

agi

Apresentação Institucional

3T24

O Agibank
é **Único**

Conquistando um mercado

Que Bancos Tradicionais e
Digitais não conquistaram por
conta própria



Disruptando AMBOS

Modelo Híbrido Agibank

Modelos Tradicionais de
Agências Bancárias & Modelos
Digitais

Combinação de

1. Banco Digital
2. Rede de mais de 1.000 Smart Hubs
3. Produtos especializados

**Em uma abordagem unificada
orientada por dados**

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.

O Agibank criou um modelo híbrido único para conquistar este mercado

e estamos conquistando com forte crescimento e lucratividade



3,6 milhões

Clientes ativos (3T24)
45,9% vs. 3T23

20x

LTV/CAC

R\$ **5,3** bilhões

Receitas totais (9M24)
+45,4% vs. 9M23

R\$ **646** milhões

Lucro líquido (9M24)
+127,1% vs. 9M23
19,4% margem líquida

46,4%

ROAE LTM (3T24)
+20,1 p.p. vs. 3T23

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

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

Carteira com crescimento recorrente e sustentável

Histórico de evolução da carteira de crédito bruta (R\$bi)

Mais de 1.000 Smart Hubs

83% Carteira com Garantia

2,9% NPL>90 dias

149% Índice de Cobertura

Ponto de inflexão

Expansão acelerada em razão:

- Da estratégia de banco de relacionamento focada em principalidade via folha de pagamento
- Tornamo-nos um pagador da Folha de Pagamento do INSS
- Aumento de capital da Vinci

Aquisição de um banco completo em 2017

Início da construção do modelo híbrido

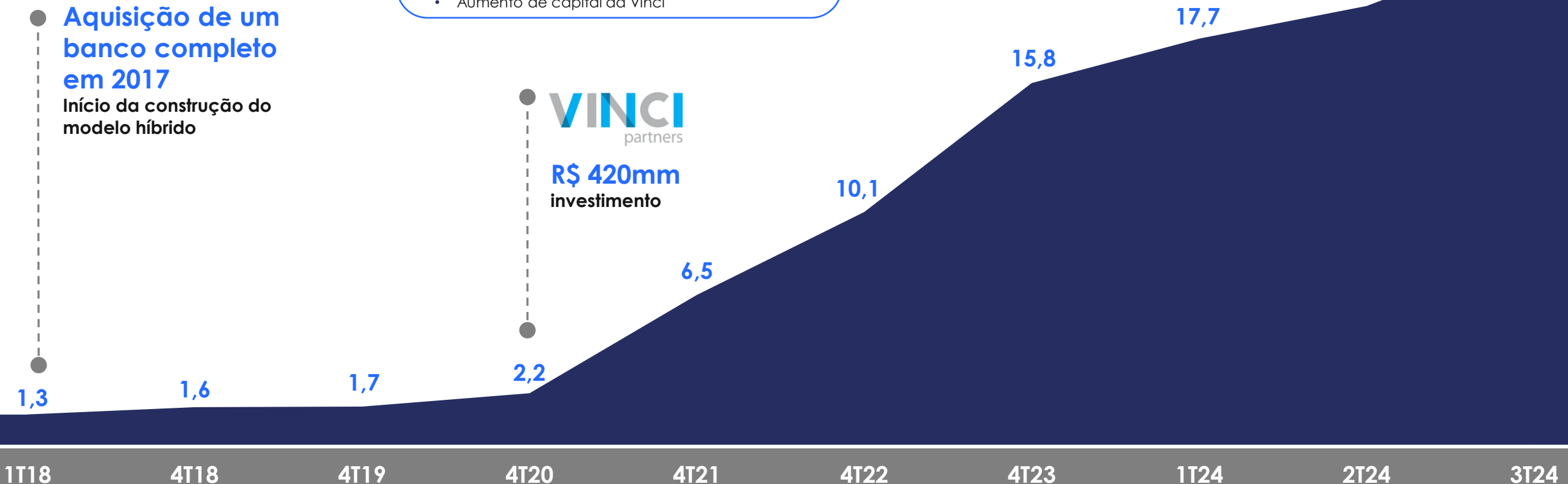
VINCI
partners

R\$ 420mm
investimento

MOODY'S
rating upgrade
para A+.br

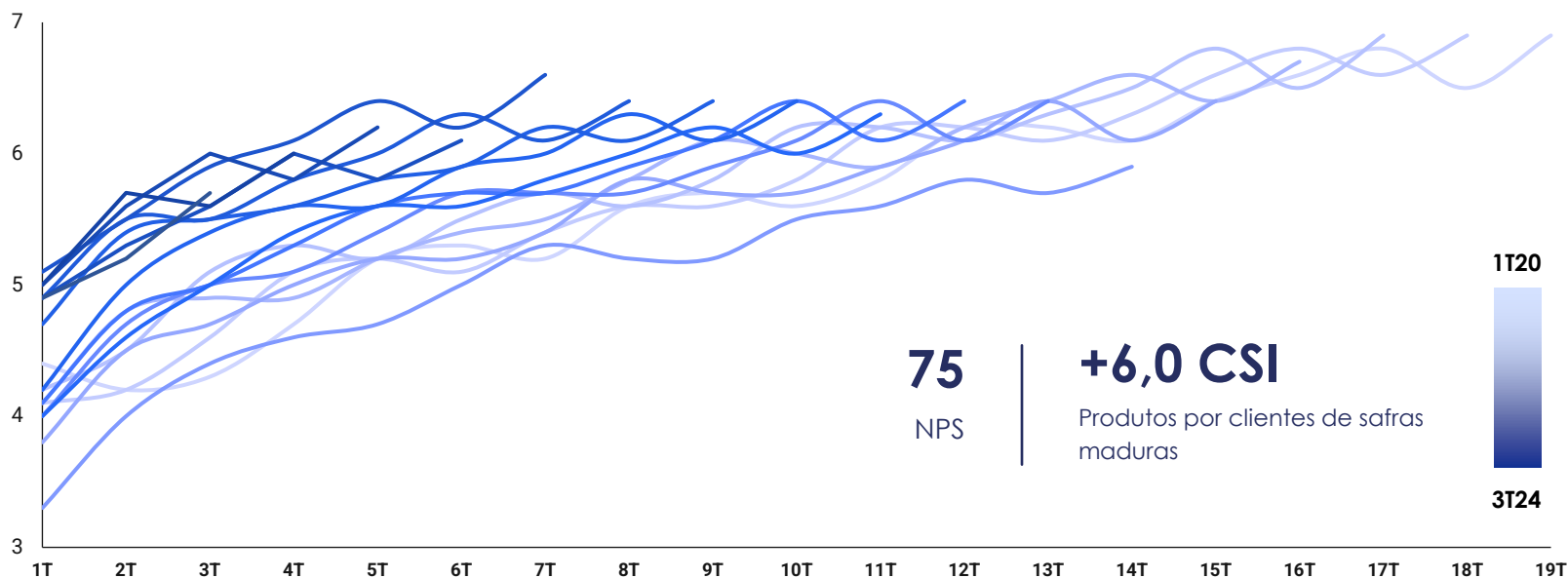
FitchRatings
rating upgrade
para A+(bra)

21,9



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

Atendemos um mercado de R\$ 1,1 trilhão

Current TAM
Agibank's market share

15% parcela de
originação do INSS

Crédito consignado				95% Titulares de contas	Uso focado em cartão de débito (transacional)	Foco antecipação do saque aniversário	R\$450 mm GWP (2024 preview)
INSS	Cartão de crédito consignado	Público	Privado	Crédito Pessoal	Cartão de Crédito	Crédito pessoal FGTS	Produtos de Seguros
R\$250 bn ¹	R\$36 bn ²	R\$349 bn ¹	R\$41 bn ¹	R\$280 bn ¹	R\$96 bn ³	R\$50 bn ⁴	R\$31 bn ⁵
~5%	~2%	0%	0%	~2%	0%	~1%	~2%

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

Notas: ¹ Carteira total de pessoas físicas em feb/2024, 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 jan-2024 LTM ⁶.

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

75 NPS



Agir como empreendedor

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



Curtir a jornada

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



Resultados Financeiros 3T24

Em milhões de reais, exceto quando indicado de outra forma

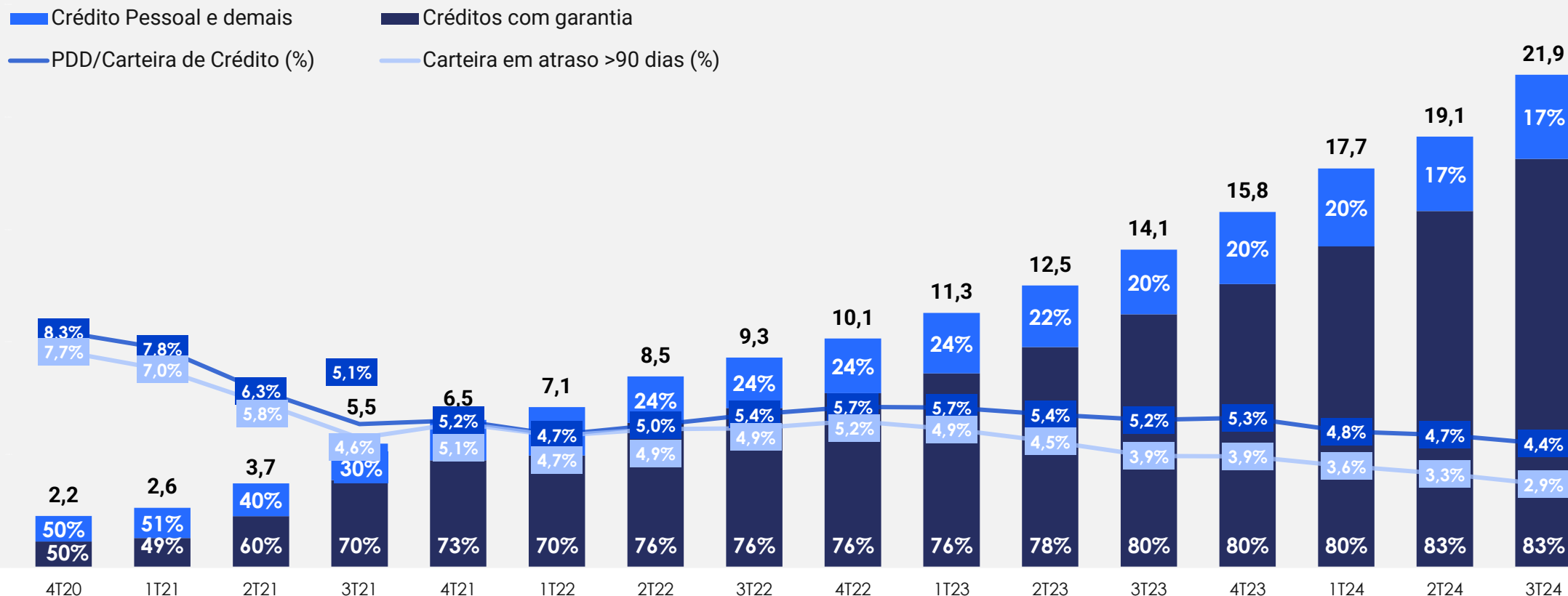
agi



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.

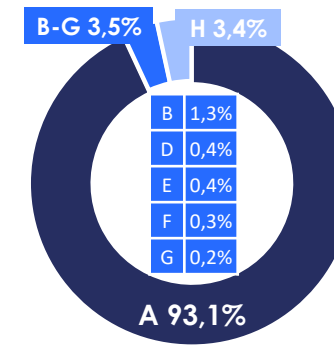
Breakdown de Carteira



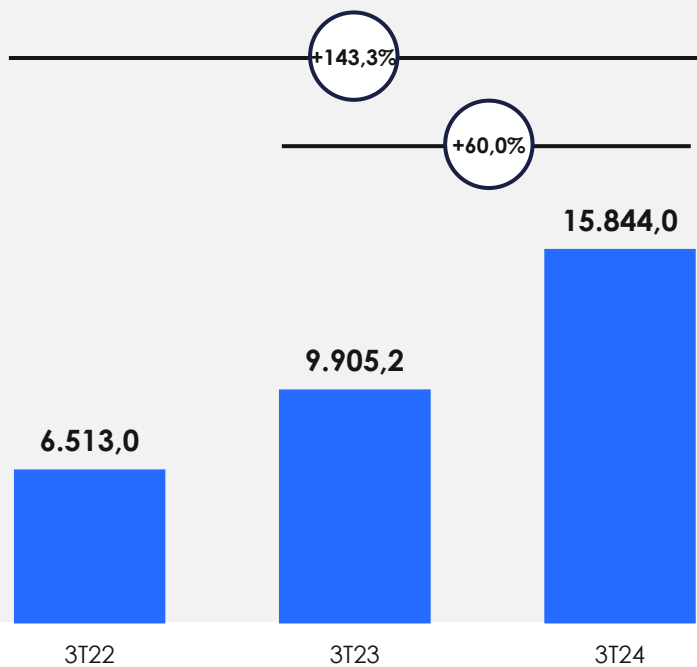
R\$21.876,0
3T24
+55,2%
R\$14.095,0
3T23



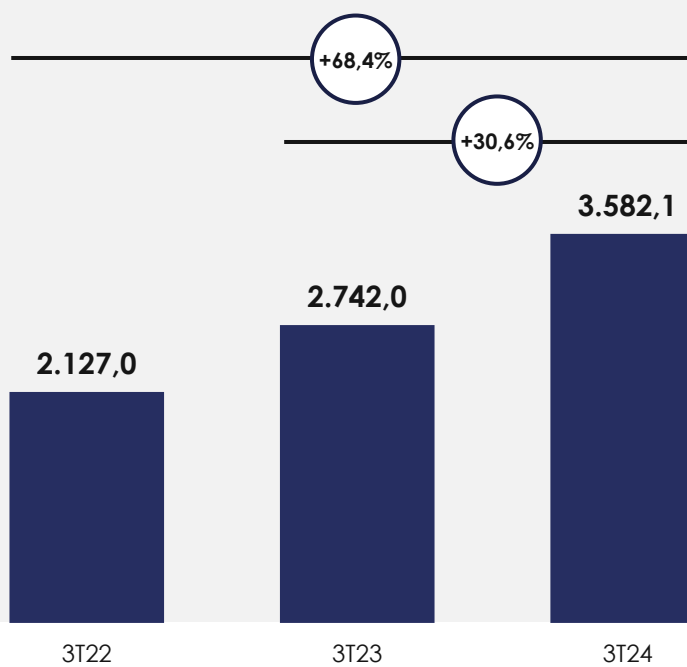
Nível de risco



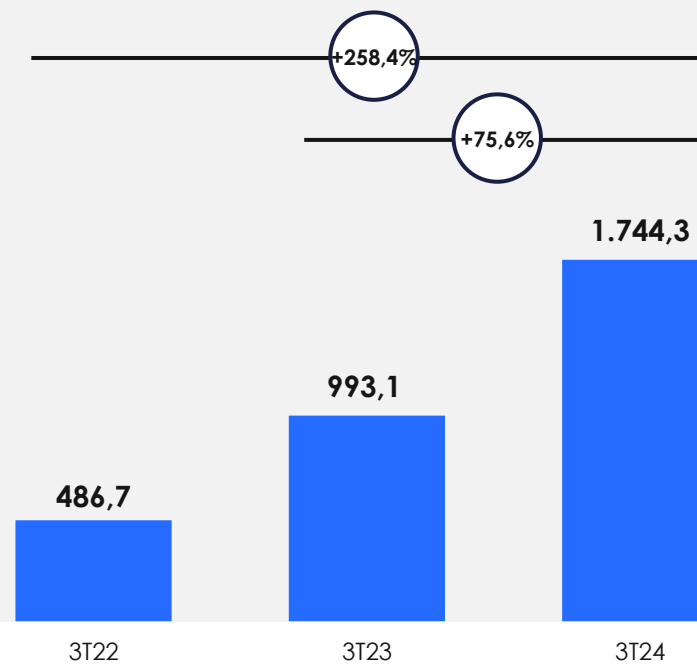
Crédito Pessoal Consignado



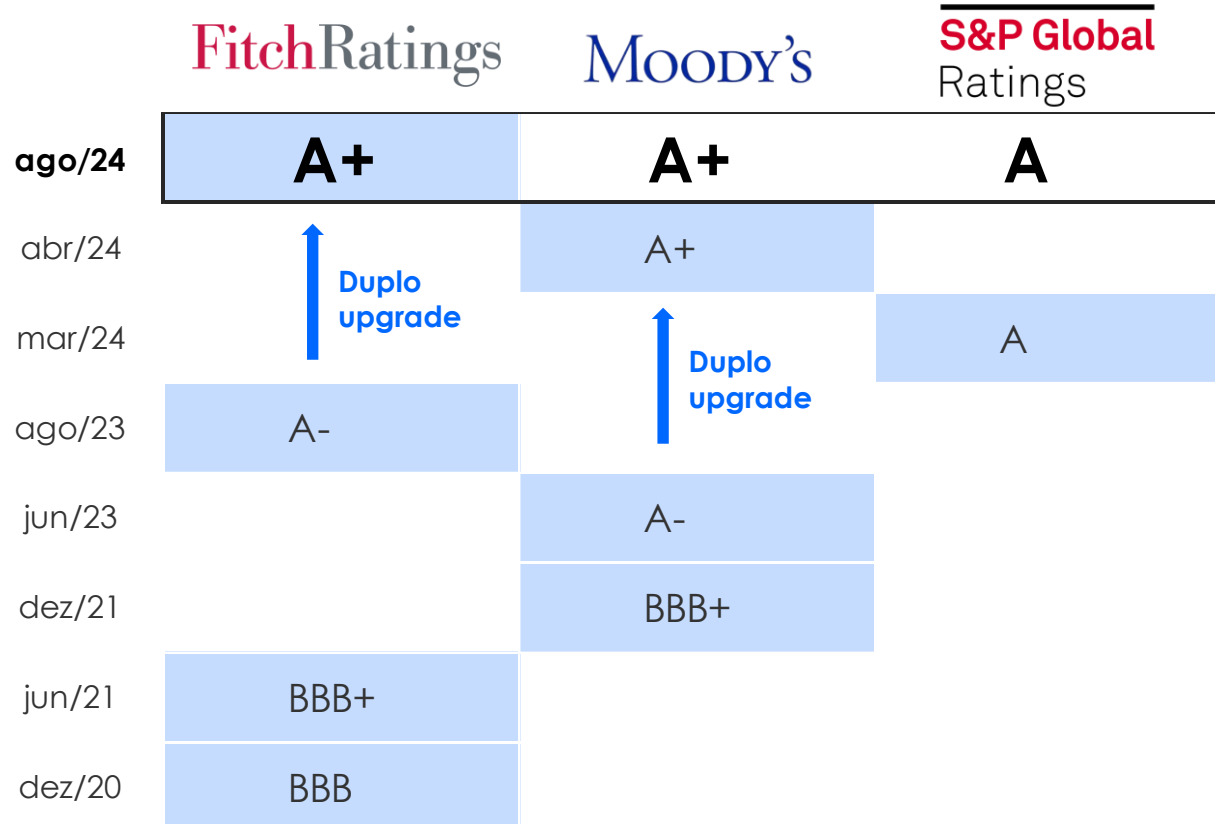
Crédito Pessoal



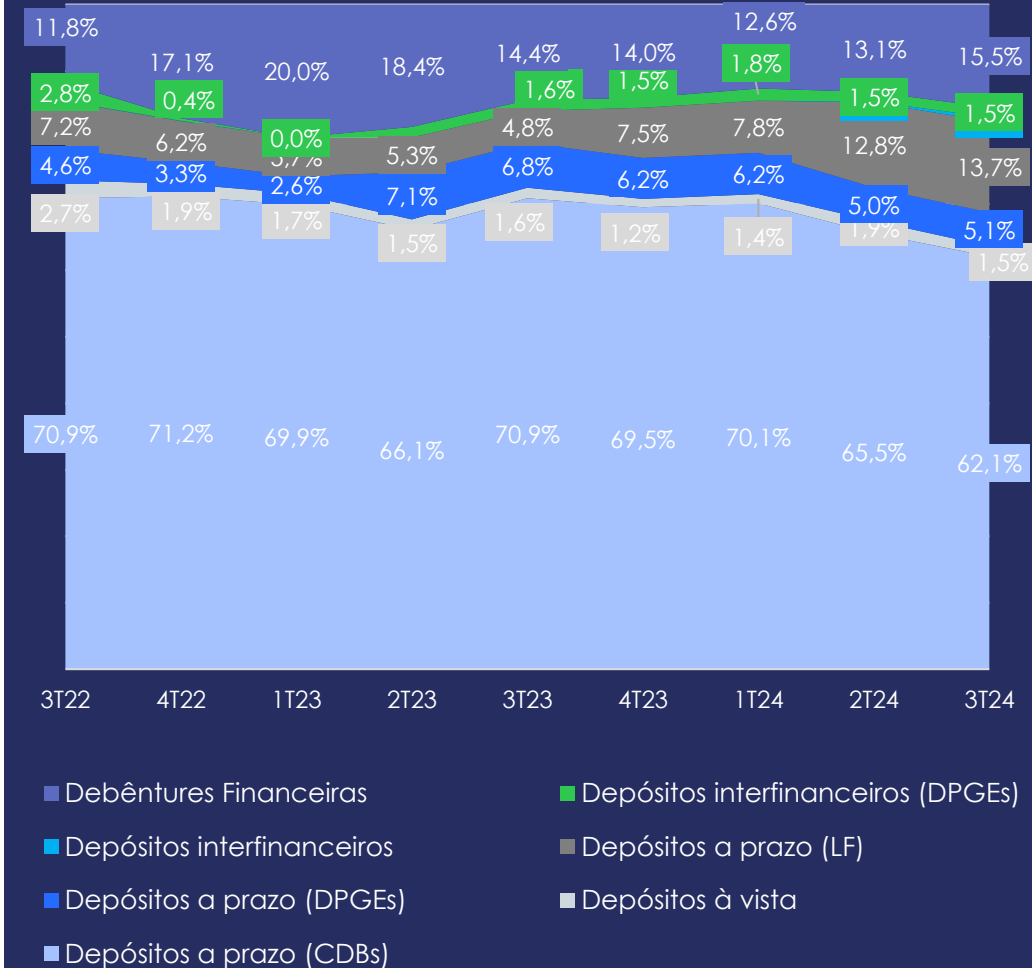
Cartões Consignados



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



Breakdown de funding

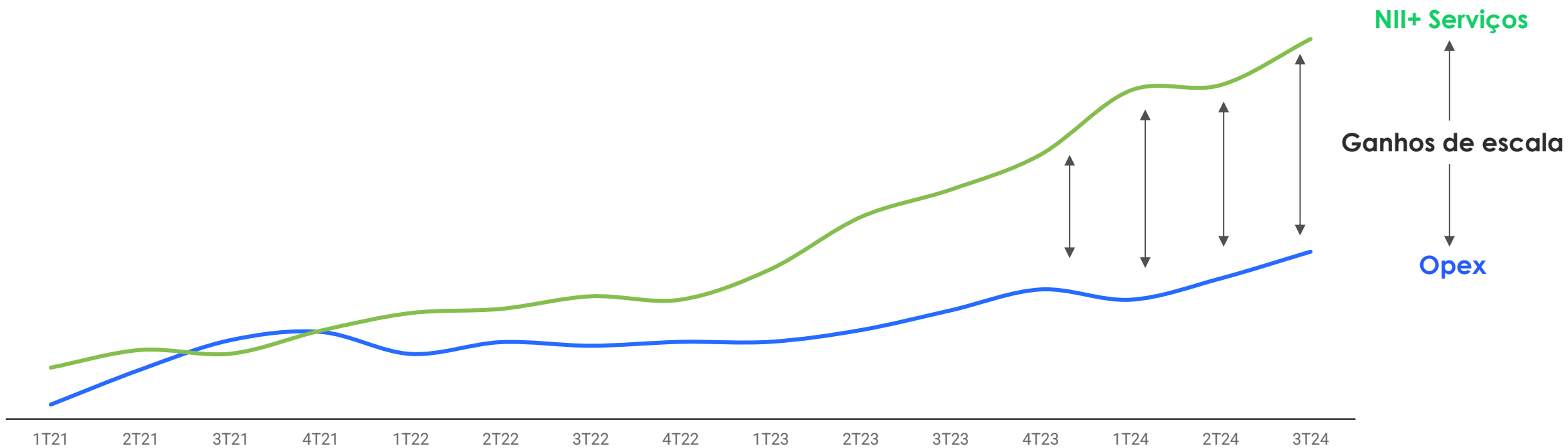
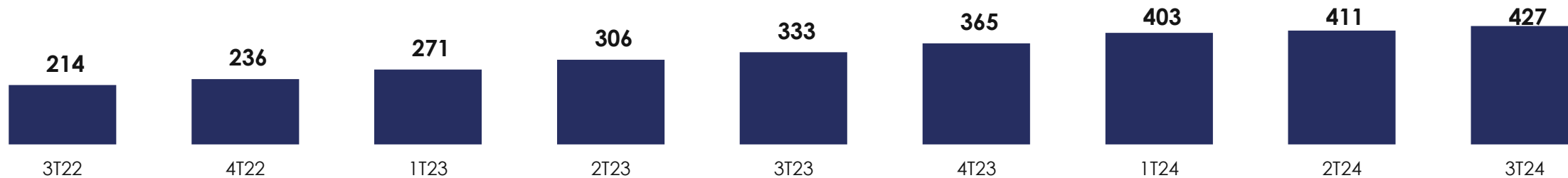


Esforço contínuo para aumentar a produtividade e a eficiência



Receitas por Colaborador

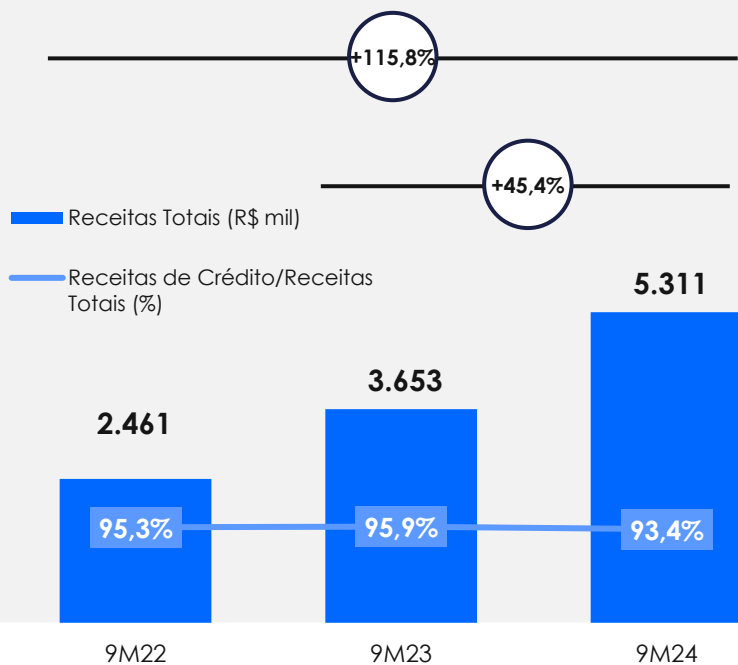
+100%



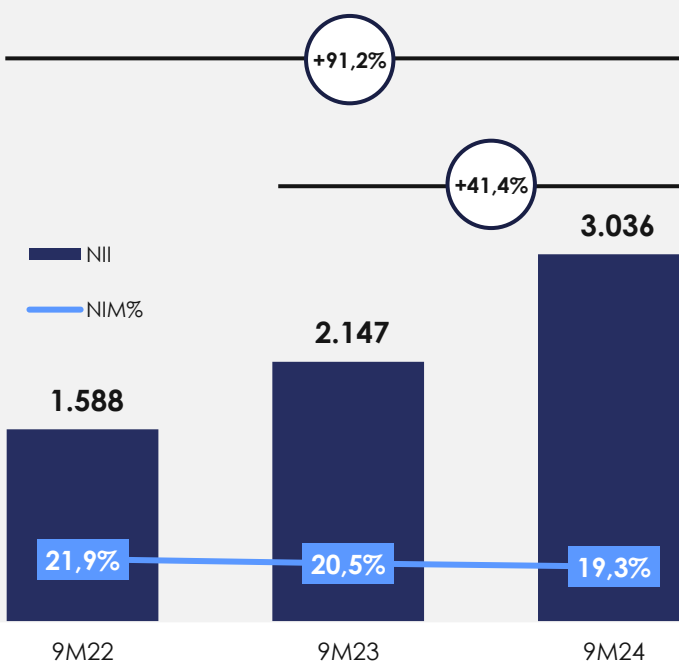
Principais indicadores



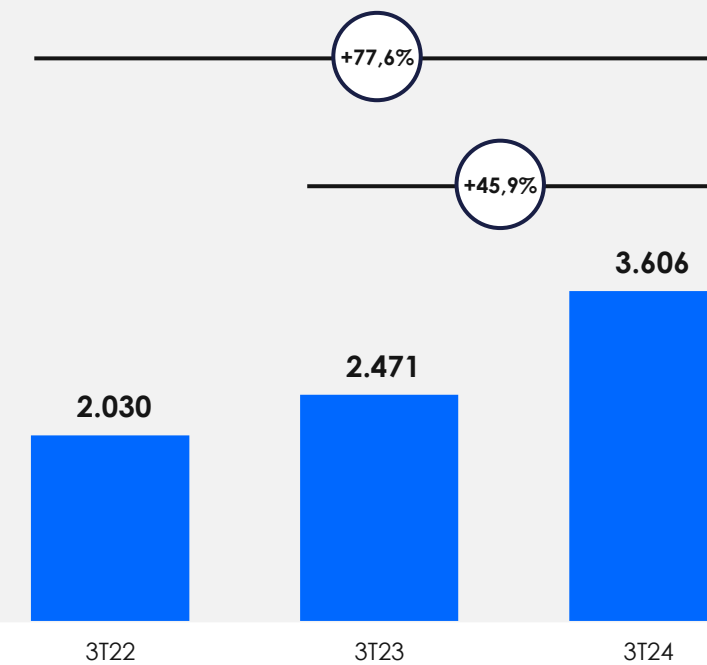
Receitas Totais



NII e NIM (%)



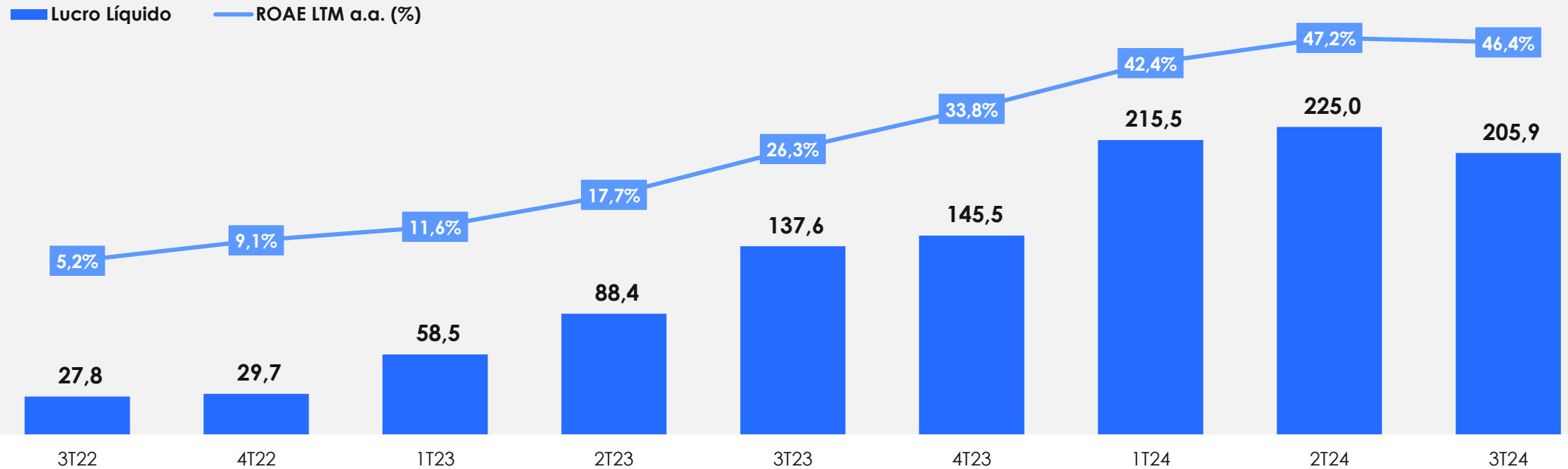
Clientes Ativos ('000)



Avanço da Rentabilidade



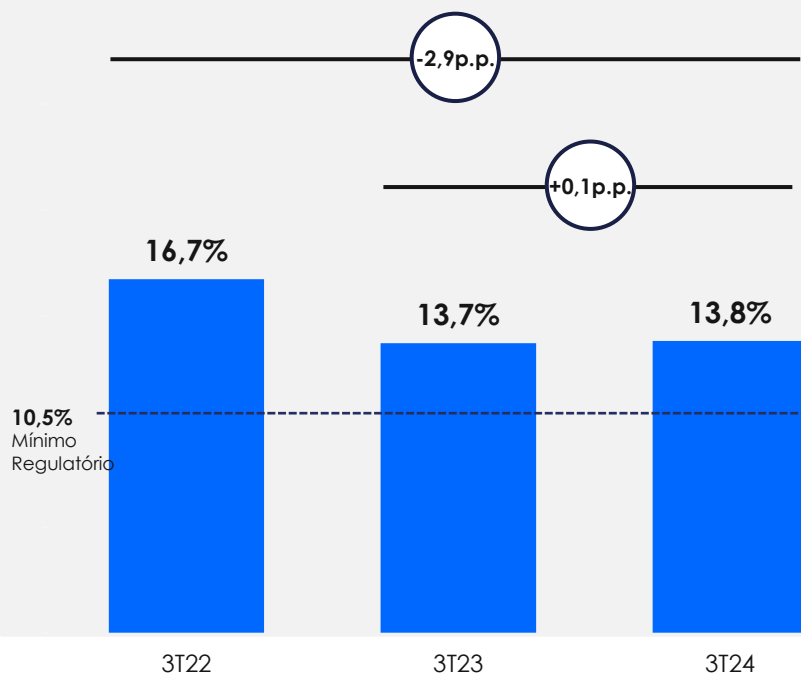
Lucro Líquido e ROAE crescente ao longo dos trimestres



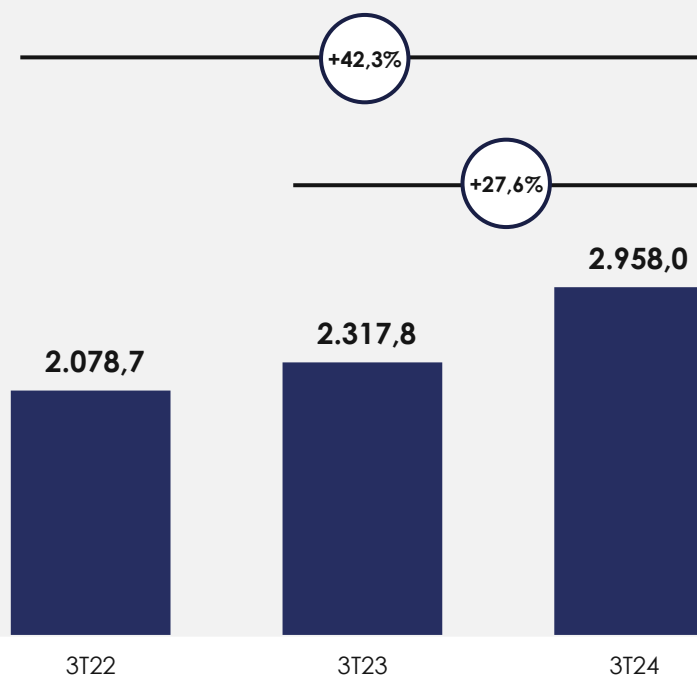
Capital e Liquidez



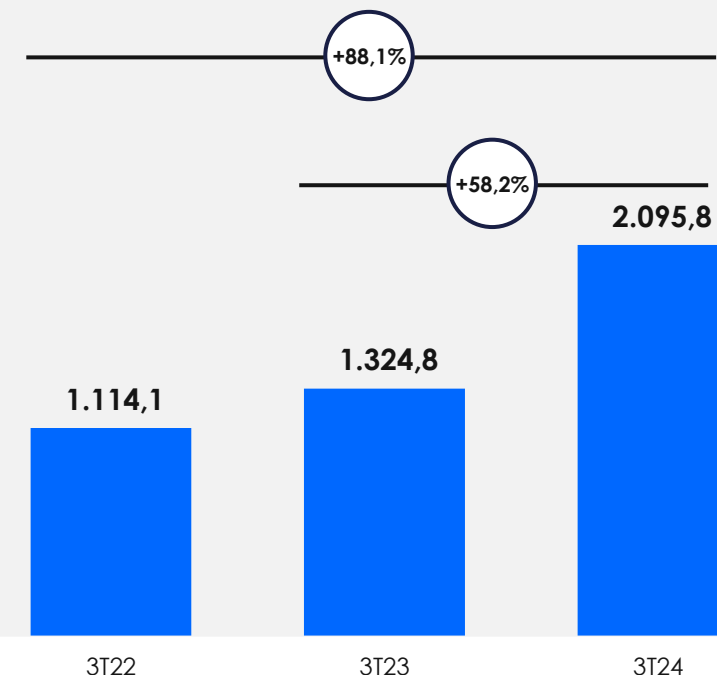
Índice de Basileia



Posição de Caixa e TVM



Patrimônio Líquido





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