



Apresentação Institucional

3T25

O Agi é um Modelo de Negócios Único

Incumbentes



- Altos Custos Operacionais
- Processos Ineficientes
- Atendimento ao Cliente Insatisfatório
- Experiências Precárias para a Maioria da População



Modelo Híbrido

Players 100% Digitais



- Sem Presença Física
- Sem Relacionamentos Pessoais
- Incapacidade de Processar Benefícios INSS Governamentais
- Suporte ao Cliente Limitado

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



Vantagens competitivas

sobre Bancos Tradicionais e
100% Digitais

Resultados Consistentes

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

Nossa Oportunidade de Mercado Ampla, com Risco de Crédito Baixo



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

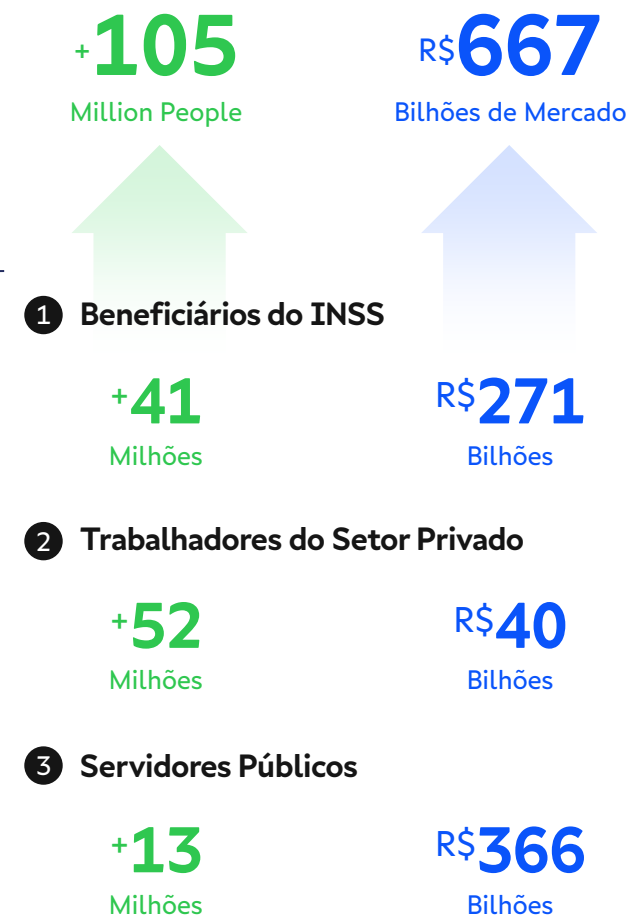
...Com um mercado de Crédito
Consignado de R\$ 667 Bilhões



+ **213**
Milhões de pessoas

~50%
da
população

- Mal atendidos ou ignorados
- Menos de \$350 de Renda mensal
- Baixo conhecimento tecnológico
- Pouco acesso à educação
- Moram nas periferias



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

× Experiência desagradável do cliente

- Locais pouco acolhedores
- Muita burocracia
- ZERO relacionamento
- Aplicativos pouco intuitivos
- Nenhuma assessoria financeira para este segmento

...
experiência
frustrante



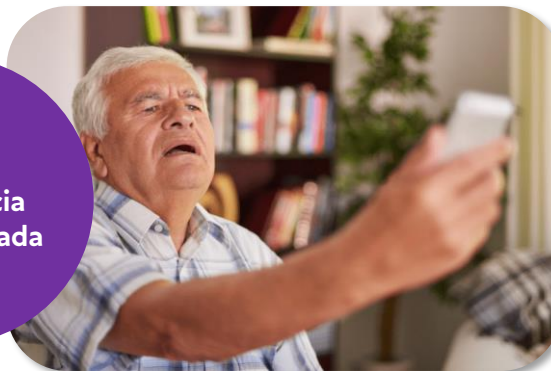
... e os Players
100% Digitais
Não Podem
Atender Este
Mercado com
Eficiência

Sem
Presença
Física



× Presença física é obrigatória para atender os beneficiários INSS

Sem
Assistência
Personalizada



× Não passam confiança para a população idosa

Sem
Acolhimento
Humano



× Orientados ao público mais jovem, nativos digitais



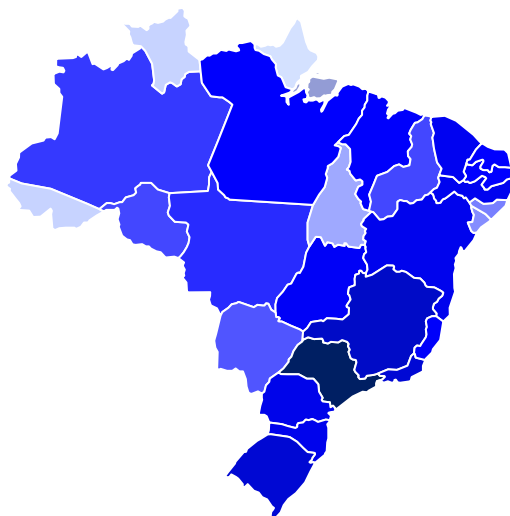
Vantagens Competitivas

O Modelo do
Agi alia
**Vantagens
Competitivas**
a uma
**Proposta de
Valor Única**
aos Clientes



Nossa rede de Smart Hubs

+1.100 Hubs



Concentração dos Smart Hubs

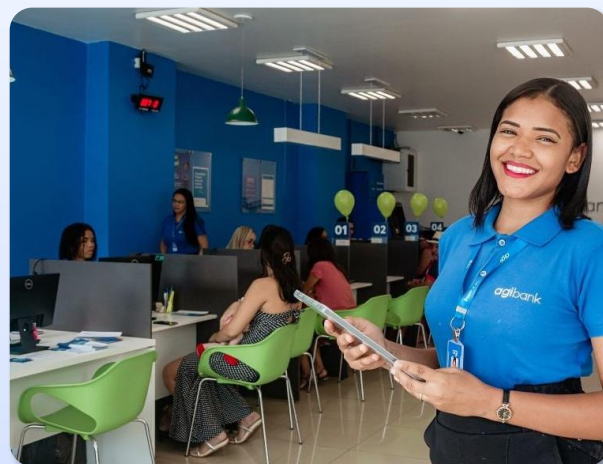


○ Smart Hub do Agi



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

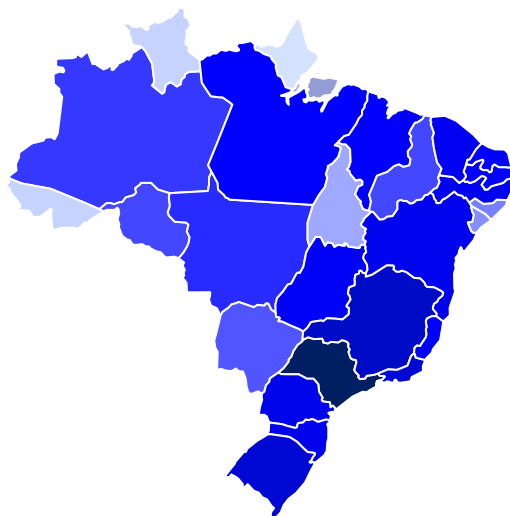


Smart Hubs não são agências bancárias

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

Nossa rede de Smart Hubs

+1.100 Hubs



Concentração dos Smart Hubs



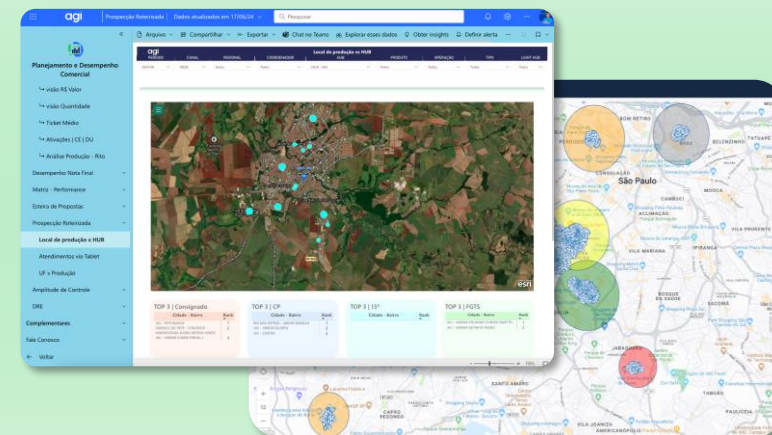
Vantagens para o cliente e para o Agi

- ✓ **Baixo Custo de Aquisição dos Clientes**
estabelecido por uma marca forte
- ✓ **Asset-Light**
CAPEX de ~USD 15k por smart hub
- ✓ **90% Mais Eficientes**
custos operacionais mais baixos em comparação com as agências bancárias tradicionais
- ✓ **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



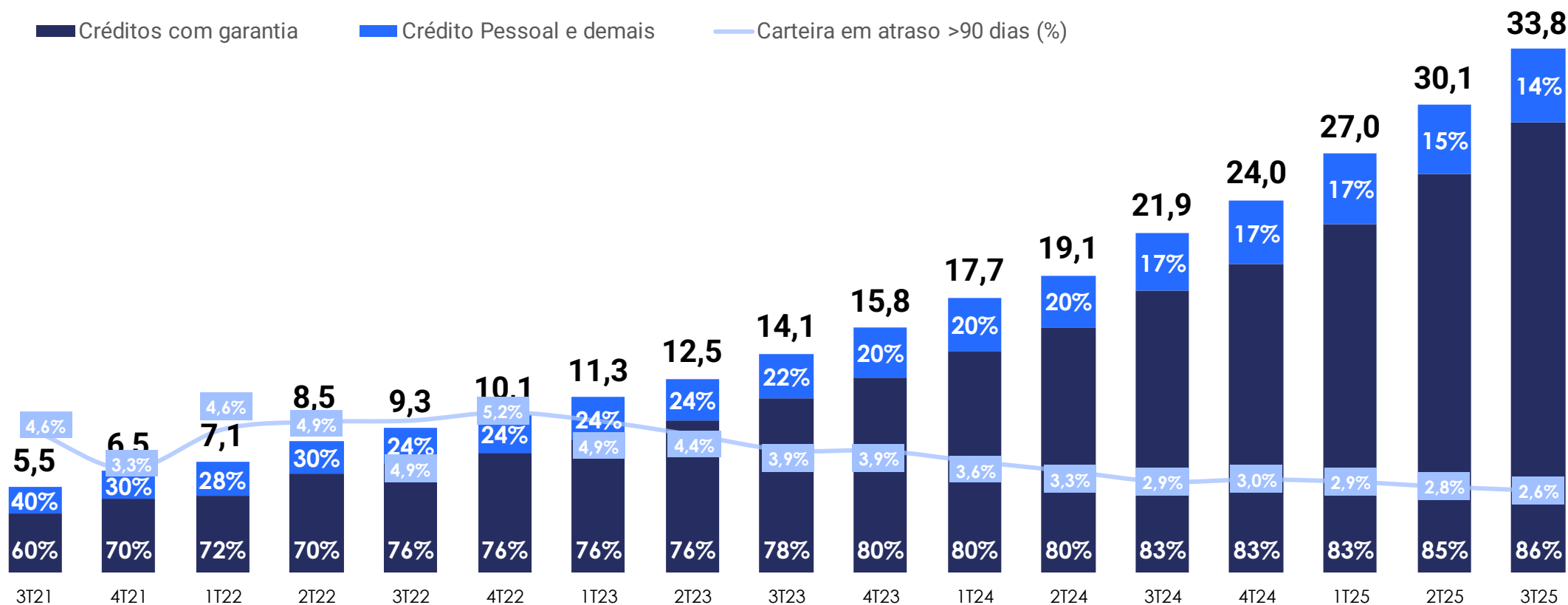


Resultados 3T25

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

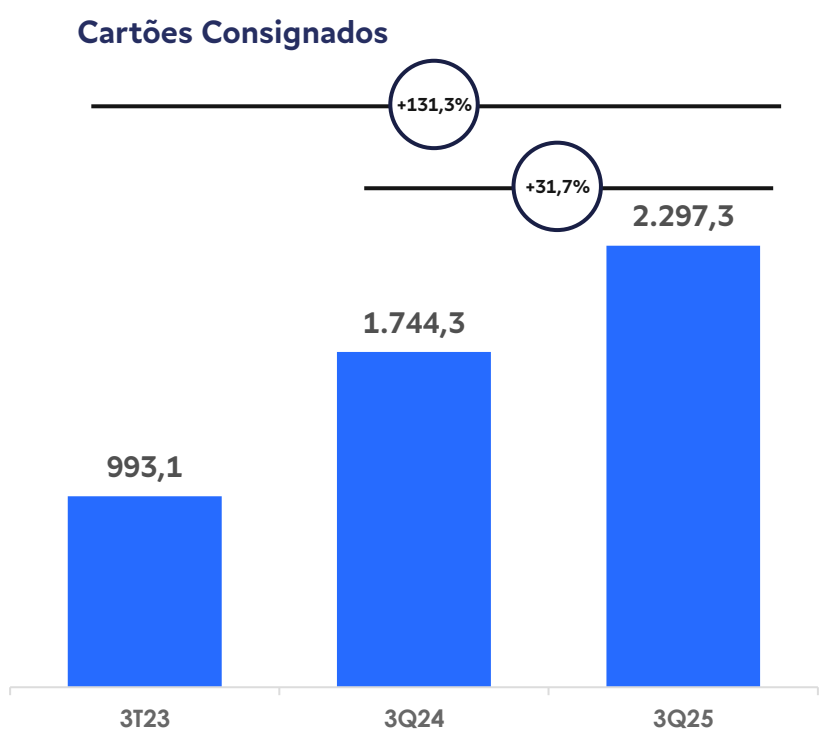
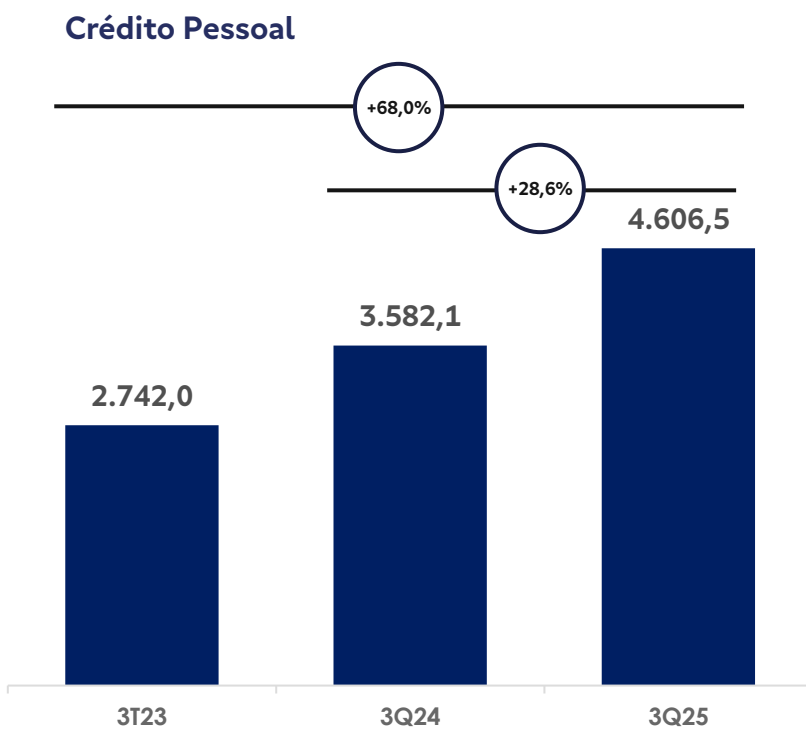
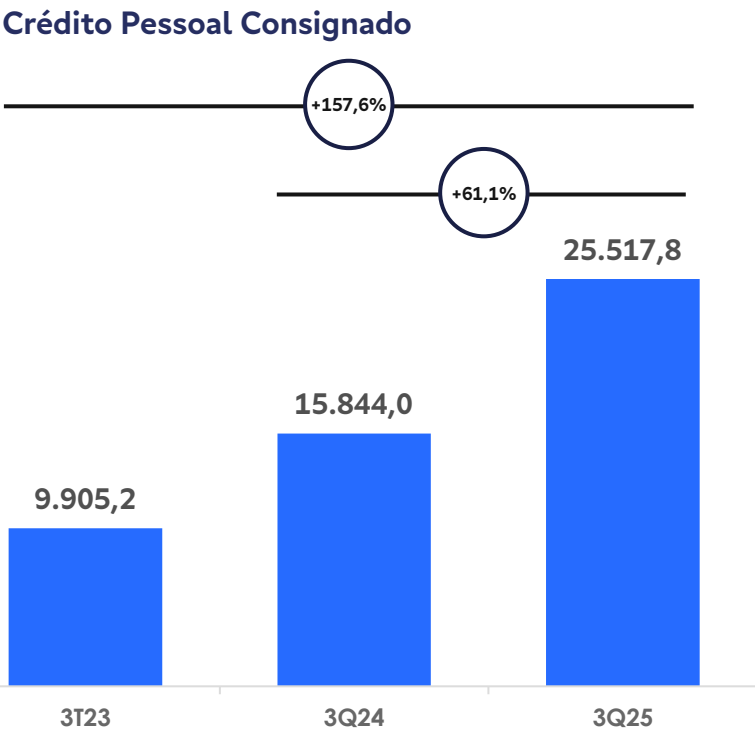
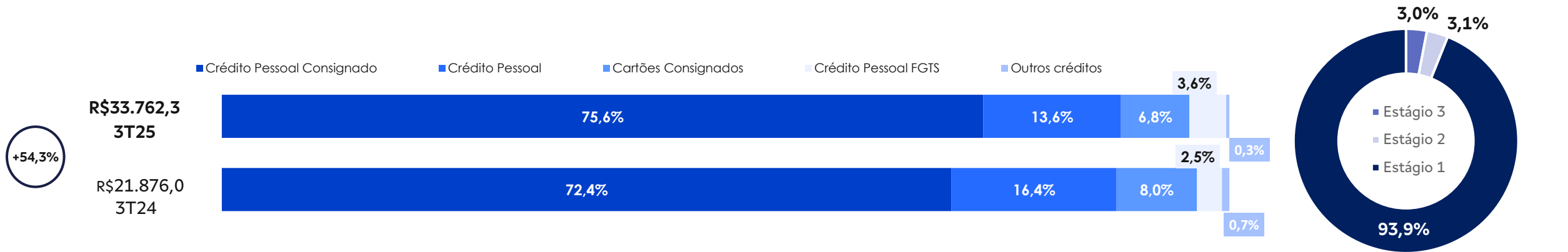
Evolução da Carteira de Crédito (R\$ bi)

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.

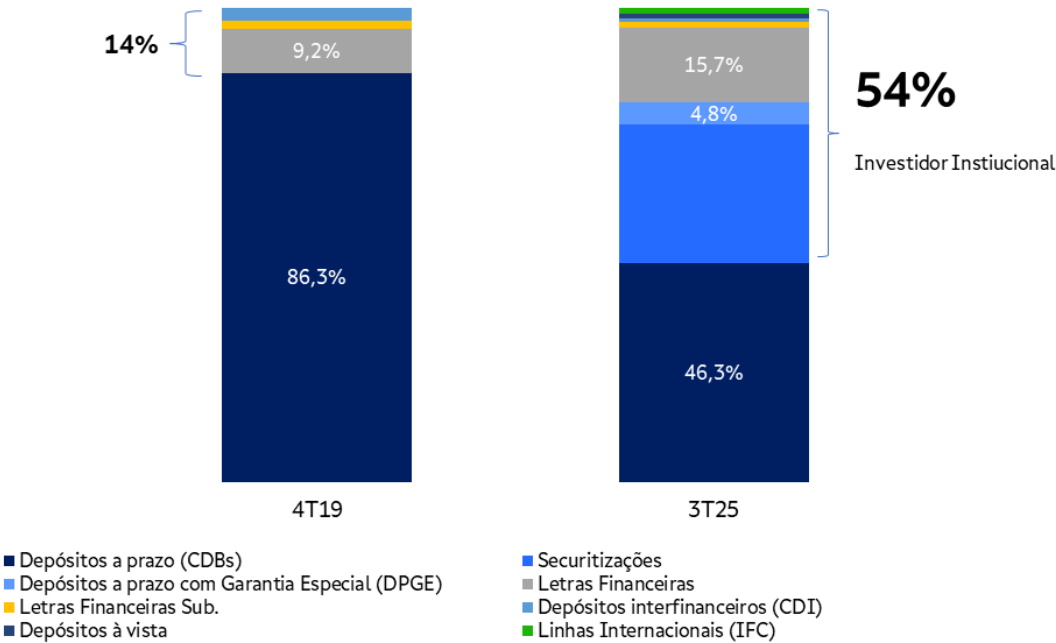
Breakdown de Carteira



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

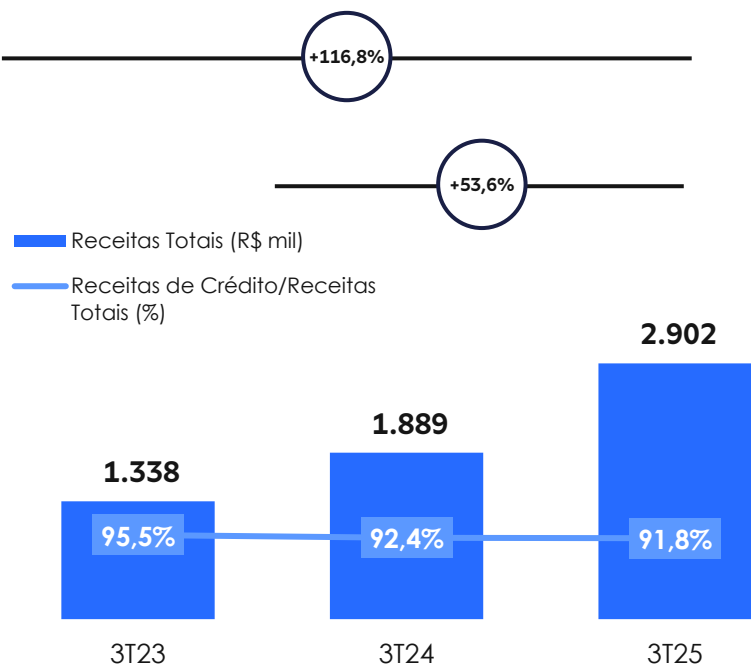
	FitchRatings	MOODY's	S&P Global Ratings
nov/25	AA- <small>Positiva</small>	AA- <small>Estável</small>	AA- <small>Estável</small>
ago/25	AA-	AA-	A+
abr/25	A+	AA-	A+
dez/24	A+	A+	A+
ago/24	A+		↑ upgrade
abr/24	↑ Duplo upgrade	A+	
mar/24		↑ Duplo upgrade	A
ago/23	A-		
jun/23		A-	
dez/21		BBB+	
jun/21	BBB+		
dez/20	BBB		

Breakdown de funding

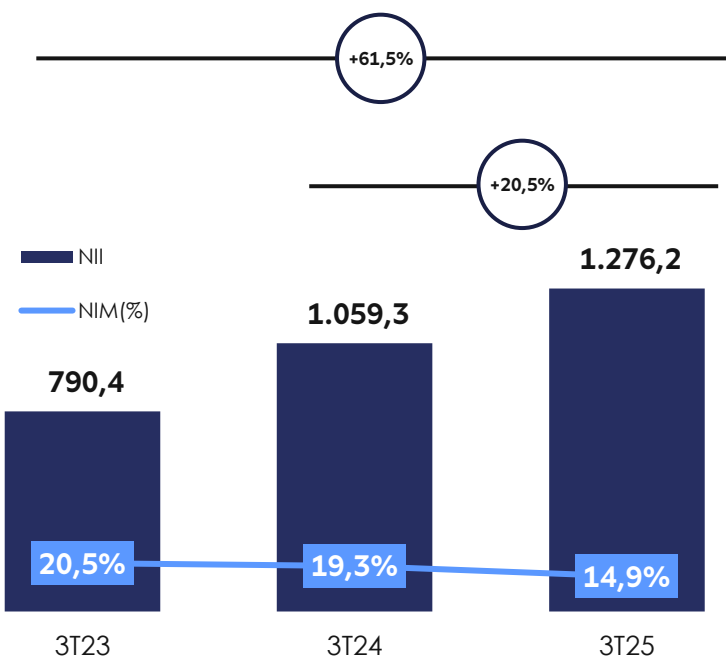


Principais indicadores

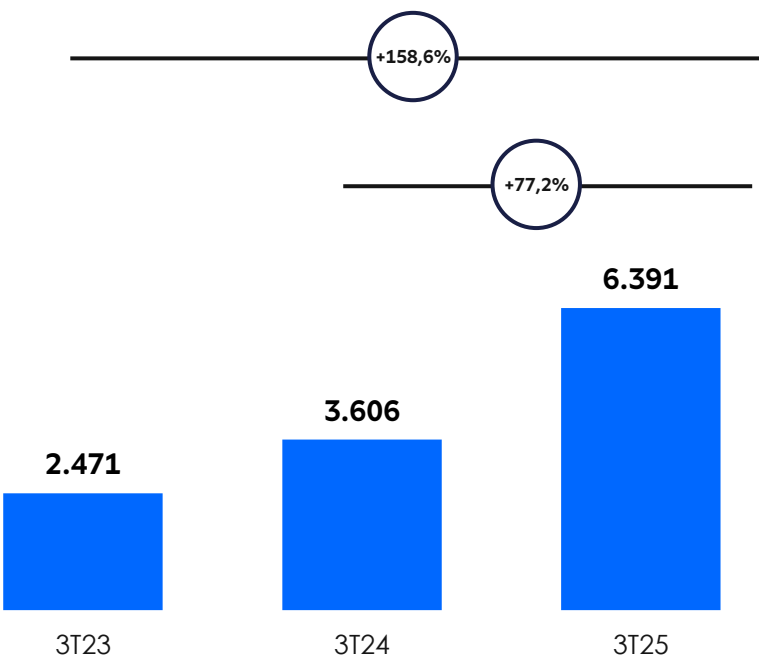
Receitas Totais



NII e NIM (%)

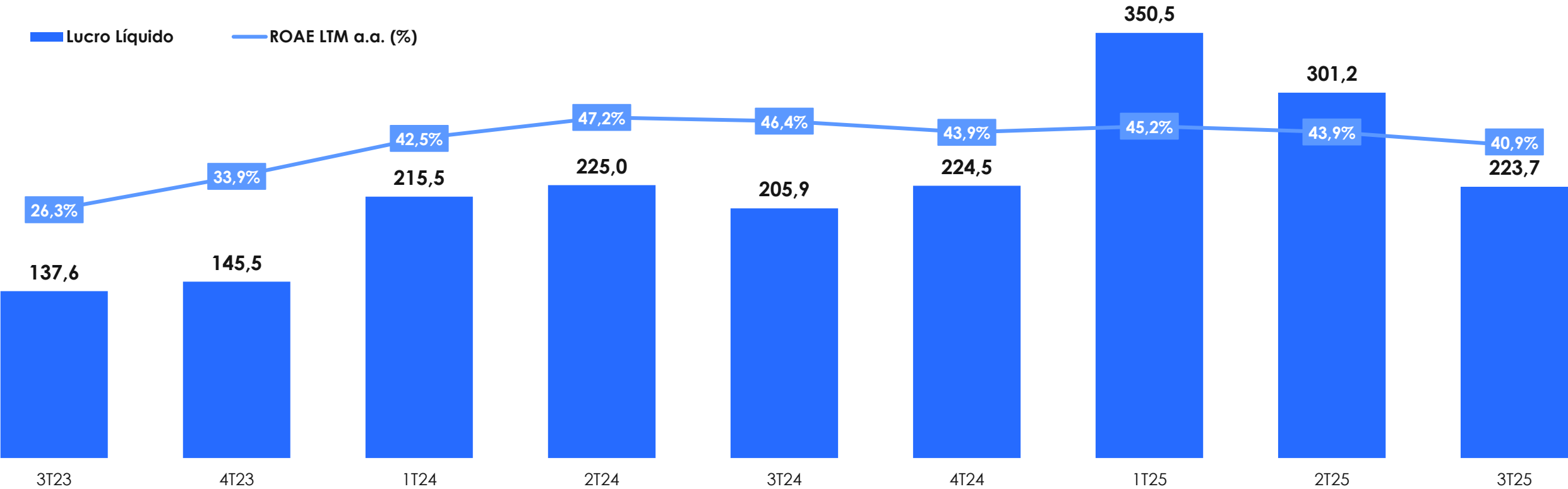


Clientes Ativos ('000)



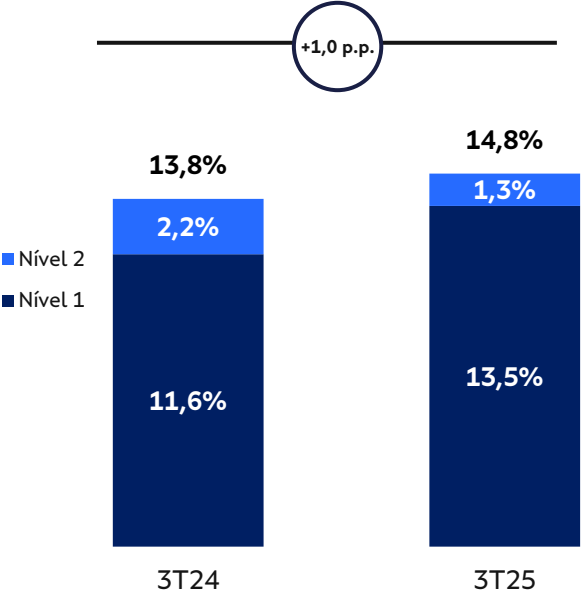
Avanço da Rentabilidade

Lucro Líquido e ROAE crescente ao longo dos trimestres

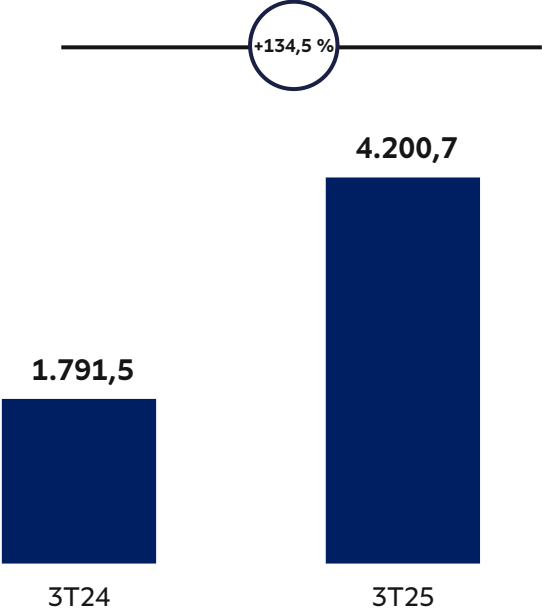


Capital e Liquidez

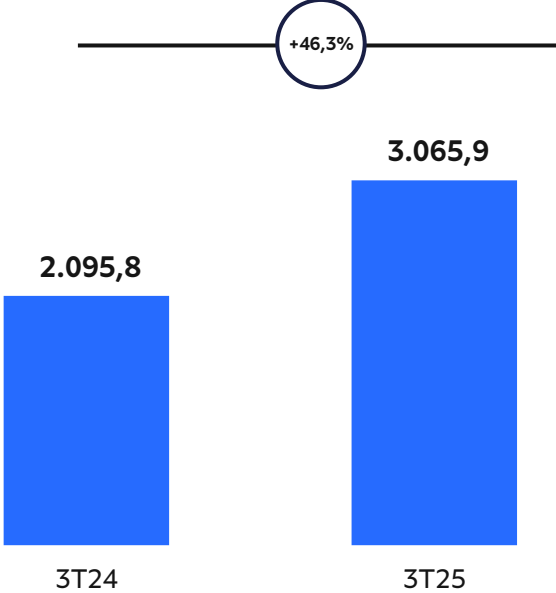
Índice de Basileia*



Posição de Caixa e TVM



Patrimônio Líquido



Considera os eventos subsequentes de Outubro de 2025: (1) Emissão de Letra Financeira Perpétua no valor de R\$200mi, considerada no índice de basileia como Capital complementar; (2) Recapitalização de JCP no Patrimônio Líquido

Diretoria Executiva



Glauber Correa
CEO



Marcello Dubeux
Chief Financial and Investor
Relations Officer



Daniel Farias
Chief Product Officer



Daniel Pires
Chief Data & Credit Officer



Lucas Aguiar
Chief People &
Governance Officer



Matheus Girardi
Chief Client Officer



Rafael Moraes
Chief Risk &
Controllship 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

João Pedro Chiantia, Analista

joão.chiantia@agi.com.br

www.ri.agibank.com.br

ri@agi.com.br

