

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 Ativos¹
1T24
+35% y/y

+12,0 mm

Transações
por mês

78

NPS

80 %

Engajamento
(1T24)

Resultados

R\$ 1,7 bi

Receitas totais²
1T24
+54,3% y/y

R\$ 836 mm

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

R\$ 215 mm

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

42,4 %

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

~20 x

LTV/CAC

Crescimento recorrente, sustentável e lucrativo

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

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

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

FitchRatings rating upgrade para A-(bra)

~900 Smart Hubs

Agibank é ranqueado entre as
250 fintechs mais promissoras
do mundo de acordo com a CBINSIGHTS

Emissão de
R\$2,5bi debêntures securitizadas
Crédito Consignado atinge
75% participação na carteira

Ponto de inflexão

- Estratégia de relacionamento com foco em principalidade via pagamento de benefícios
- Aporte de capital da VINCI

Crédito Consignado atinge
~50% participação na carteira
~700 Smart Hubs

Nos tornamos um
Pagador de Benefícios
do INSS

Crédito Consignado atinge
~25% participação na
carteira
~600 Smart Hubs

VINCI partners
R\$420mm aporte

7x crescimento da carteira
(1T24 vs. 1T21)

4x crescimento das receitas totais²
(1T24 vs. 1T21)

1,3 1,6 1,7 1,6 1,8 1,8 1,7 1,7 1,8 1,6 1,9 2,2 2,6 3,7 5,5 6,5 7,1 8,5 9,3 10,1 11,3 12,5 14,1 15,8 17,7

Receita média trimestral = R\$389mm | ROE¹ médio anualizado = 24%

1T18	2T18	3T18	4T18	1T19	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20	3T20	4T20	1T21	2T21	3T21	4T21	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24
2018				2019				2020				2021				2022				2023				2024

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



~20x
LTV/CAC Consolidado

97%
Originação Própria

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



Confira nosso tour
virtual

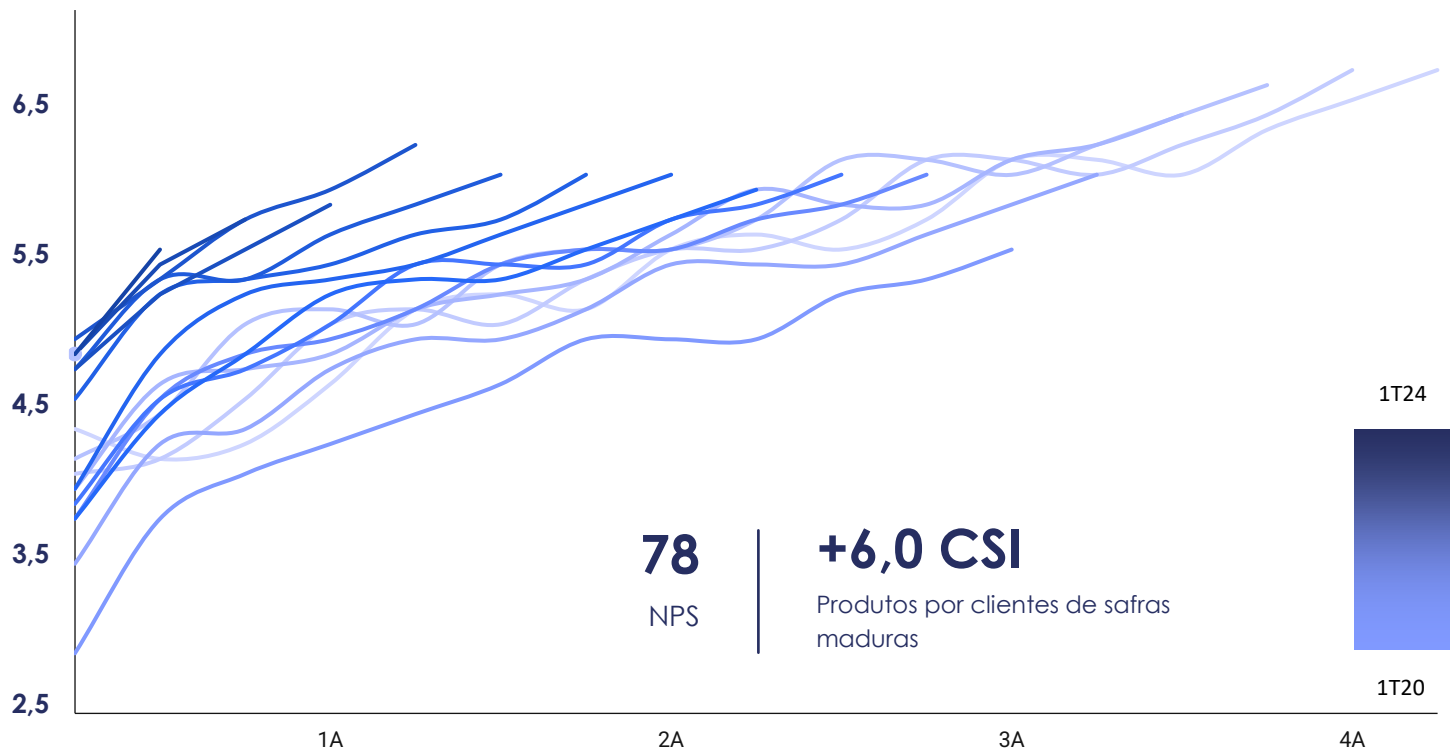


Nossos smart hubs são totalmente **digitais, convidativos e lucrativos**

- **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

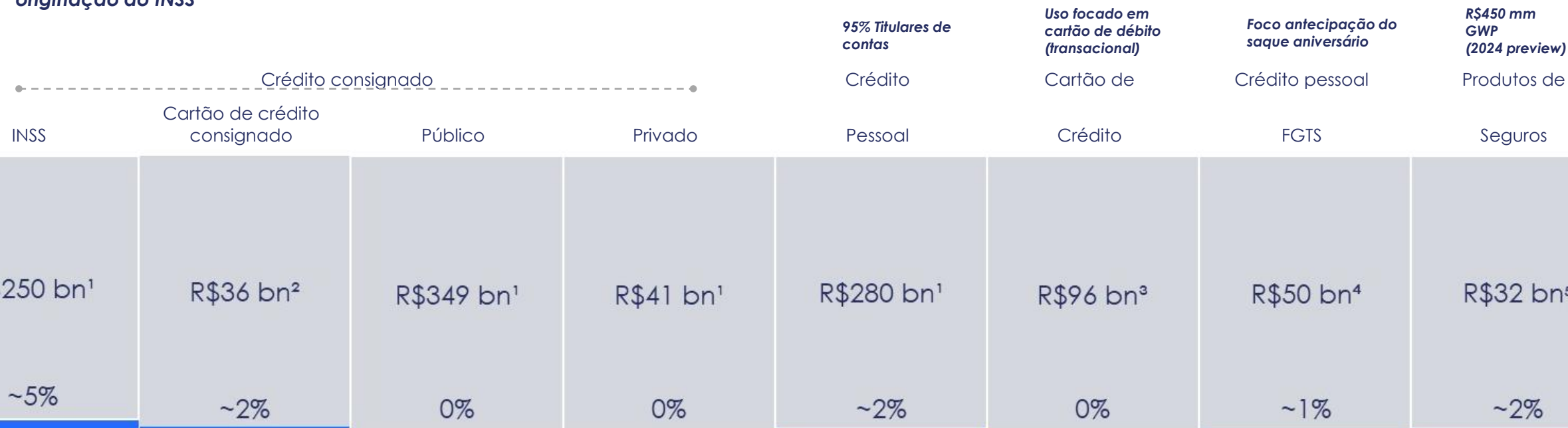


- **Conta Corrente**
- **Pix**
- **Crédito Consignado**
- **Crédito Pessoal**
- **Seguros**
- Cartão de Crédito Consignado
- Cartão Benefício Consignado
- Saque Aniversário (FGTS)
- Cartão de Débito e Crédito
- Limite de Conta
- Investimentos

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: ¹ Carteira total de pessoas físicas em dez/2023, exceto quando indicado de outra forma ² Considera margem regulatória de 35% sobre o resultado para crédito consignado e margem regulatória de 5% para cartão de crédito consignado. ³ Carteira de cartão de crédito remunerada reportada do Bacen menos a carteira estimada de cartão de crédito consignado do INSS. ⁴ Corresponde ao saldo da carteira de crédito para antecipação do saque anual do FGTS ("saque-aniversário") a partir de ago/2023. ⁵ 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 ⁶ "Cross selling index" (CSIé calculado como a quantidade de produtos consumidos por correntista ativo. ⁷ 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-2030E¹

Fontes: PNAD/IBGE, Boletim Estatístico da Segurança Social

Notas: ¹ Estimado assumindo a mesma proporção entre a força de trabalho total e a população total em 2021 e 2030E. ² 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



Marcello Dubeux
Chief Financial and
Investor Relations Officer



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

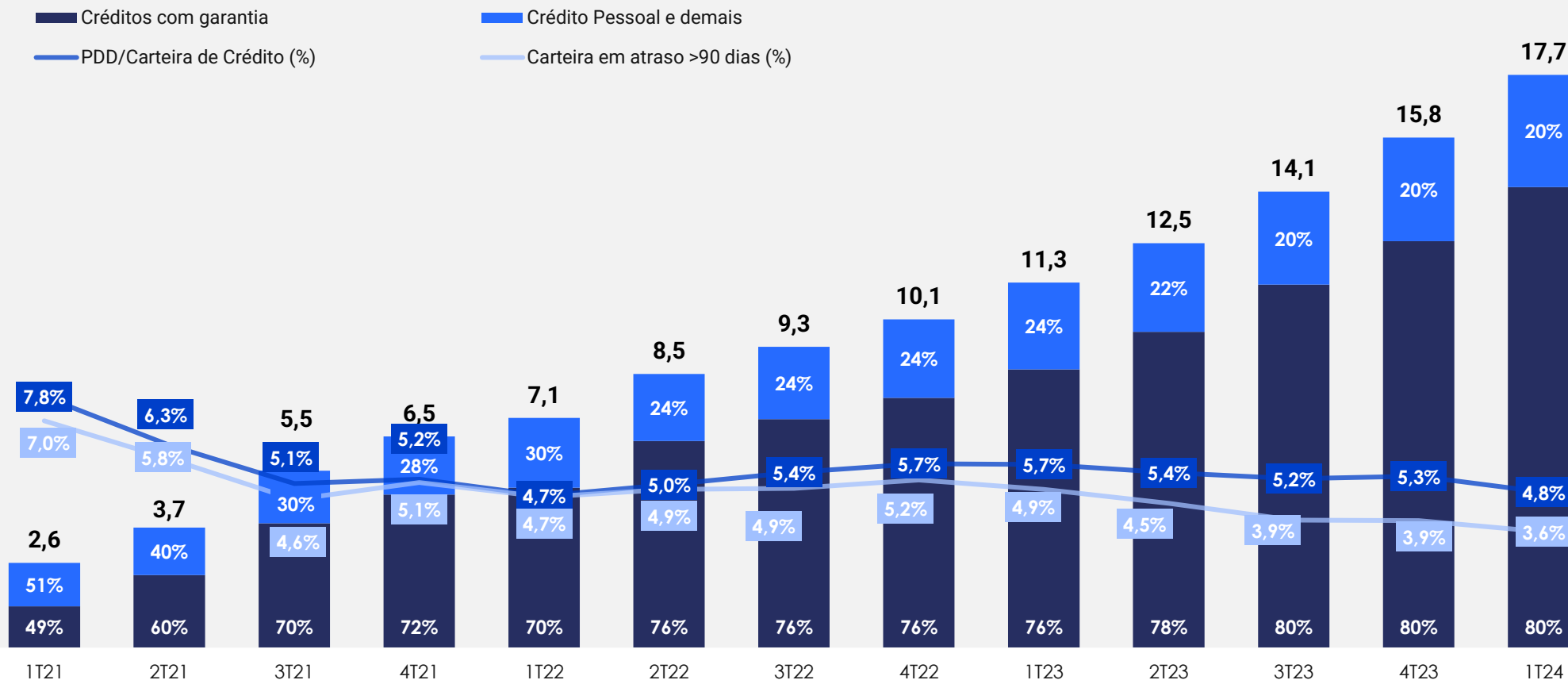
agi



Evolução da Carteira de Crédito (R\$bi)



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

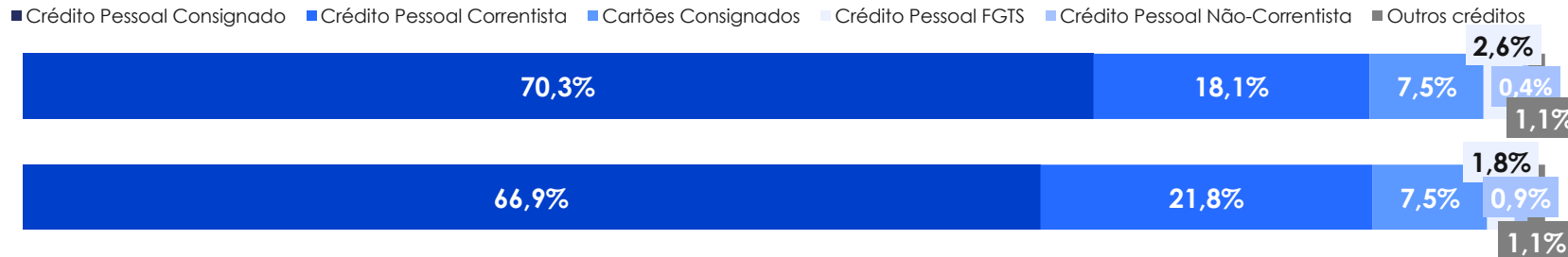


*Créditos com Garantia: Crédito Pessoal Consignado, Cartão de Crédito Consignado, Cartão Benefício Consignado, e Crédito FGTS.

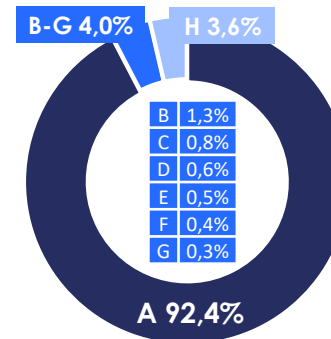
Breakdown de Carteira



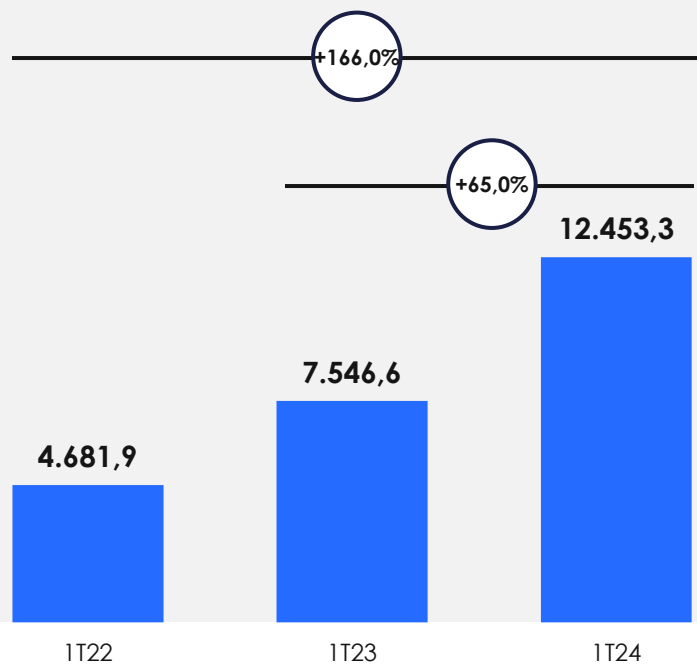
R\$17.705,5
1T24
+56,9%
R\$11.287,4
1T23



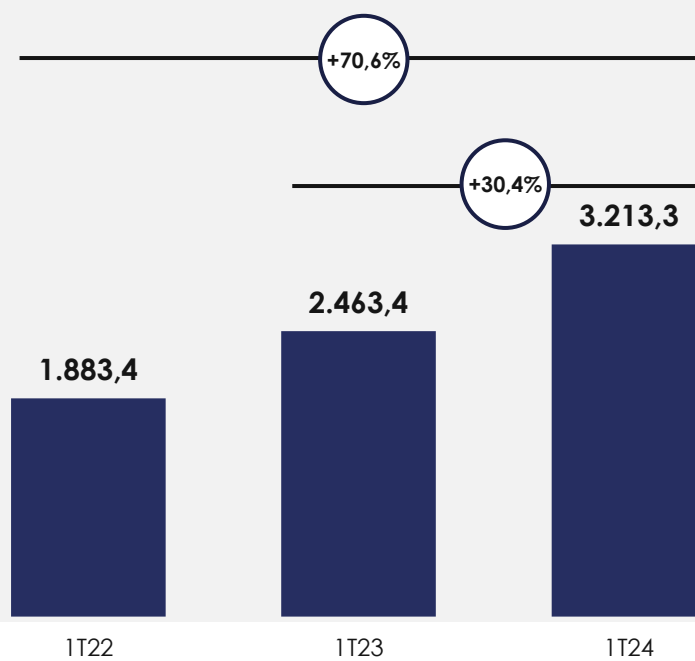
Nível de risco



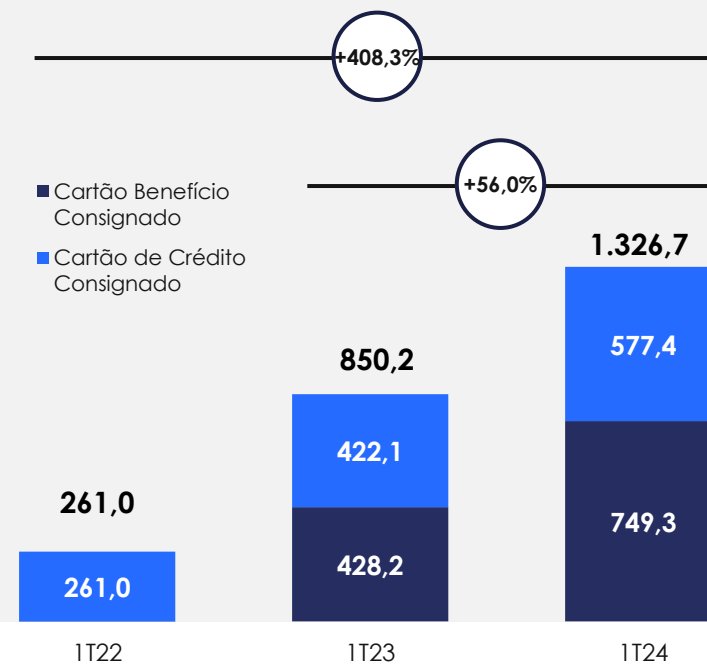
Crédito Pessoal Consignado



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

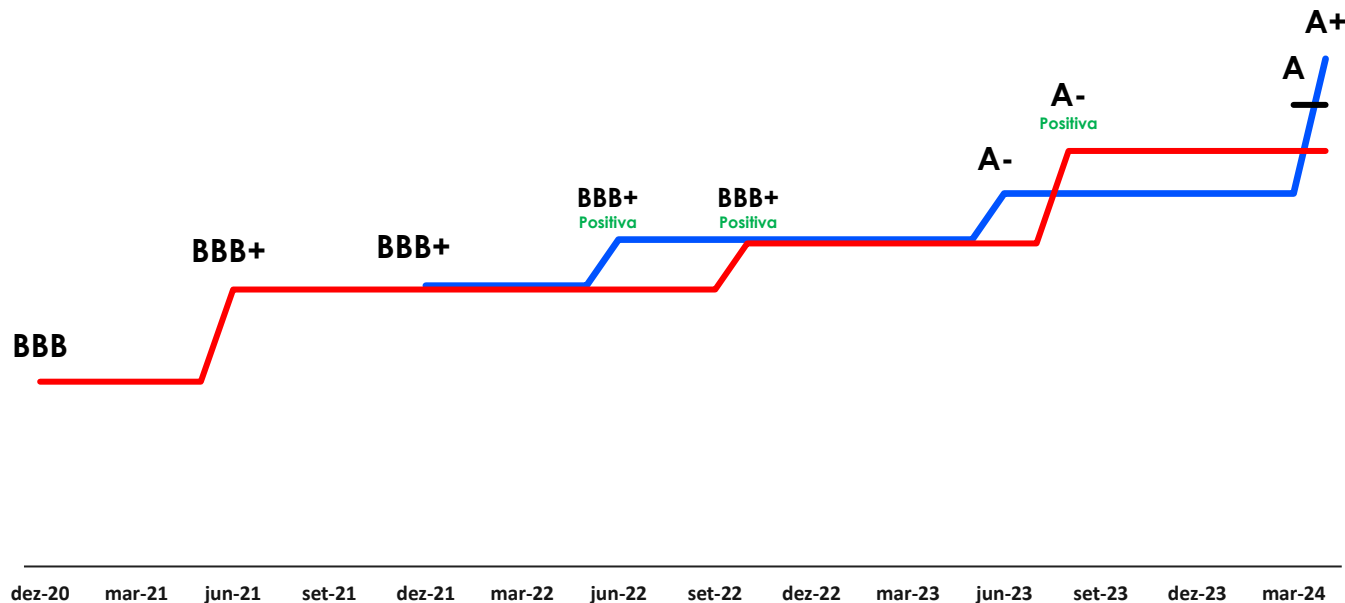
A

ESTÁVEL

FitchRatings

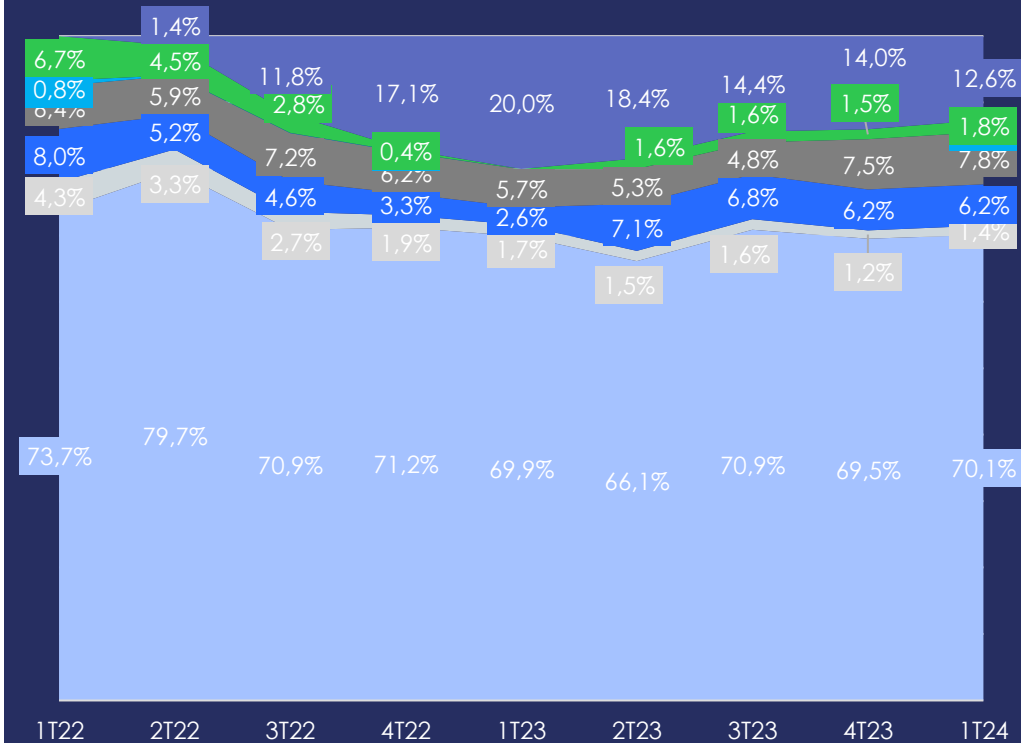
A-

POSITIVO



— MOODY'S LOCAL — S&P — FITCH RATINGS

Breakdown de funding

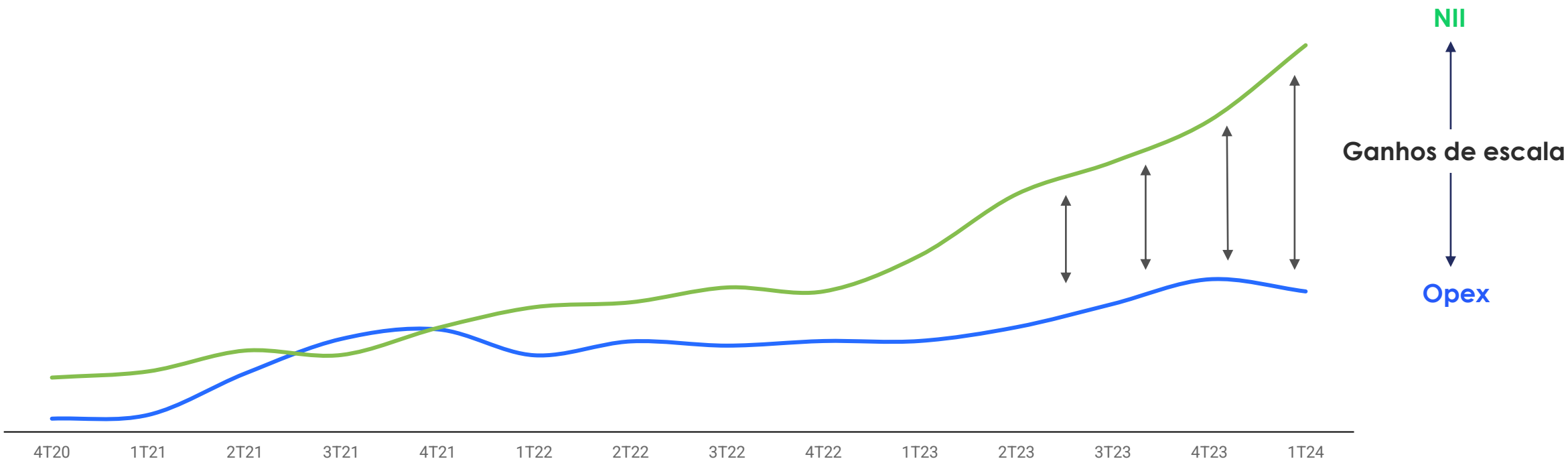
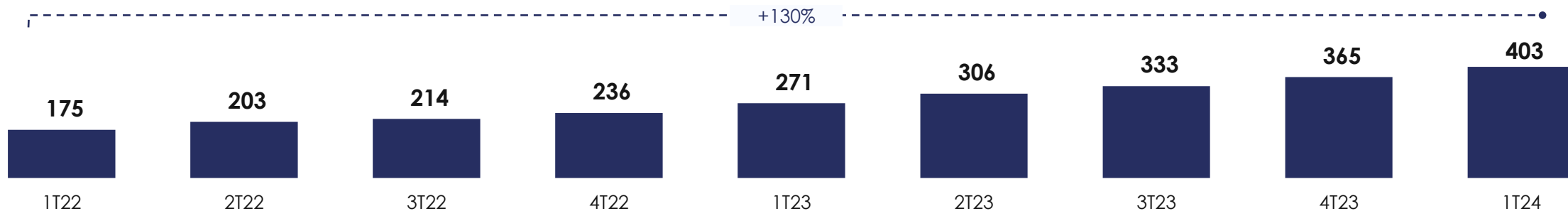


- Obrigações vinculadas à cessão (Debêntures Financeiras)
- Depósitos interfinanceiros (DPGEs)
- Depósitos interfinanceiros
- LF
- DPGEs
- Depósitos à vista
- CDBs

Esforço contínuo para aumentar a produtividade e a eficiência



Receitas por Colaborador

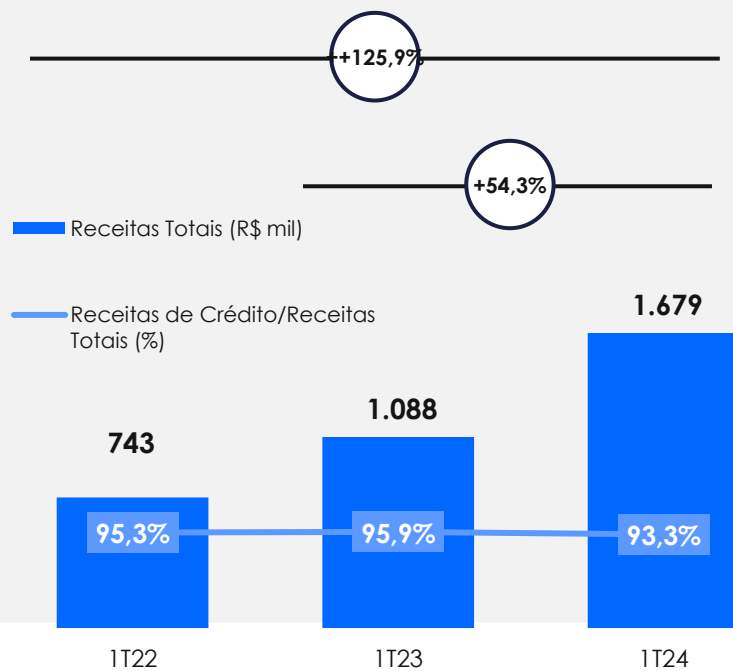


Fonte: Relações com Investidores da Companhia
Note: 1 As operações correspondem a simulações em nuvem, execuções de empréstimos e aberturas de contas.

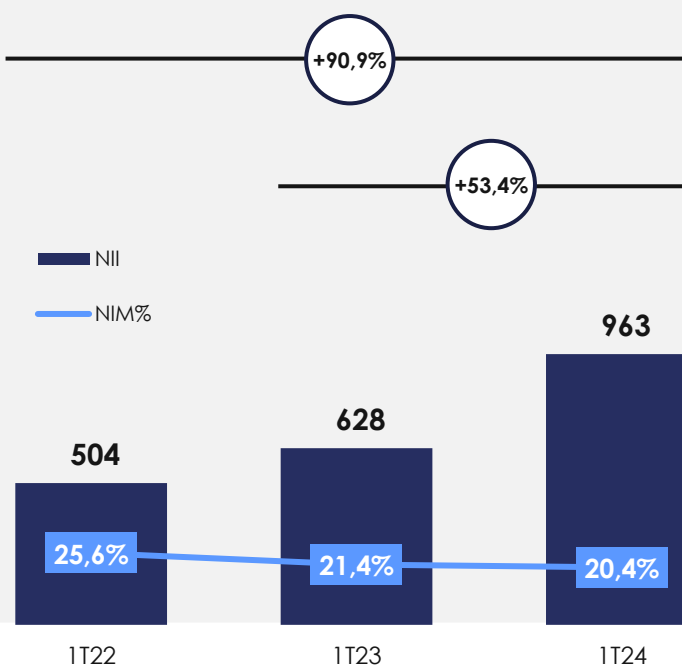
Principais indicadores



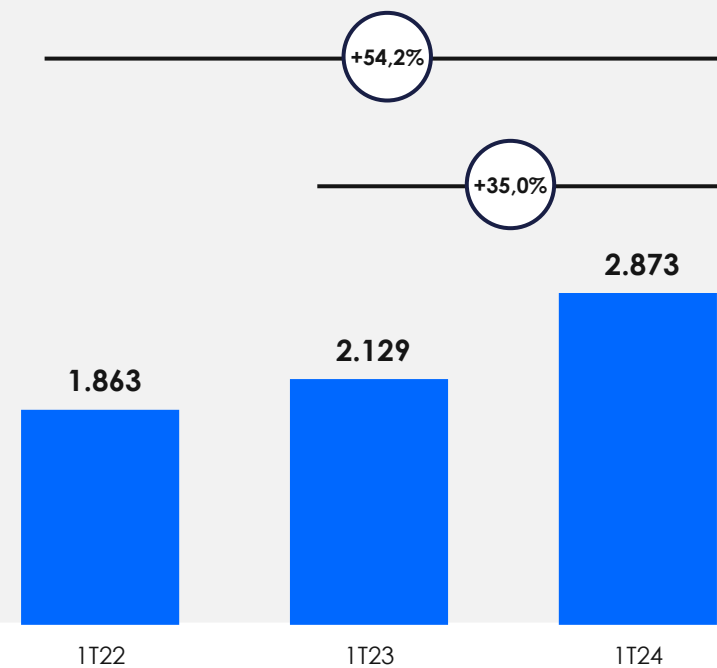
Receitas Totais



NII e NIM (%)



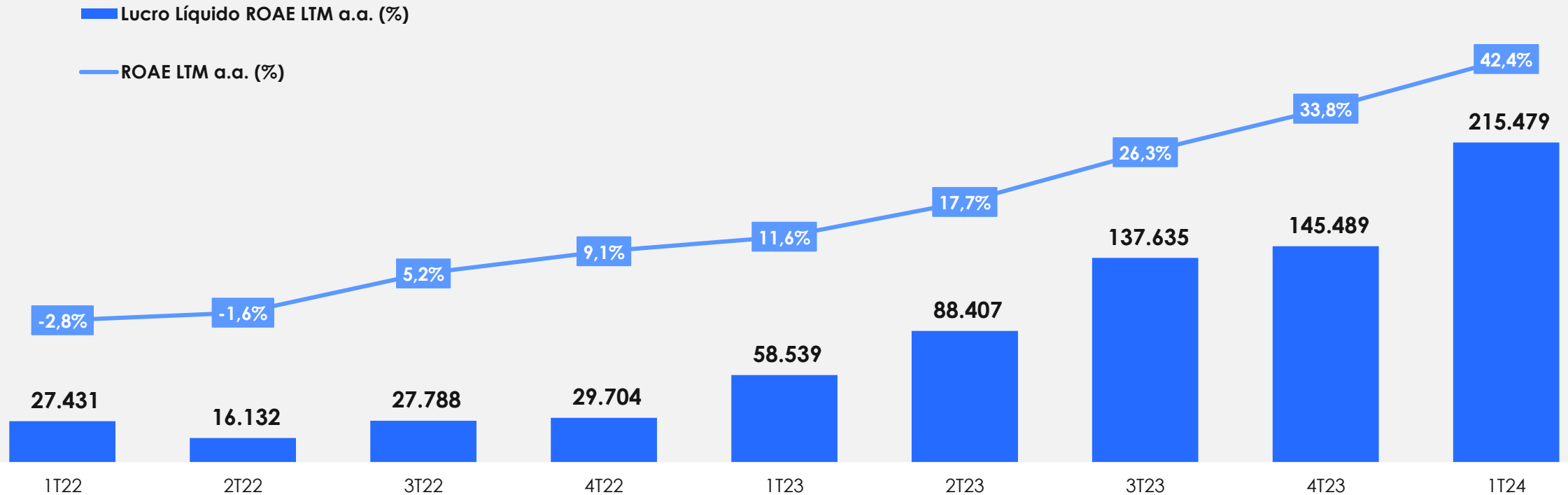
Clientes Ativos ('000)



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

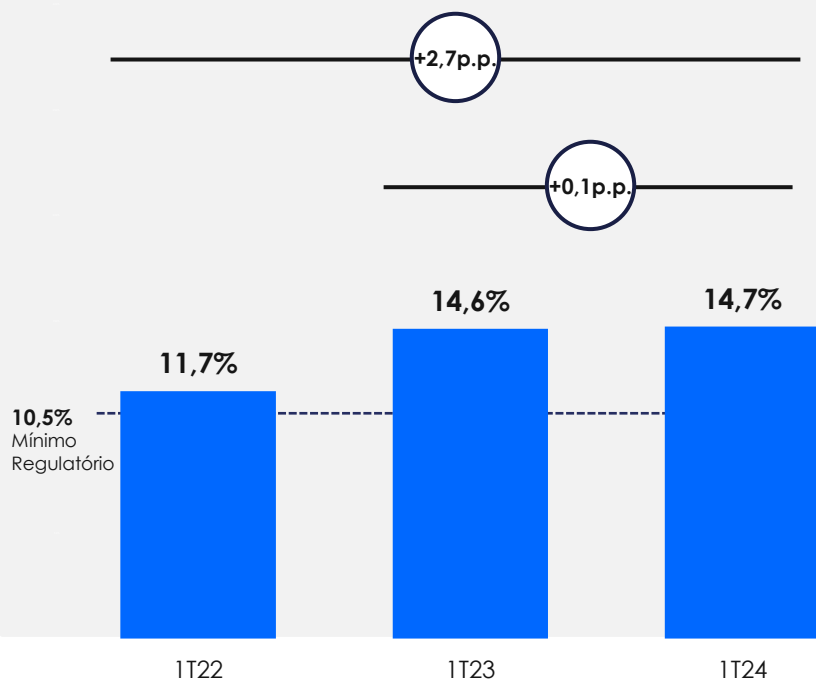


Crescimento em Portfólios Consignados

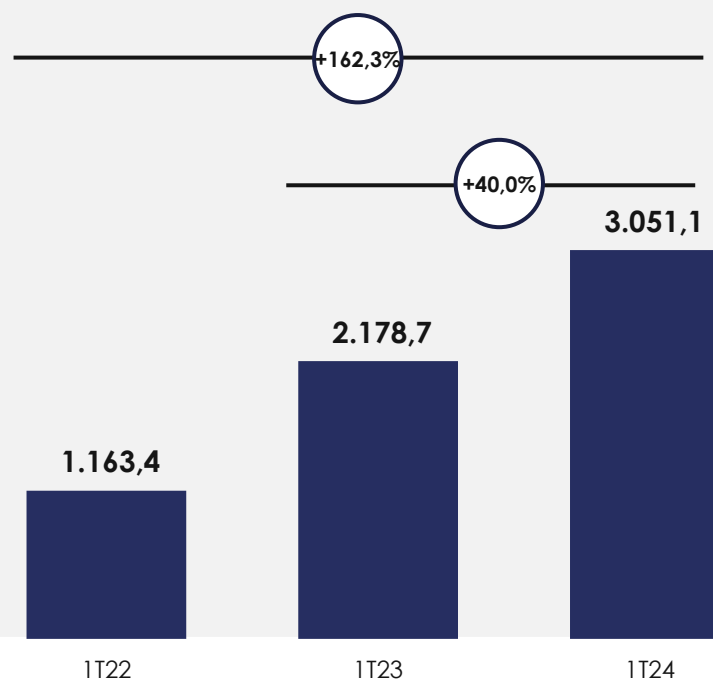
Capital e Liquidez



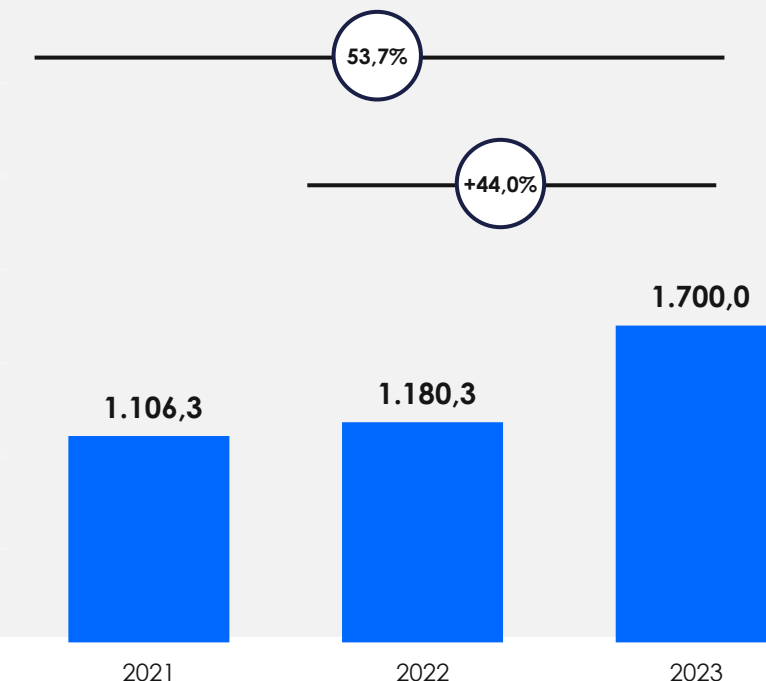
Índice de Basileia



Posição de Caixa e TVM



Patrimônio Líquido





Relações com Investidores

Marcello Dubeux, CFO & IRO

ri@agi.com.br

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

ri@agi.com.br