

agi

3T24

Apresentação
Institucional

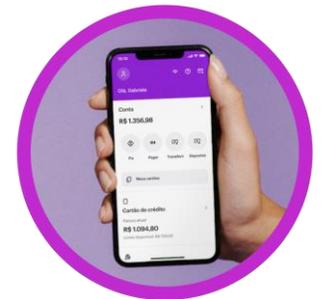


O Agibank é um Modelo de Negócios Único

Bancos Tradicionais



Bancos 100% Digitais



Revolucionando

- o Mercado de Crédito ao Consumidor no Brasil

Empoderando

- o maior e mais crescente segmento da população brasileira

Facilitando o acesso

- aos seus benefícios e a serviços financeiros em nossa plataforma especializada



agi

Uma história
ÚNICA
de sucesso

Vantagens competitivas

sobre Bancos Tradicionais e 100% Digitais

Fortes Resultados

aliando alto crescimento e rentabilidade, com um ROAE de destaque no setor

Carteira de baixo risco

em um Banco de Relacionamento Completo

Estamos Conquistando o Mercado com Forte Crescimento & Lucratividade



agi



Mercado Endereçável Vasto e Crescente

O Brasil é um dos
Maiores Mercados do Mundo...

...mas 50% desse mercado é
Subatendido ou Negligenciado

USD **2,3**
Trilhões de PIB

+200
Milhões de
pessoas

100
Milhões de Pessoas

- ✓ **Beneficiários**
- ✓ **Trabalhadores de baixa renda**
(<USD 350 de renda mensal)



- Idade mais avançada
- Baixa renda
- Baixo conhecimento tecnológico
- Baixo acesso à educação
- Moradia nas periferias

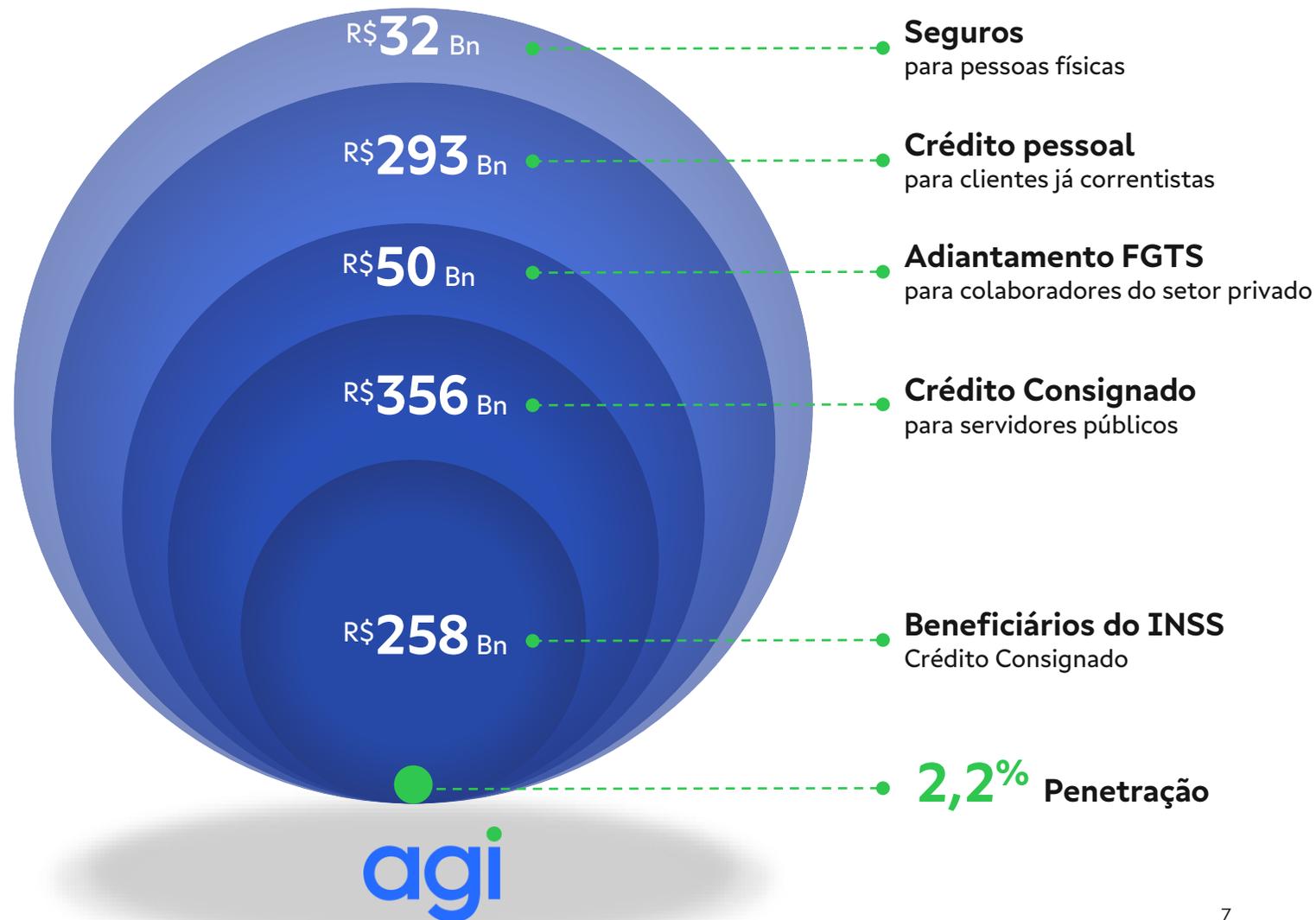
...este é o
Segmento da População Que
Mais Cresce

Foco no Maior e Mais
Crescente Segmento
Populacional

Mercado endereçável de

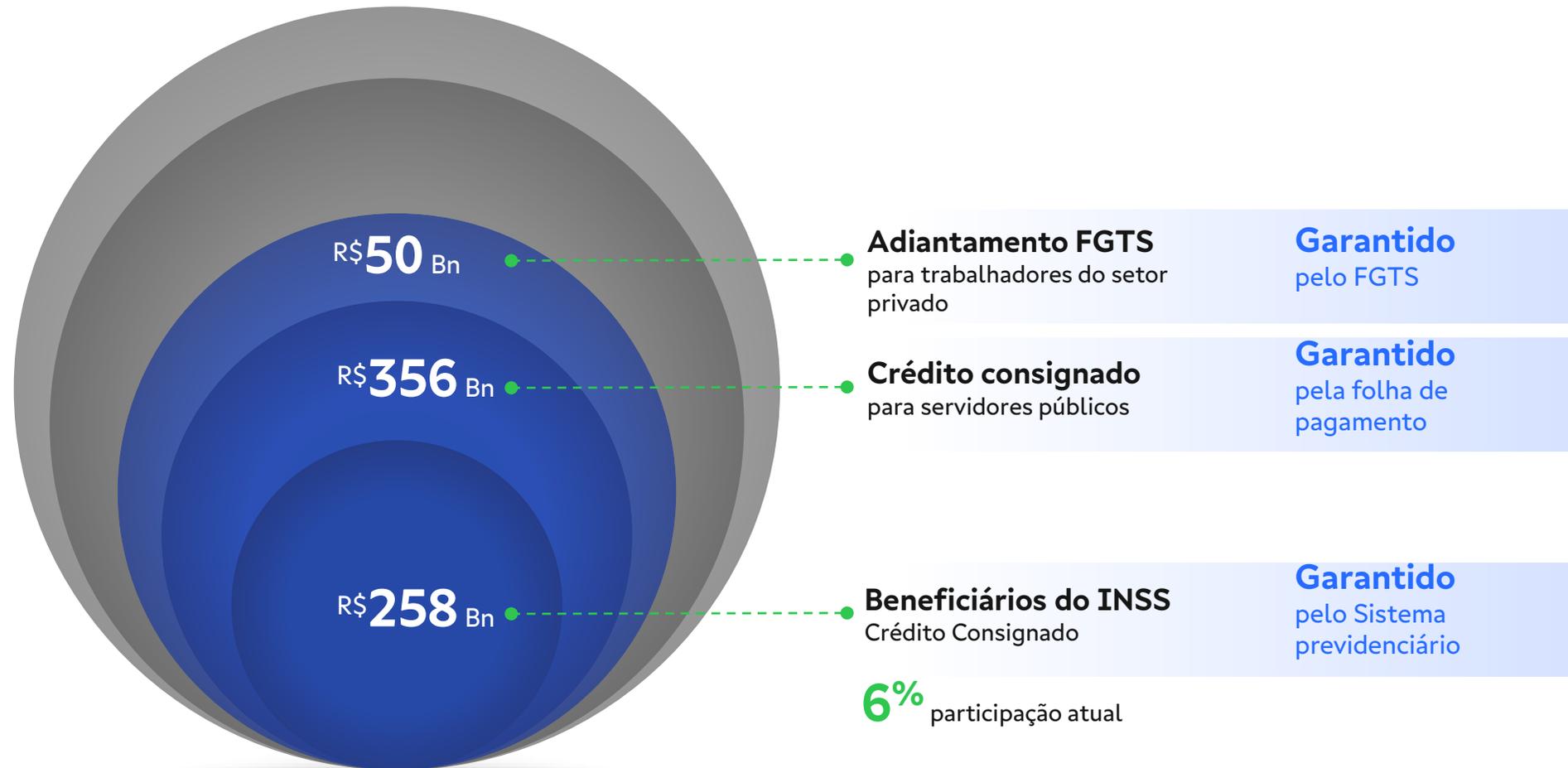
R\$ **1** Trilhão

Representando uma
oportunidade mercado
Massiva & Pouco
Penetrada



Mercado endereçável de
R\$ **664** Bilhões

...Com um
**Baixíssimo Risco de
Crédito**



Os Bancos tradicionais Atendem Muito Mal este Mercado...

Filas enormes...



- × **Os beneficiários são frequentemente ignorados**
 - Os bancos não se importam com consumidores de baixa renda
 - Pouca oferta de produtos desenhados para este público
 - Histórico de atendimento insatisfatório
 - Taxas excessivas

...experiência frustrante e indiferente



- × **Experiência desagradável do cliente**
 - Locais pouco acolhedores
 - Muita burocracia
 - ZERO relacionamento
 - Nenhuma educação
 - Aplicativos pouco intuitivos
 - Nenhuma assessoria financeira

... e os bancos 100% Digitais Não Podem Atender Este Mercado



× **Presença física é obrigatória para atender os beneficiários do INSS**

- Governo brasileiro determina que todo pagador de benefício tenha presença física

× **Não passam confiança para a população idosa**

- Que preferem acessar serviços financeiros pessoalmente, para estabelecer confiança através de assessoria financeira

× **Orientados ao público mais jovem, nativos digitais**

- Publicidade principalmente por meio de canais digitais ou sociais
- Produtos desenhados para um público mais jovem

agi



Vantagens Competitivas

...e munido de
Vantagens Poderosas

- ✓ **Estratégia Superior**
de Aquisição de Clientes
- ✓ **Diferenciada**
Proposta de Valor
- ✓ **Inteligentes**
Insights sobre o Cliente
- ✓ **Mais Eficientes**
Operações
- ✓ **Baixo Risco**
Carteira de Crédito
- ✓ **Alta**
Geração de Lucros



**O modelo Agi
é Vencedor...**

Nossa rede de Smart Hubs



○ Smart Hub do Agi



Locais físicos convenientemente localizados perto de nossos clientes para que eles possam:

- Abrir uma conta corrente
- Receber seus benefícios
- Sacar dinheiro com segurança
- Solicitar empréstimos
- Receber suporte humano especializado

Smart Hubs não são agências bancárias

- Paperless e Cashless
- Custos operacionais mais baixos
- Sem segurança armada

Nossa rede de Smart Hubs

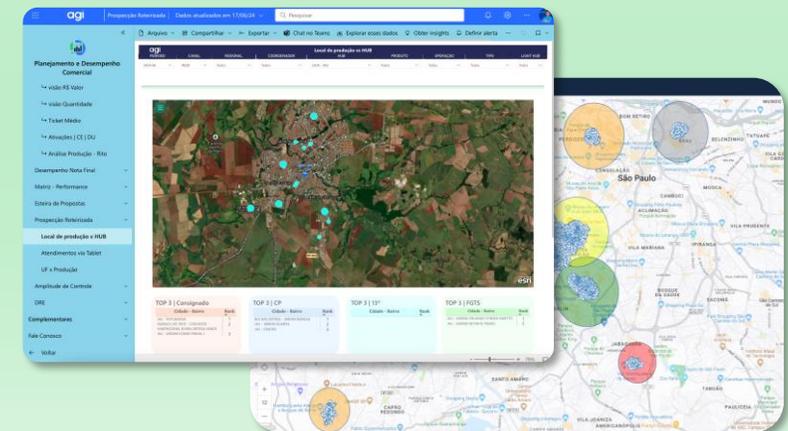


Vantagens para o cliente e para o Agibank

- ✓ **Baixo Custo de Aquisição dos Clientes**
estabelecido por uma marca forte
- ✓ **Asset-Light**
CAPEX de ~USD 25k por smart hub
- ✓ **90% Mais Eficientes**
custos operacionais mais baixos em comparação com as agências bancárias tradicionais
- ✓ **Breakeven de 9 meses**
- ✓ **Barreira de Entrada**
presença física é um requerimento para ser pagador de benefício do INSS

Expansão baseada em Dados

- **Abordagem Orientada por Dados para a Abertura de Novos Hubs**
- **Considera métricas de tráfego**
 - Localização de competidores
 - Alto fluxo de pessoas
 - Custo de operação



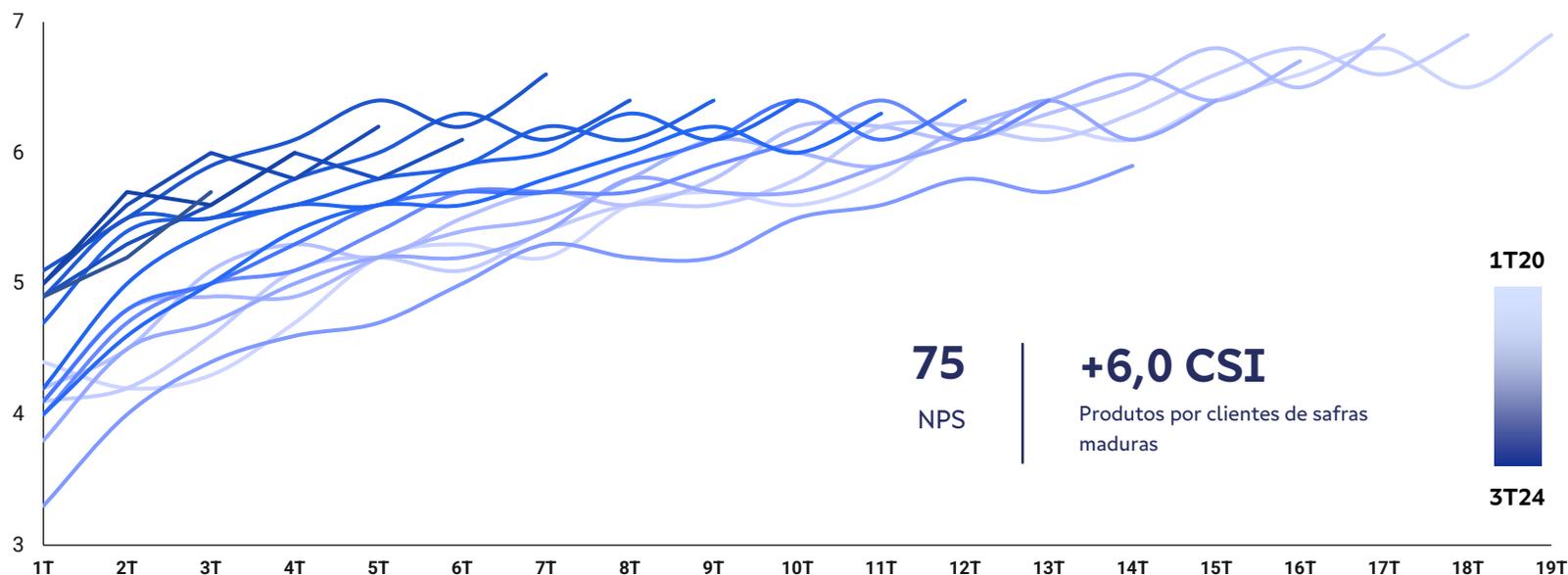


Resultados 3T24

(Valores expressos em milhões de reais, exceto se indicados de outra forma)

Índice de Cross Selling

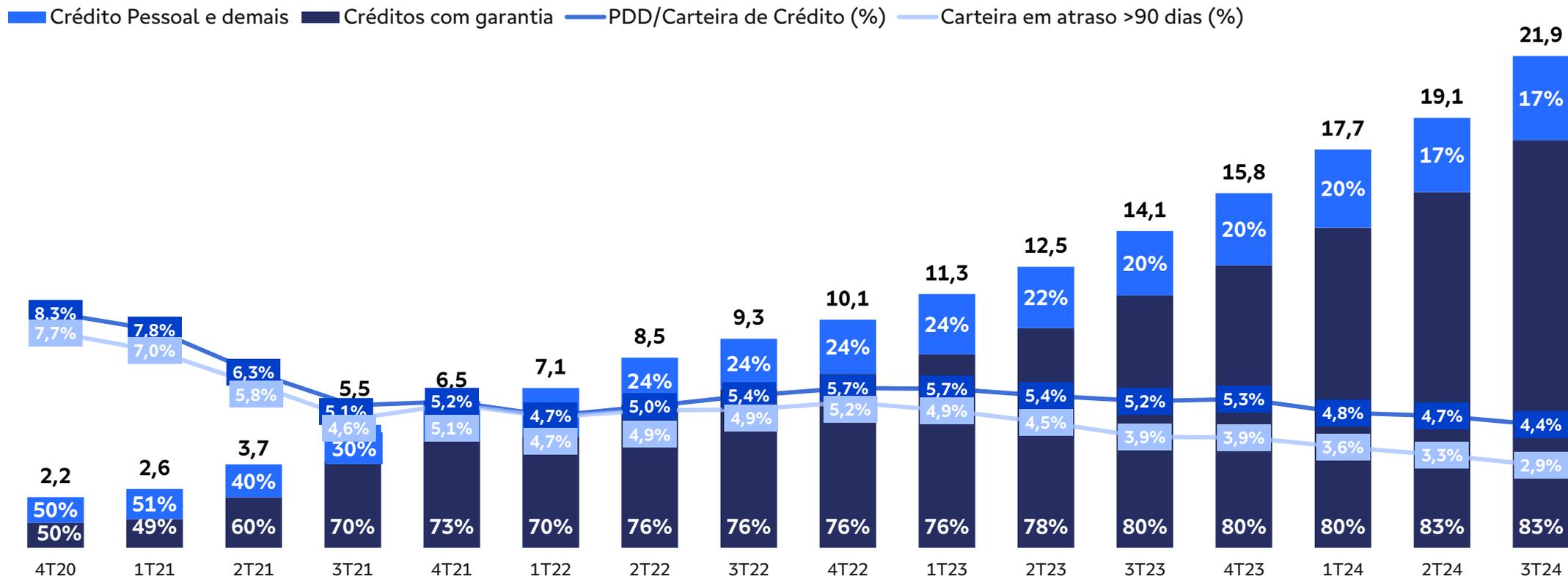
Quantidade de produtos por safra



- **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**

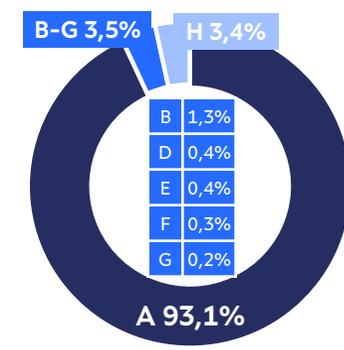
Evolução da Carteira de Crédito (R\$ bi)

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

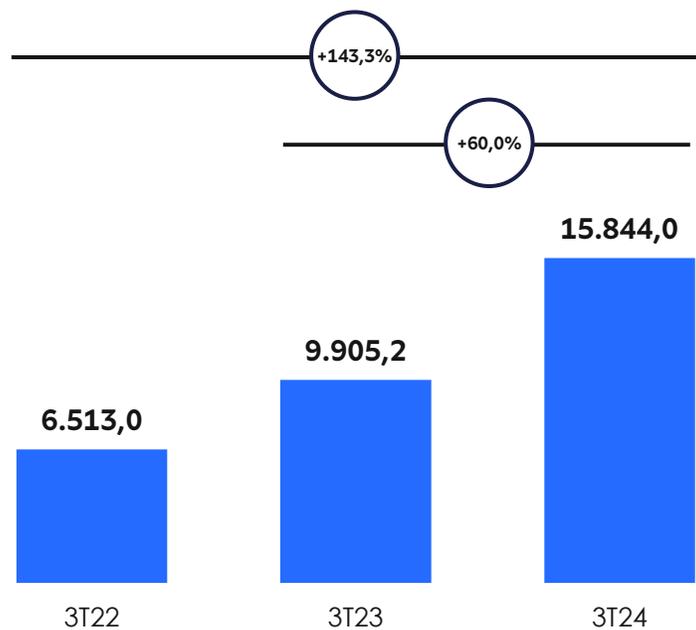


*Créditos com Garantia: Crédito Pessoal Consignado, Cartão de Crédito Consignado, Cartão Benefício Consignado, e Crédito FGTS.

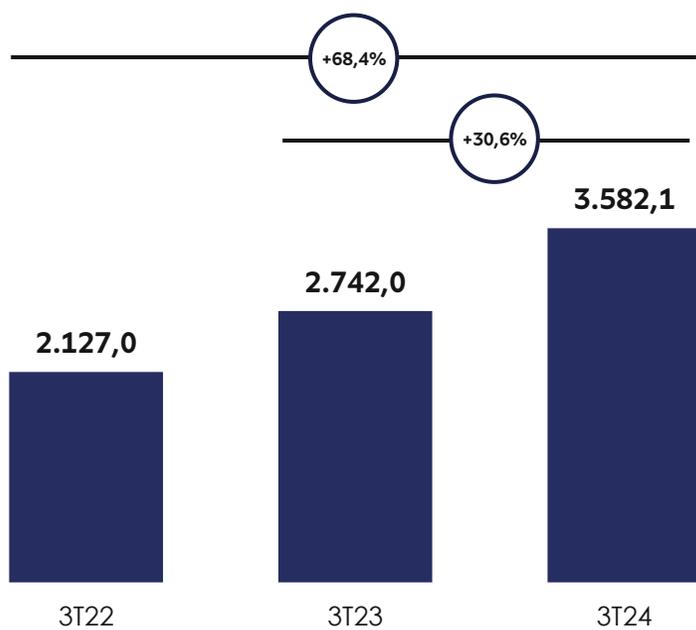
Breakdown de Carteira



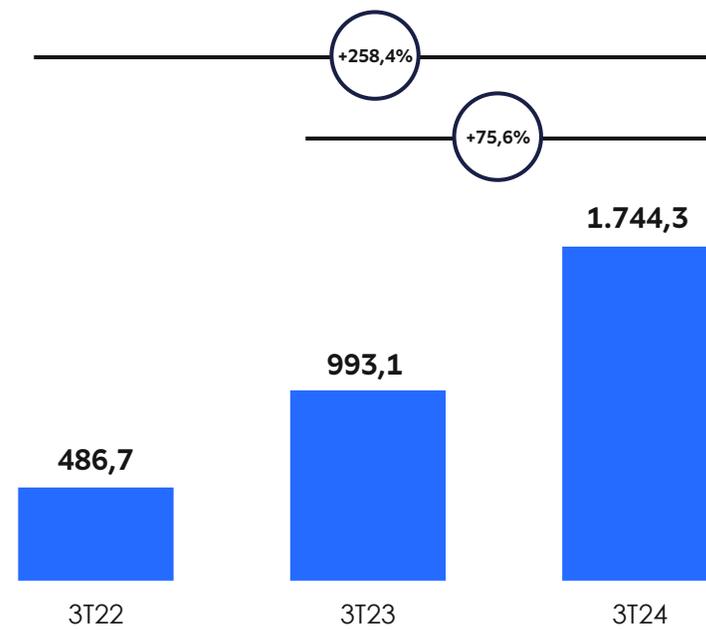
Crédito Pessoal Consignado



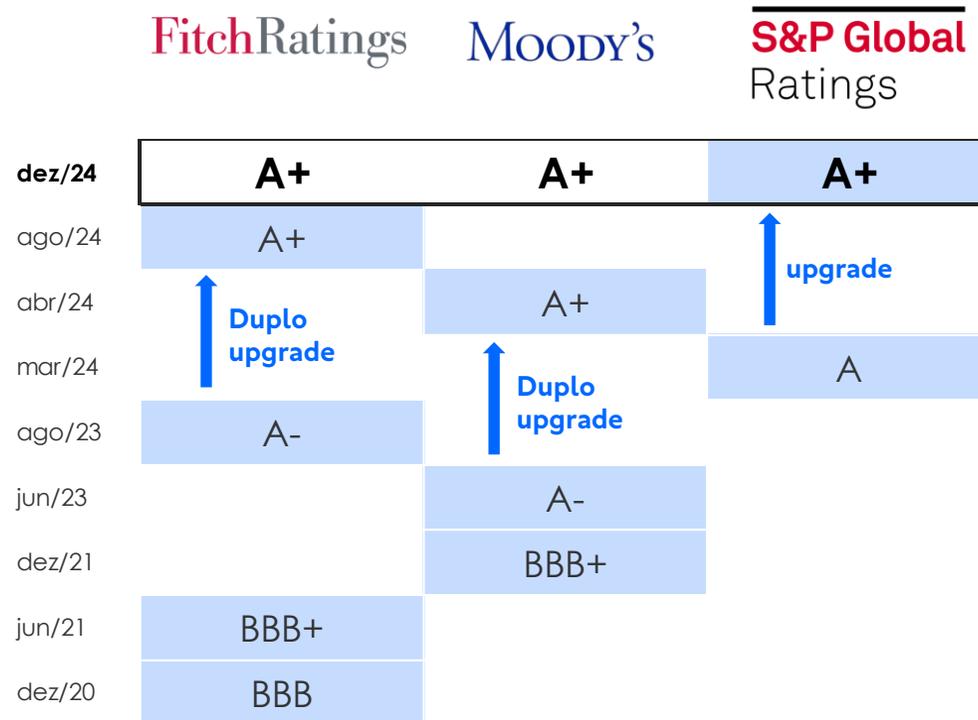
Crédito Pessoal



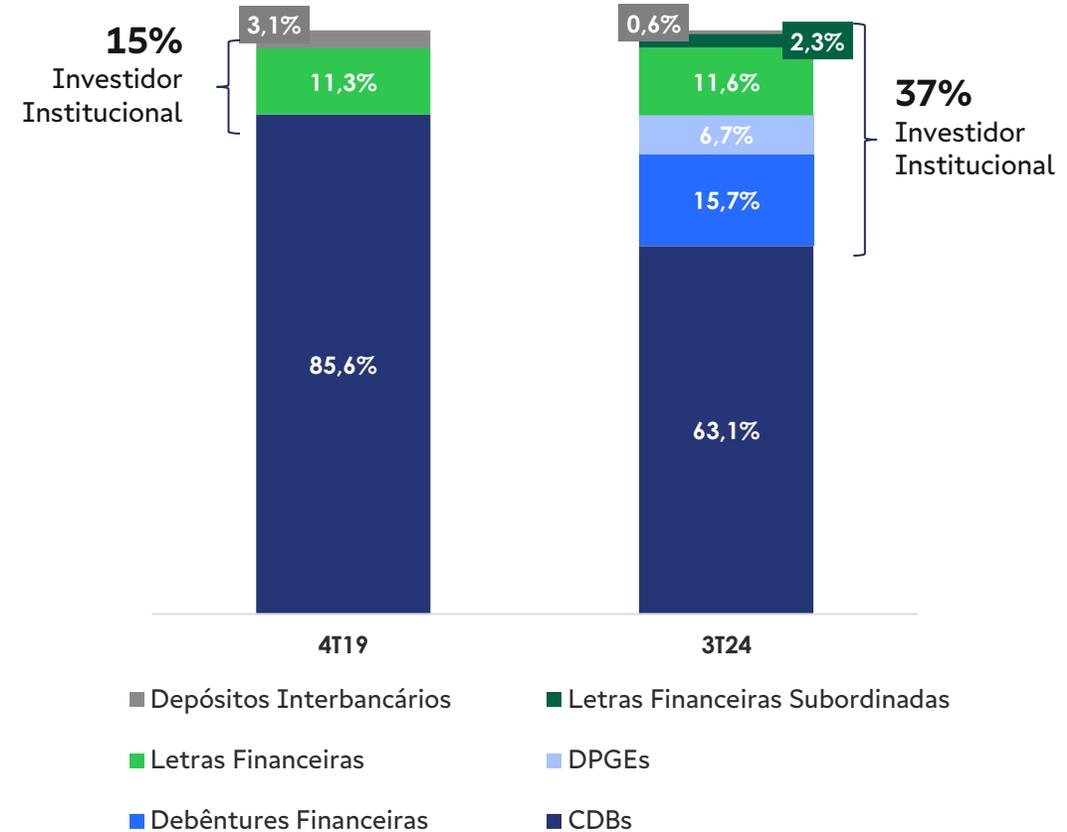
Cartões Consignados



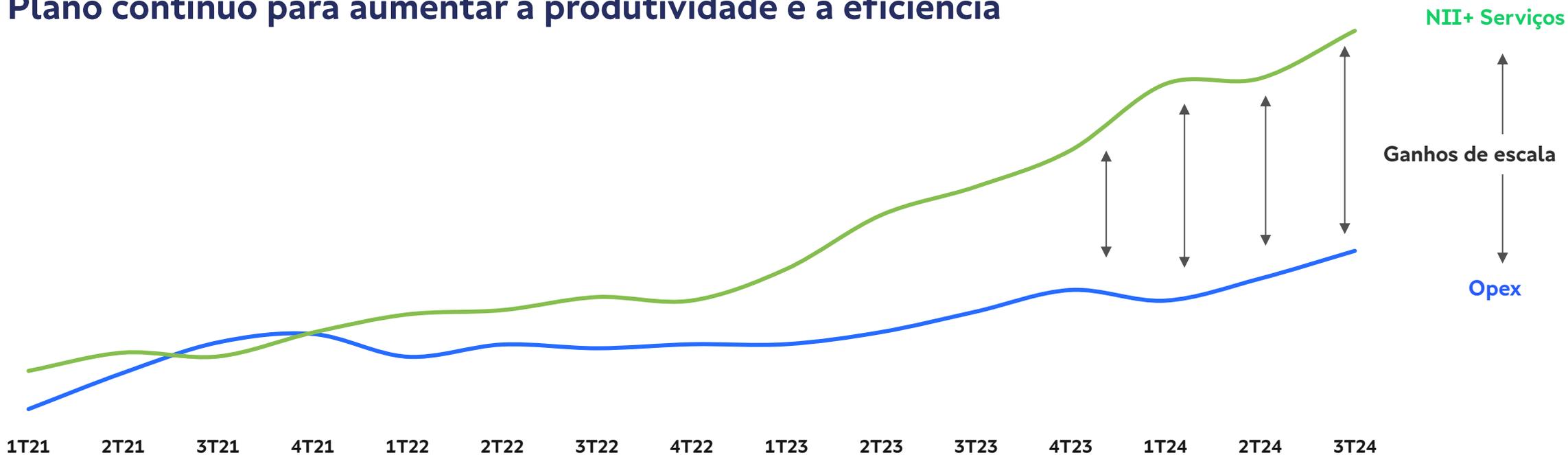
Upgrade dos ratings como um reconhecimento das fortalezas construídas nos últimos anos



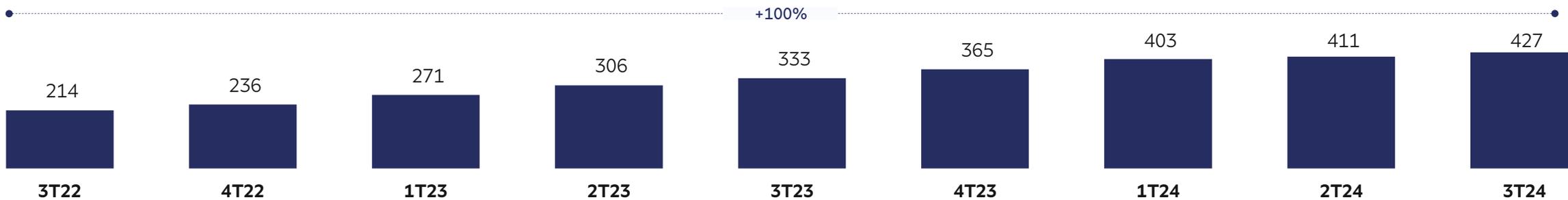
Breakdown de funding



Plano contínuo para aumentar a produtividade e a eficiência

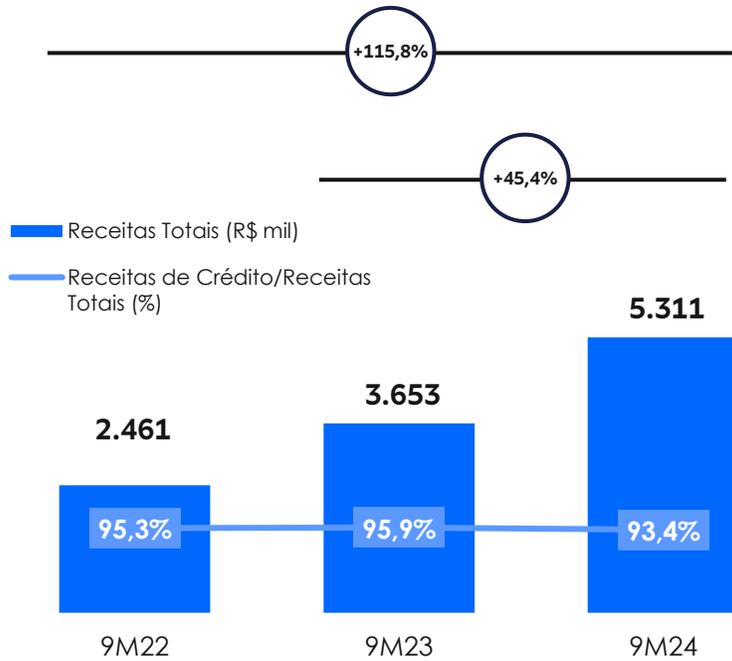


Receitas por Colaborador (R\$mil)

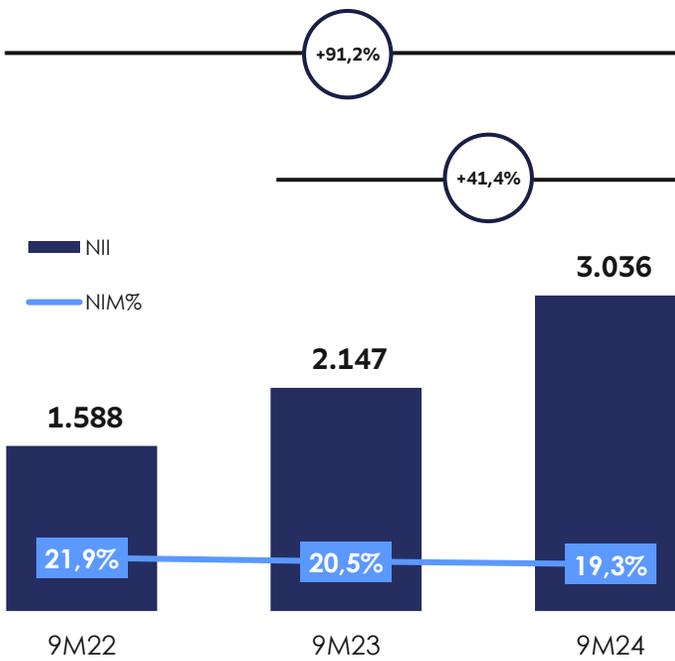


Principais indicadores

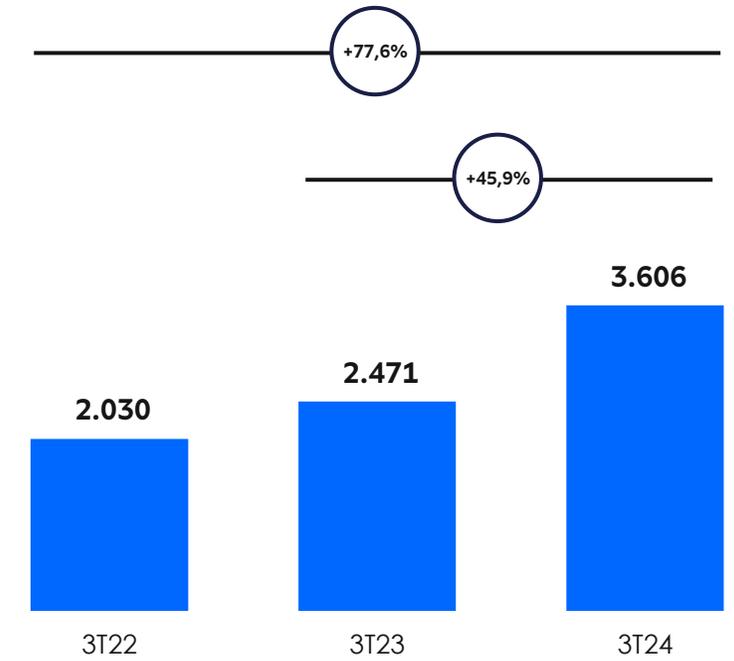
Receitas Totais



NII e NIM (%)

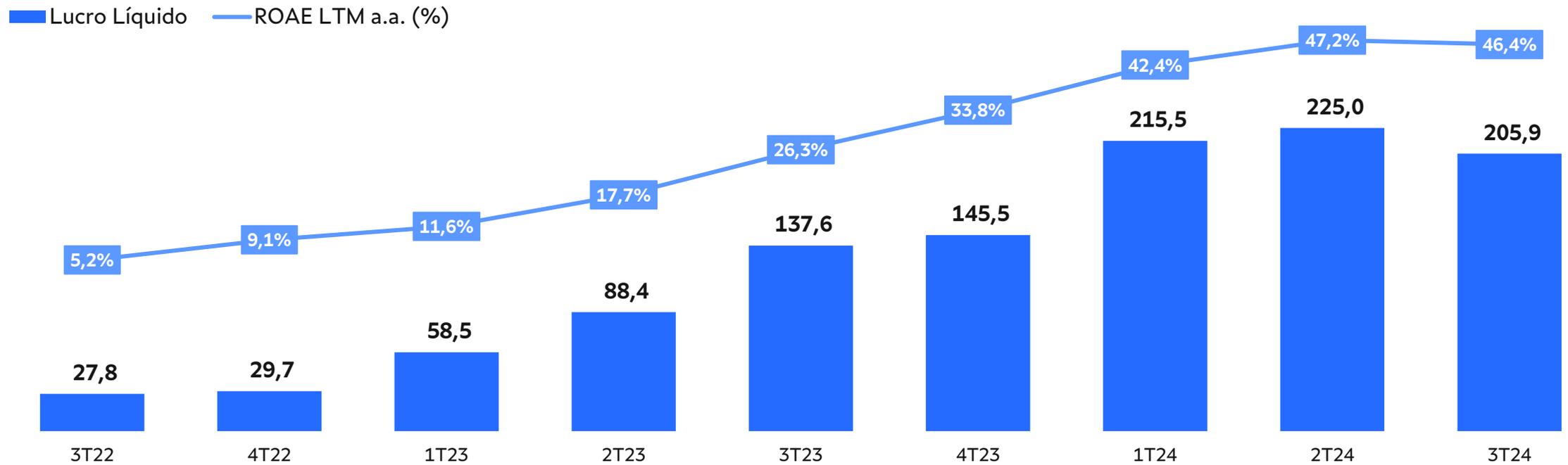


Clientes Ativos ('000)



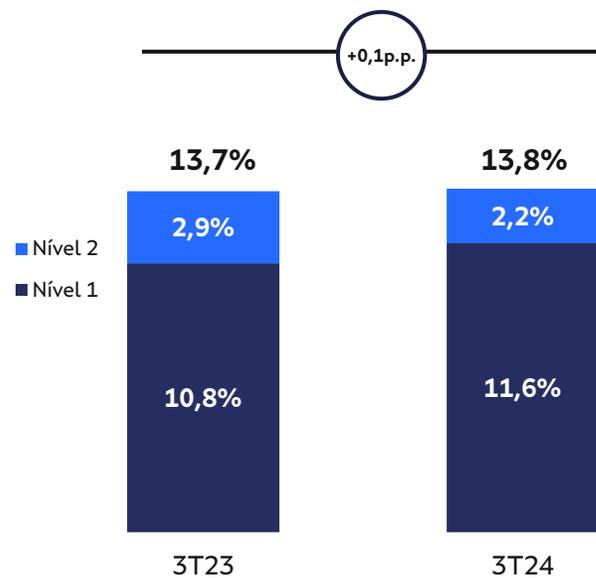
Avanço da Rentabilidade

Lucro Líquido e ROAE crescente ao longo dos trimestres

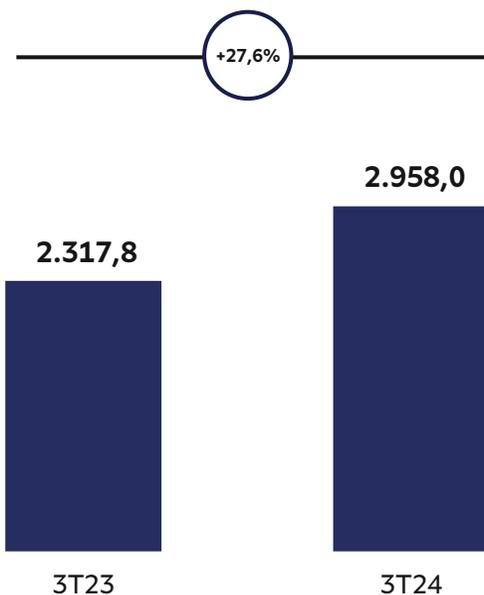


Capital e Liquidez

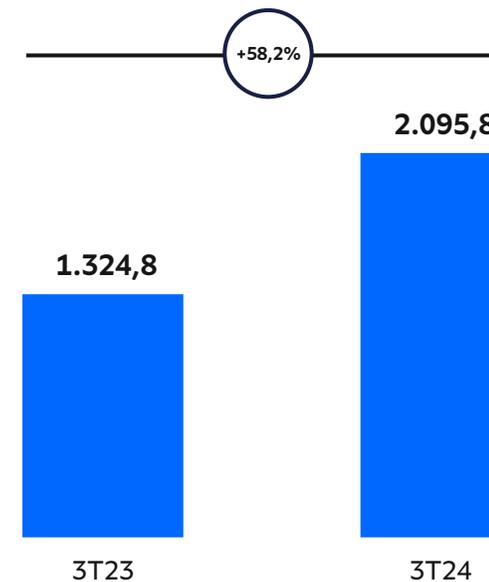
Índice de Basileia



Posição de Caixa e TVM



Patrimônio Líquido



agi

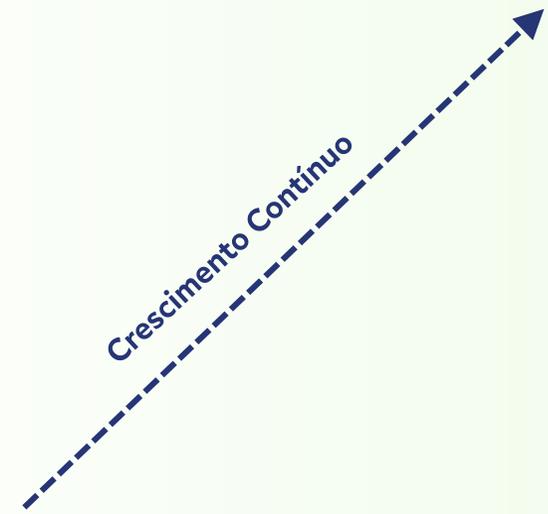
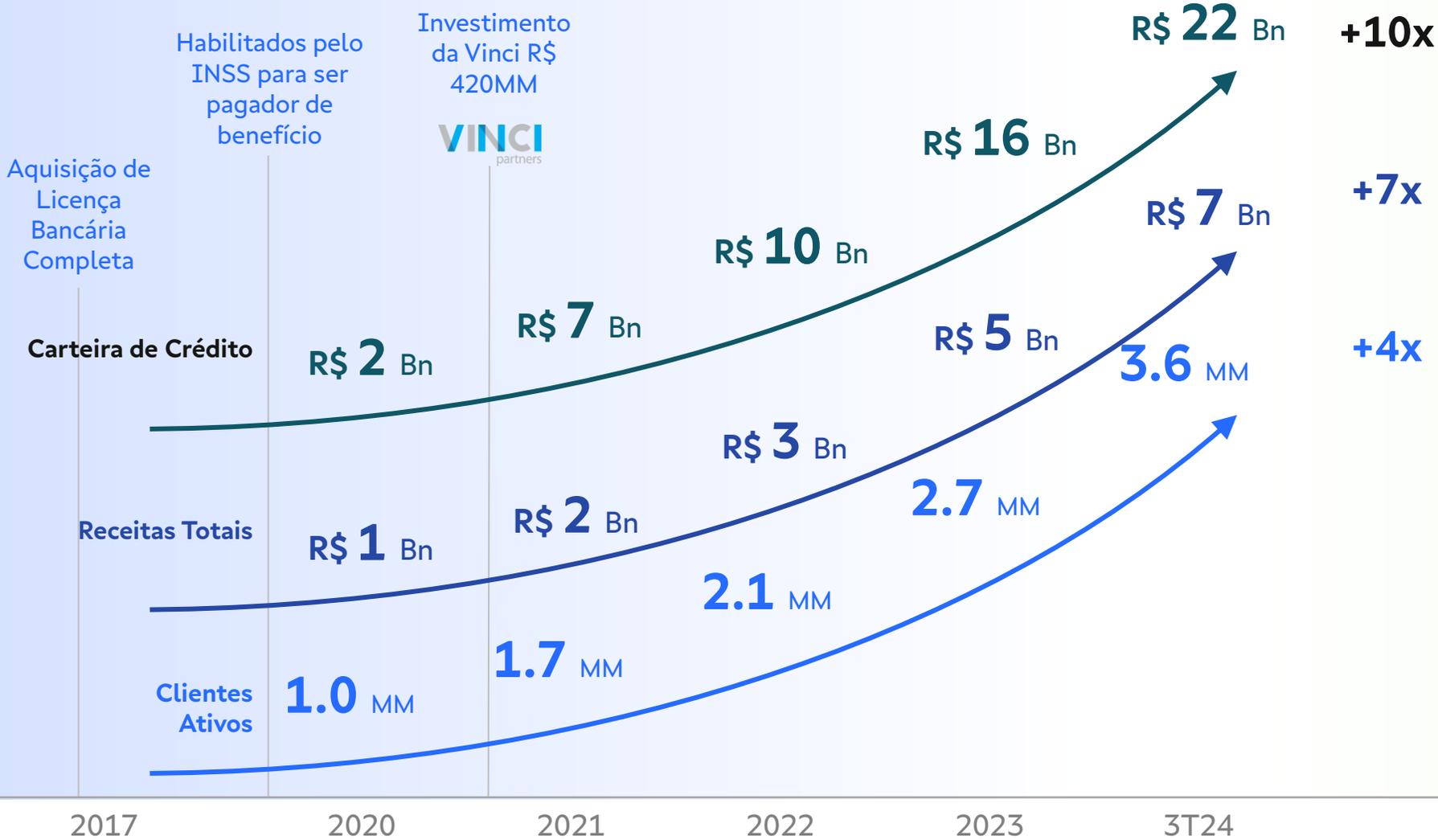


...e Estamos Apenas Começando

Histórico de crescimento consistente



Investimento da Lumina
R\$ 400MM



...2030

Diretoria Executiva



Glauber Correa

CEO



Daniel Farias

Chief Product Officer



Daniel Pires

Chief Data, Credit & Risk Officer



Lucas Aguiar

Chief People & Governance Officer



Marcello Dubeux

Chief Financial and Investor Relations Officer



Matheus Girardi

Chief Client Officer



Vinicius Aloe

Chief Technology Officer



Conselho de Administração



Marciano Testa
Presidente do Conselho



Gabriel Felzenszwalb
Membro do Conselho



Aod Cunha
Membro Independente



Rosie Rios
Conselheira Consultiva



Daniel Goldberg
Membro do Conselho



Ademir Cossielo
Membro Independente



Alan de Genaro
Conselheiro Consultivo



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

www.ri.agibank.com.br

ri@agi.com.br

