **programa de partnership** já conta com a participação de mais de **mais de 600 colaboradores**



**Curtir a jornada**

**>60% dos cargos** de liderança são preenchidos com **promoções internas**

**>4.0 pontuação na Glassdoor**



# Resultados Financeiros 1T24

Em milhões de reais, exceto quando indicado de outra forma

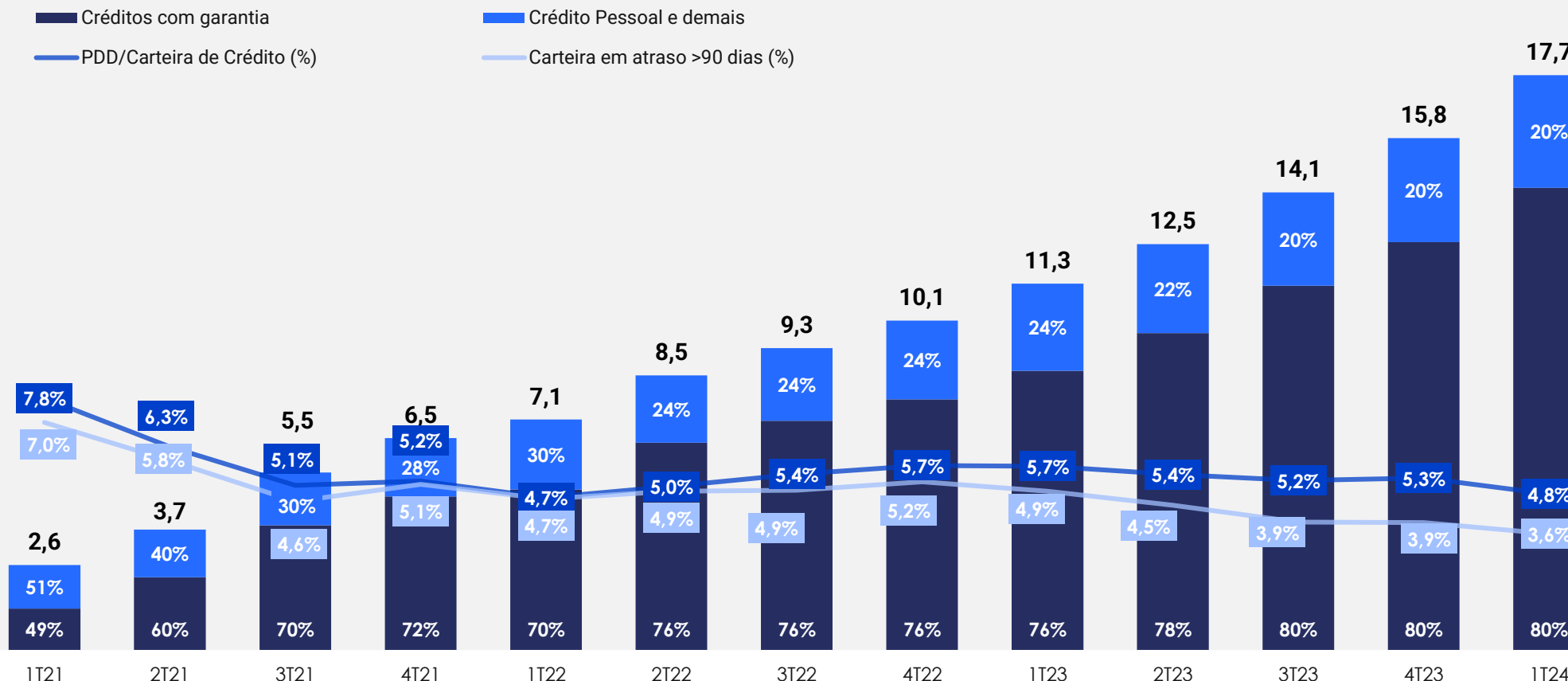
agi



# Evolução da Carteira de Crédito (R\$bi)



A mudança de mix ao longo dos trimestres é acompanhada por melhora nos índices de inadimplência

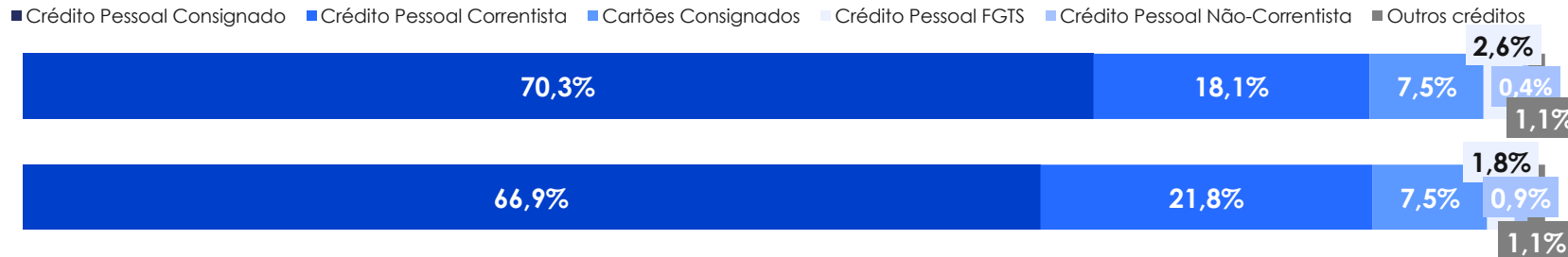


\*Créditos com Garantia: Crédito Pessoal Consignado, Cartão de Crédito Consignado, Cartão Benefício Consignado, e Crédito FGTS.

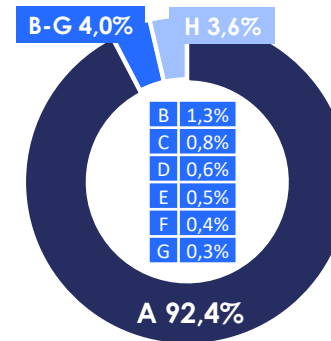
# Breakdown de Carteira



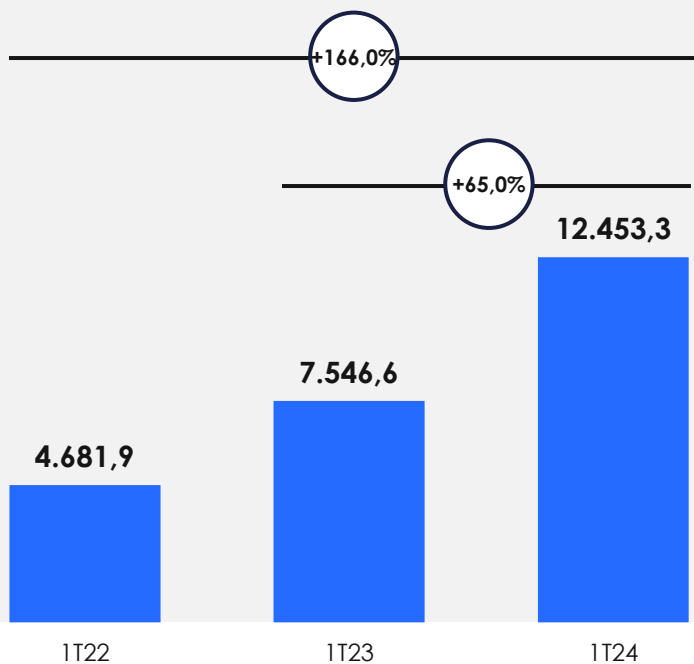
R\$17.705,5  
1T24  
**+56,9%**  
R\$11.287,4  
1T23



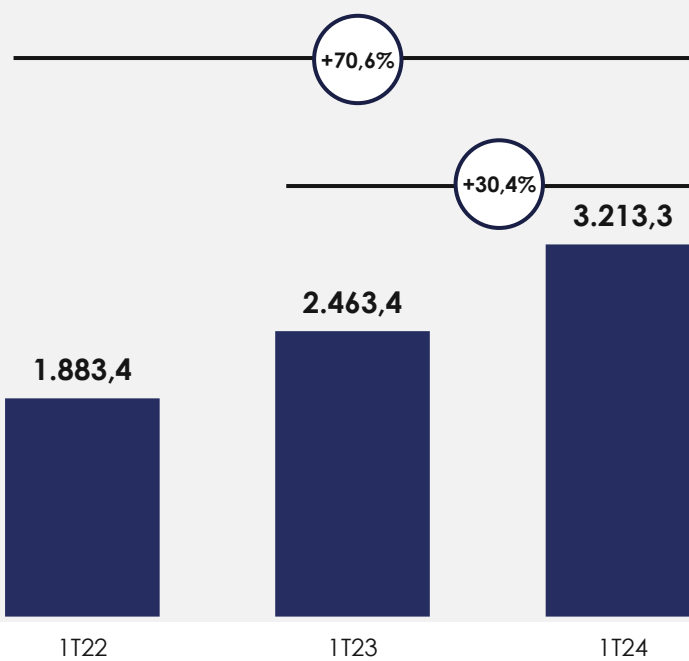
Nível de risco



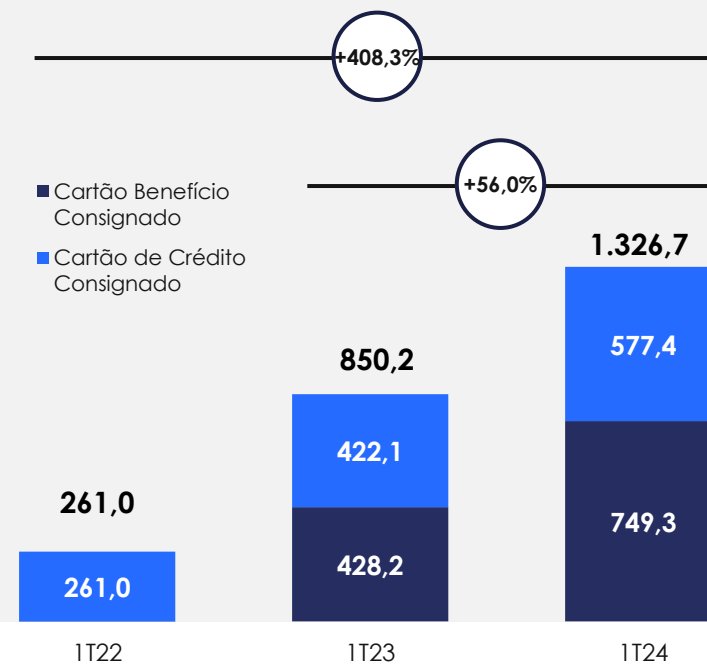
## Crédito Pessoal Consignado



## Crédito Pessoal Correntista



## Cartão Benefício e Cartão Consignado



# Upgrade dos ratings como um reconhecimento das fortalezas construídas nos últimos anos

MOODY'S

**A+**

ESTÁVEL

S&P Global Ratings

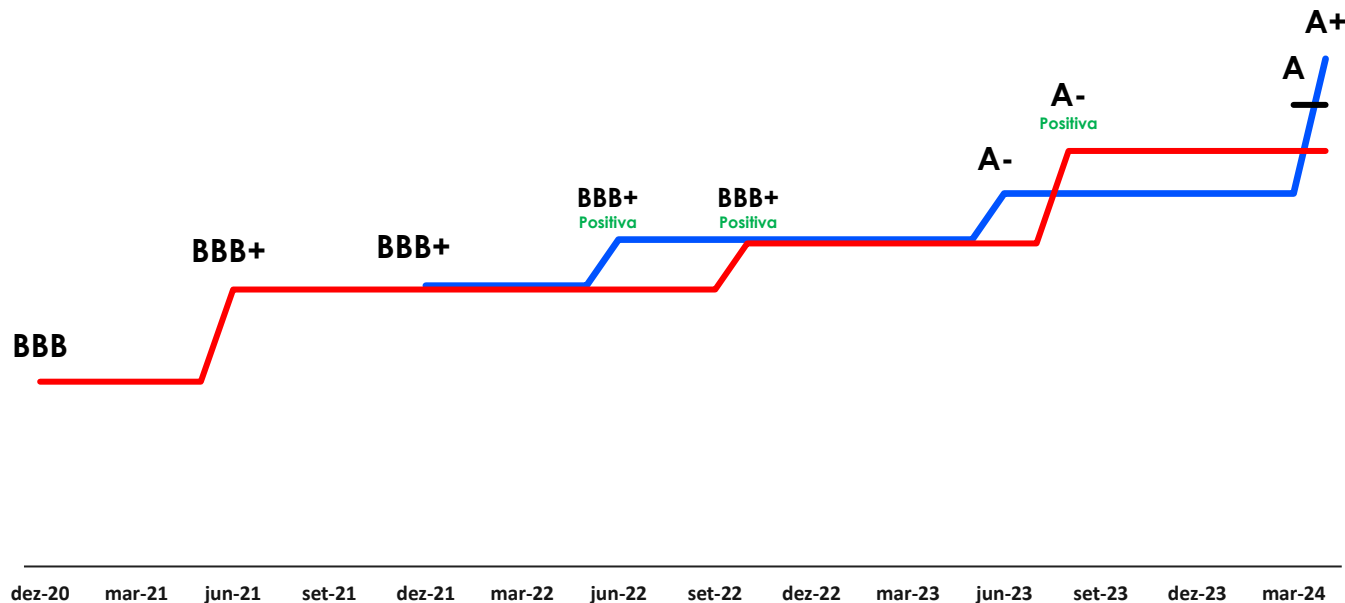
**A**

ESTÁVEL

FitchRatings

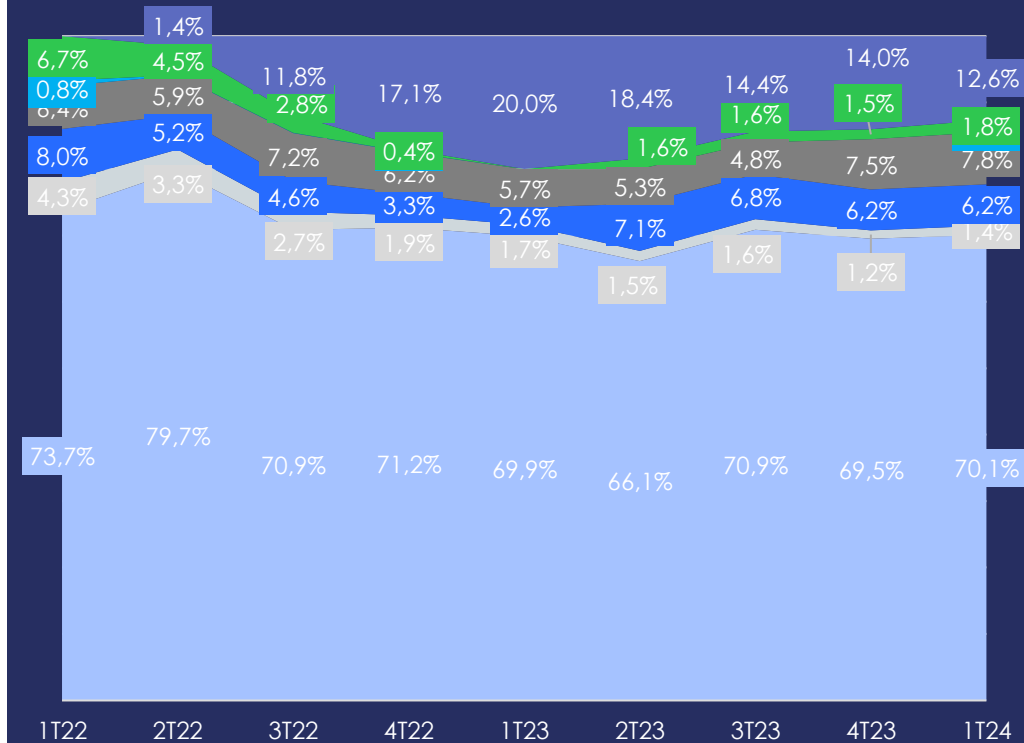
**A-**

POSITIVO



— MOODY'S LOCAL — S&P — FITCH RATINGS

# Breakdown de funding

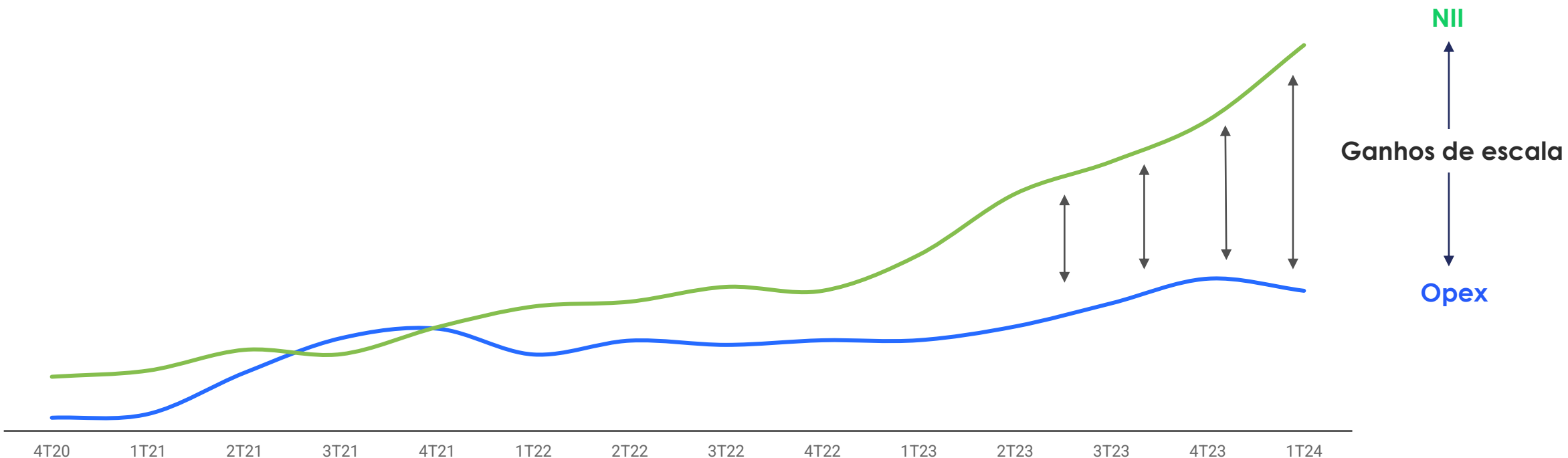
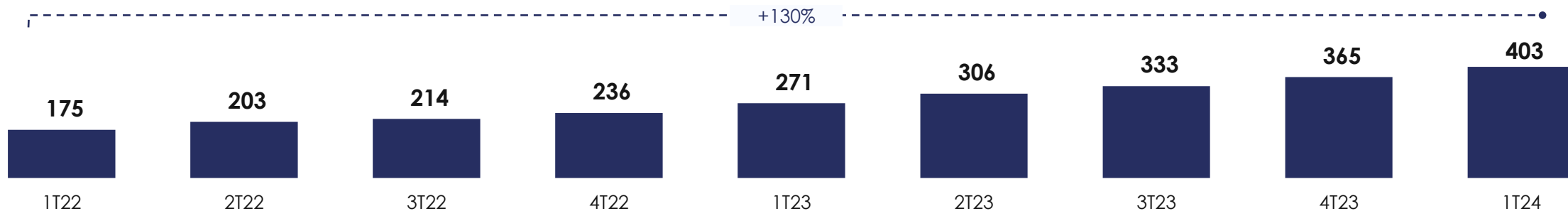


- Obrigações vinculadas à cessão (Debêntures Financeiras)
- Depósitos interfinanceiros (DPGEs)
- Depósitos interfinanceiros
- LF
- DPGEs
- Depósitos à vista
- CDBs

# Esforço contínuo para aumentar a produtividade e a eficiência



## Receitas por Colaborador



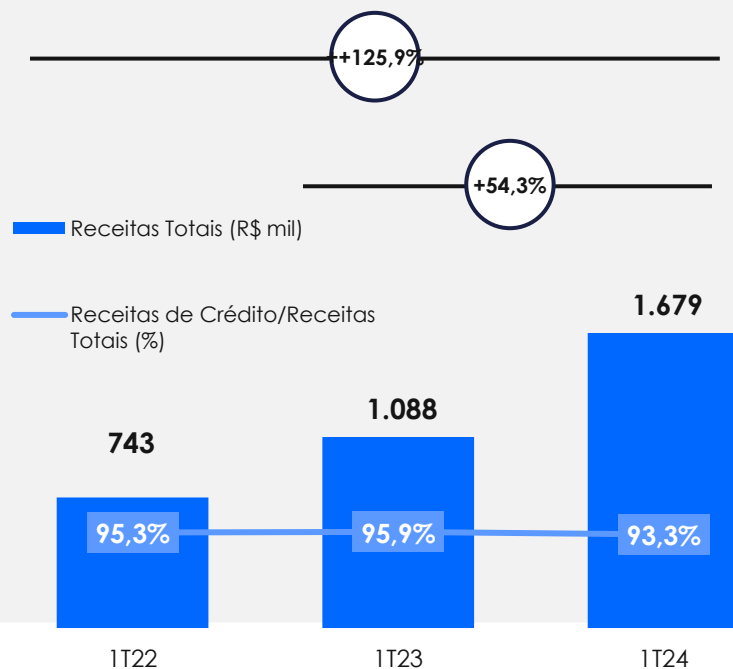
Fonte: Relações com Investidores da Companhia  
Note: 1 As operações correspondem a simulações em nuvem, execuções de empréstimos e aberturas de contas.



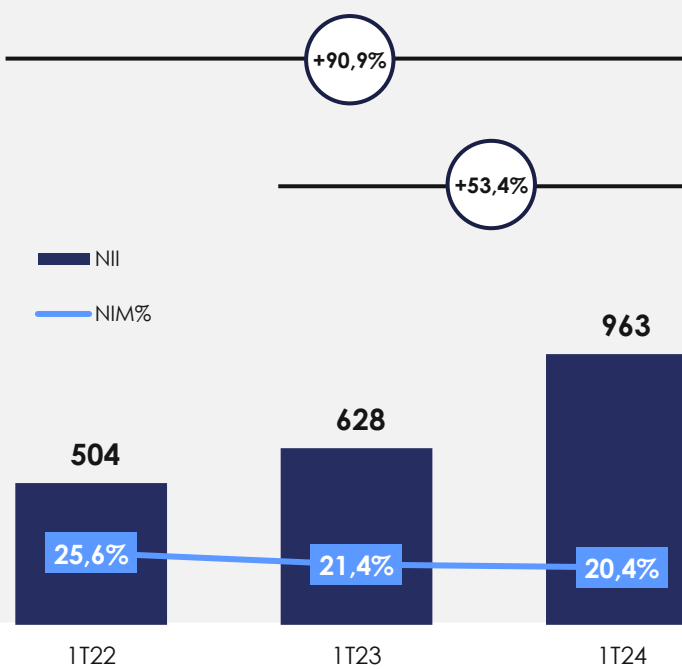
# Principais indicadores



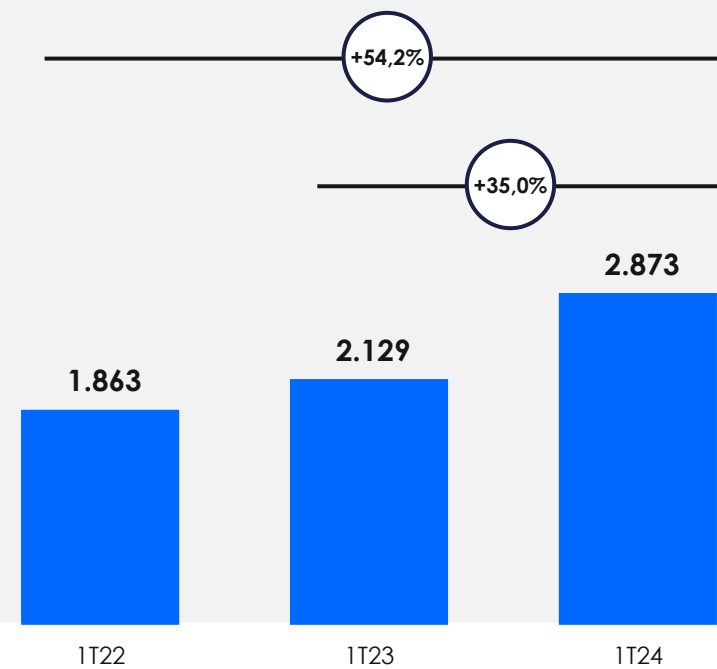
## Receitas Totais



## NII e NIM (%)



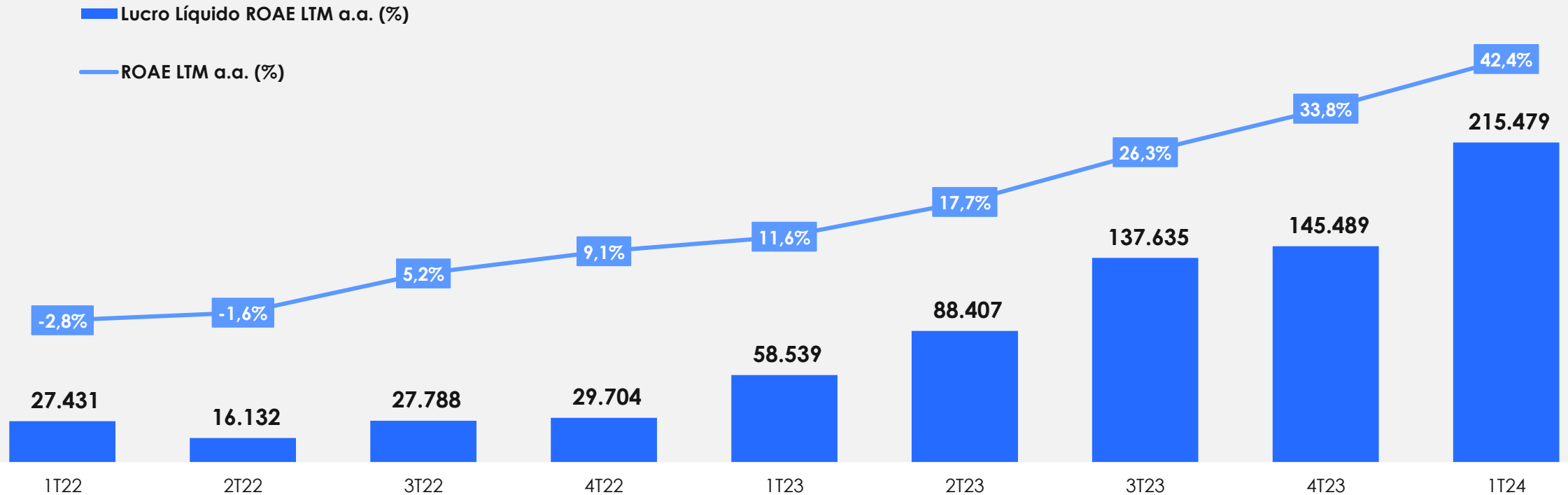
## Clientes Ativos ('000)



# Avanço da Rentabilidade



Lucro Líquido e ROAE crescente ao longo dos trimestres



**44,9%**  
Índice de Eficiência Operacional 1T24

Melhora de 11,6 p.p. em relação ao 1T23



Abertura de 197 Hubs em 2021, acelerando a Concessão de Crédito



Hedges para Adequar Indexadores de Nossos Passivos e Ativos

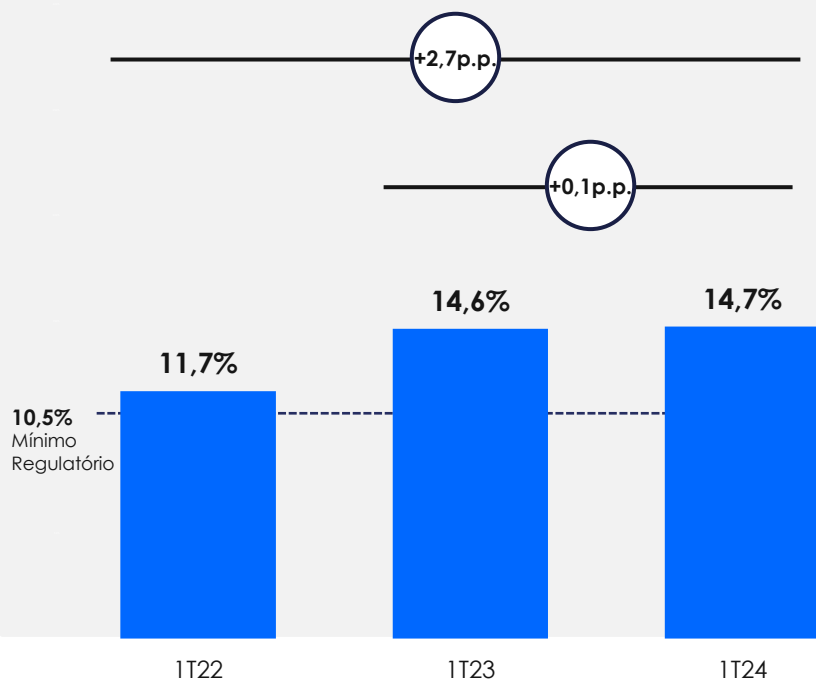


Crescimento em Portfólios Consignados

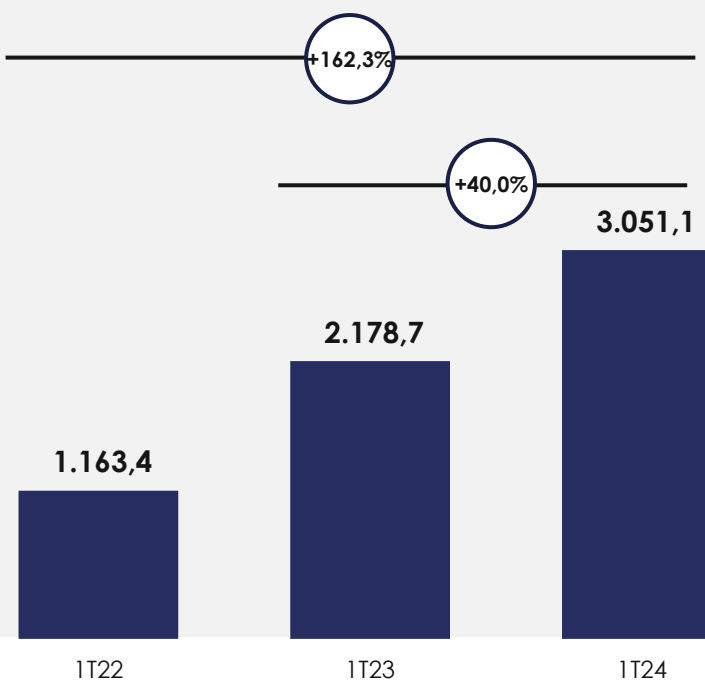
# Capital e Liquidez



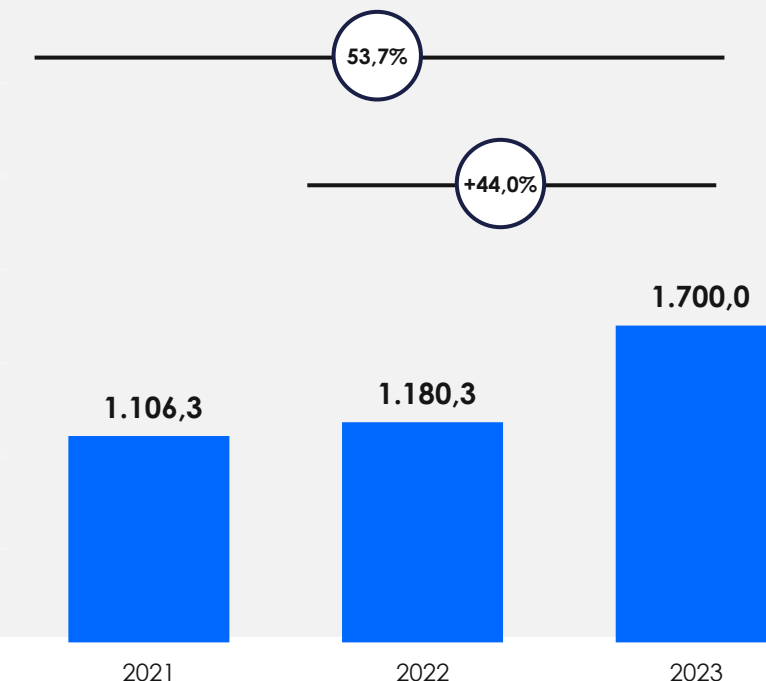
## Índice de Basileia



## Posição de Caixa e TVM



## Patrimônio Líquido



## Relações com Investidores



**Felipe Gaspar Oliveira**, Gerente

felipe.oliveira1@agi.com.br

**Cassiano de Mattia Tramontin**, Supervisor

cassiano.tramontin@agi.com.br

**Ronan Aley**, Analista

ronan.aley@agi.com.br

**Petrick Almeida dos Reis**, Estagiário

petrick.reis@agi.com.br



[www.ri.agibank.com.br](http://www.ri.agibank.com.br)

[ri@agi.com.br](mailto:ri@agi.com.br)