

agi

# 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



## 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**



### Conquistando

Clientes

**~6,4** Milhões

Clientes Ativos

**77%**

Clientes Ativos YoY

### Crescendo

Ativos

**R\$34** Bilhões

Carteira de Crédito

**54%**

Carteira de Crédito YoY

### Gerando

Resultados

**R\$1,1** Bilhões

Lucro Líquido LTM

**57%**

Originação de Crédito YoY

**9M25**  
Resultados

**R\$875** Milhões

Lucro Líquido

**35%**

Crescimento YoY

**71**

NPS

**2,6%**

NPL (90-Dias)

**41%**

ROAE

**+1.100**

Smart Hubs

agi



**Mercado Endereçável Vasto e Crescente**

# Nossa Oportunidade de Mercado Ampla, com Risco de Crédito Baixo



Source: IMF 2024 estimates and Company estimates.

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



+ **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

+ **105**

Million People

R\$ **667**

Bilhões de Mercado

### ① Beneficiários do INSS

+ **41**

Milhões

R\$ **271**

Bilhões

### ② Trabalhadores do Setor Privado

+ **52**

Milhões

R\$ **40**

Bilhões

### ③ Servidores Públicos

+ **13**

Milhões

R\$ **366**

Bilhões

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

# Os Bancos tradicionais **Atendem Muito Mal este Mercado...**

Filas  
enormes  
...



- ✖ **Experiência desagradável do cliente**
  - Locais pouco acolhedores
  - Muita burocracia
  - ZERO relacionamento
  - Aplicativos pouco intuitivos
  - Nenhuma assessoria financeira para este segmento

✖ **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  
frustrante



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



- ✗ Presença física é obrigatória para atender os beneficiários INSS

- ✗ Não passam confiança para a população idosa

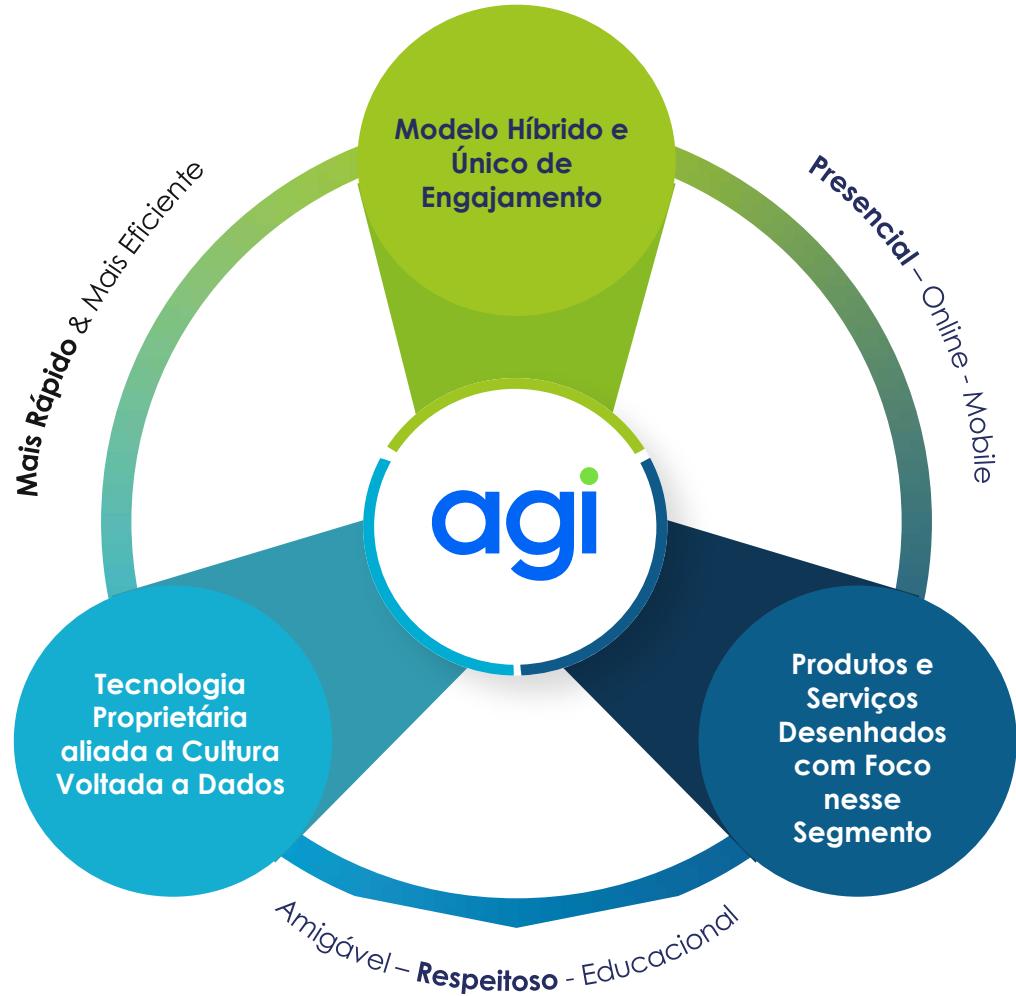
- ✗ Orientados ao público mais jovem, nativos digitais

agi



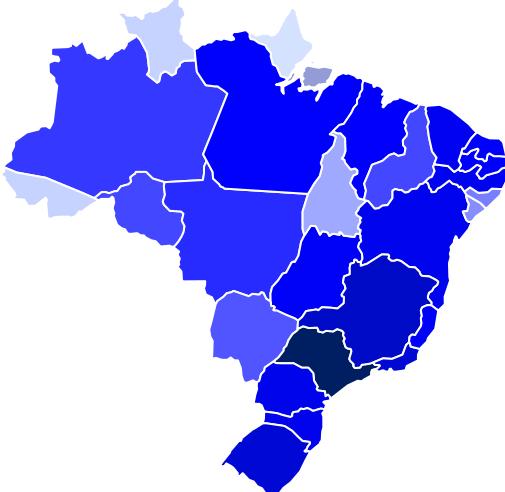
**Vantagens Competitivas**

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



### O Smart Hub do Agi



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

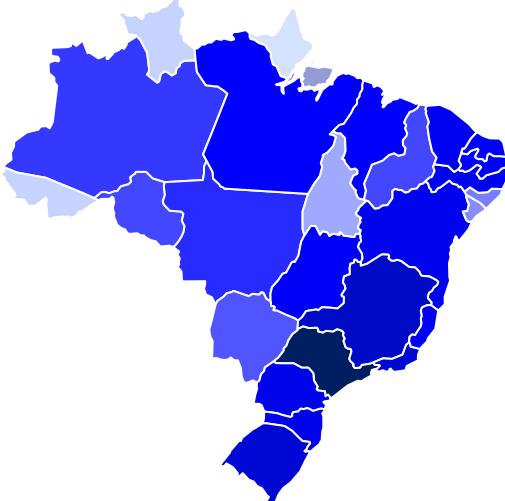
- Abrir uma conta corrente
- Receber seus benefícios
- Sacar dinheiro com segurança
- Solicitar empréstimos
- Receber suporte humano especializado

**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



Físico



15  
Minutos

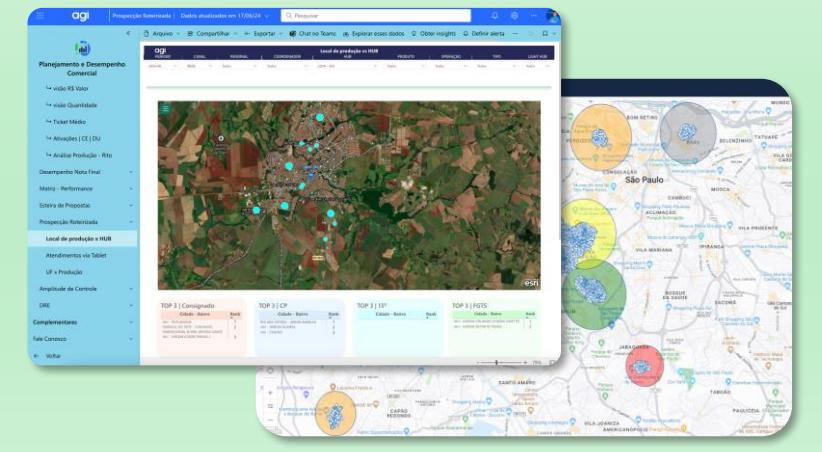


## Vantagens para o cliente e para o Agi

- ✓ **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





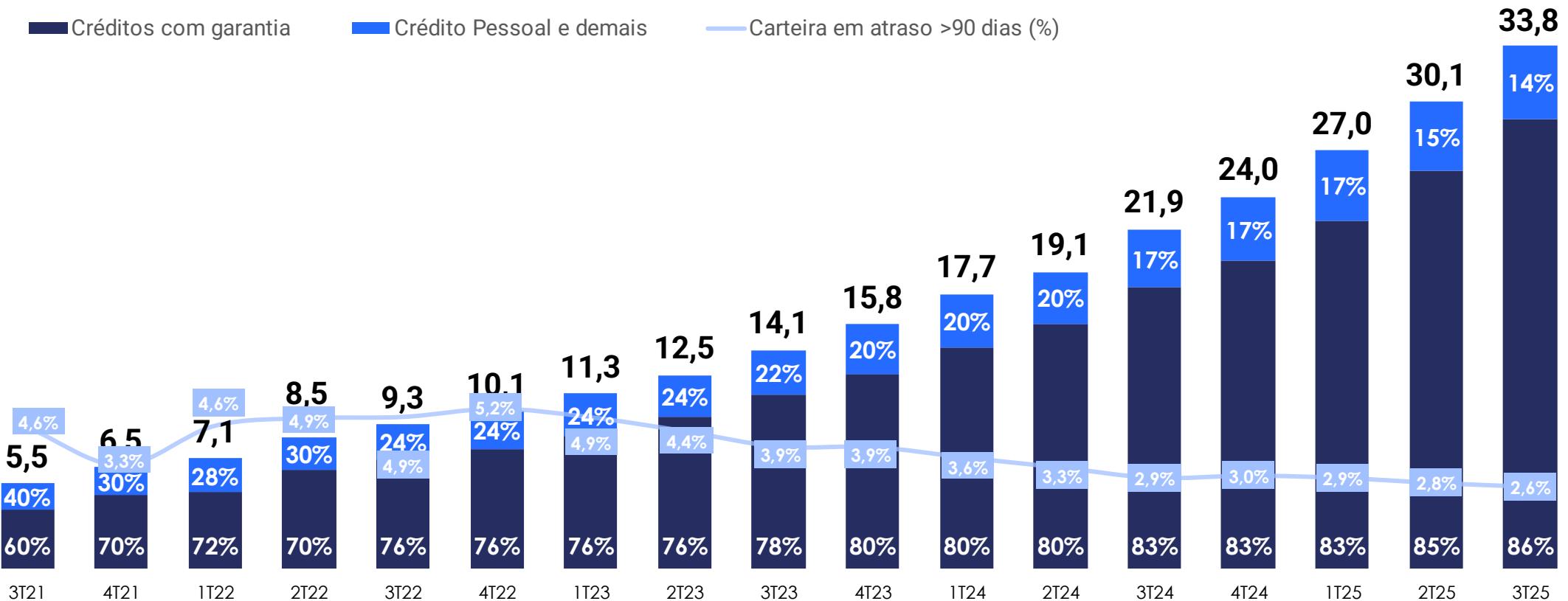
## Resultados 3T25

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



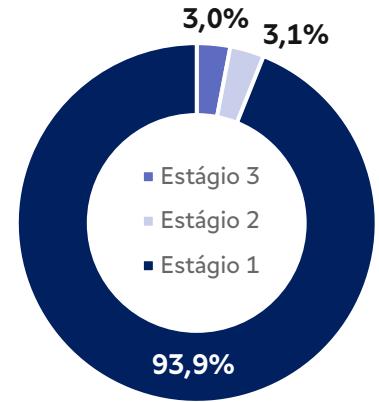
## Evolução da Carteira de Crédito (R\$ bi)

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

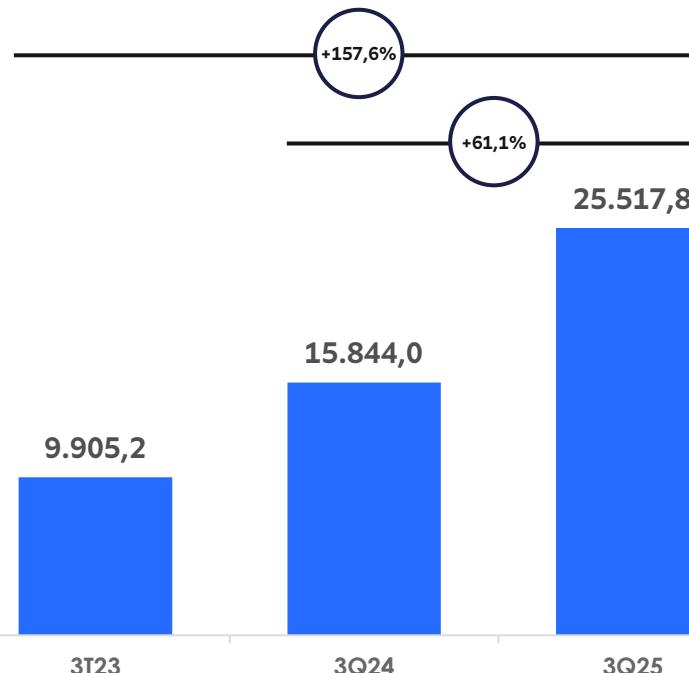


\*Créditos com Garantia: Crédito Pessoal Consignado, Cartão de Crédito Consignado, Cartão Benefício Consignado, e Crédito FGTS.

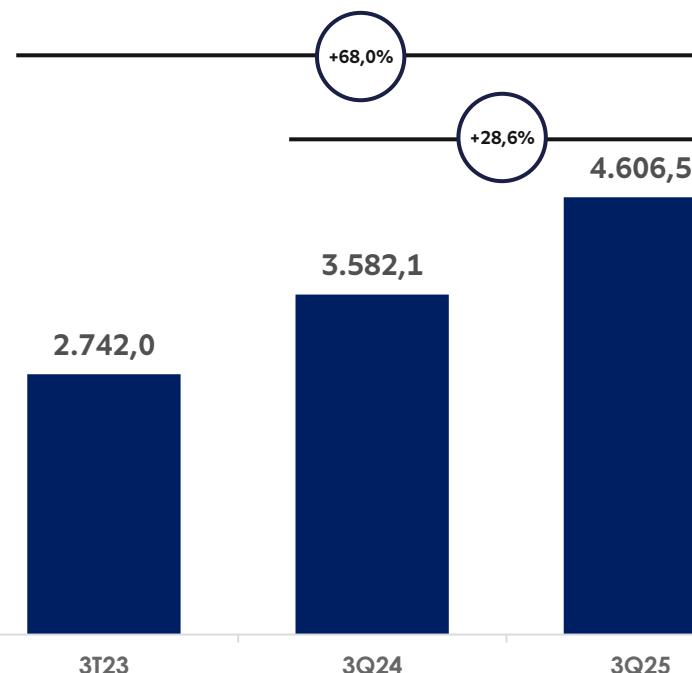
# Breakdown de Carteira



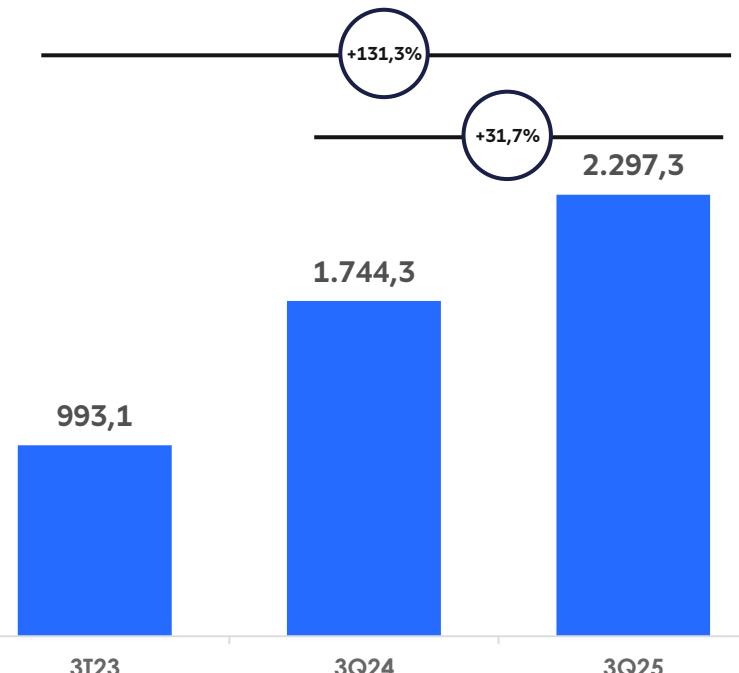
Crédito Pessoal Consignado



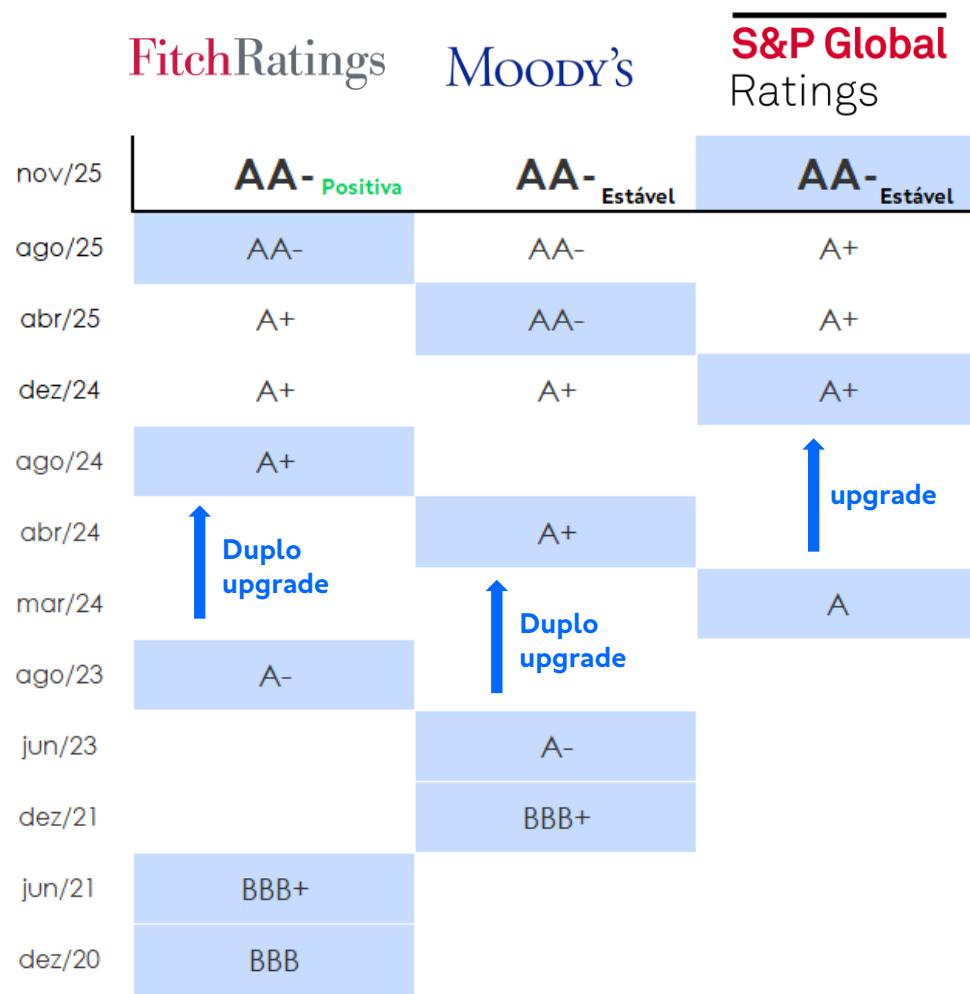
Crédito Pessoal



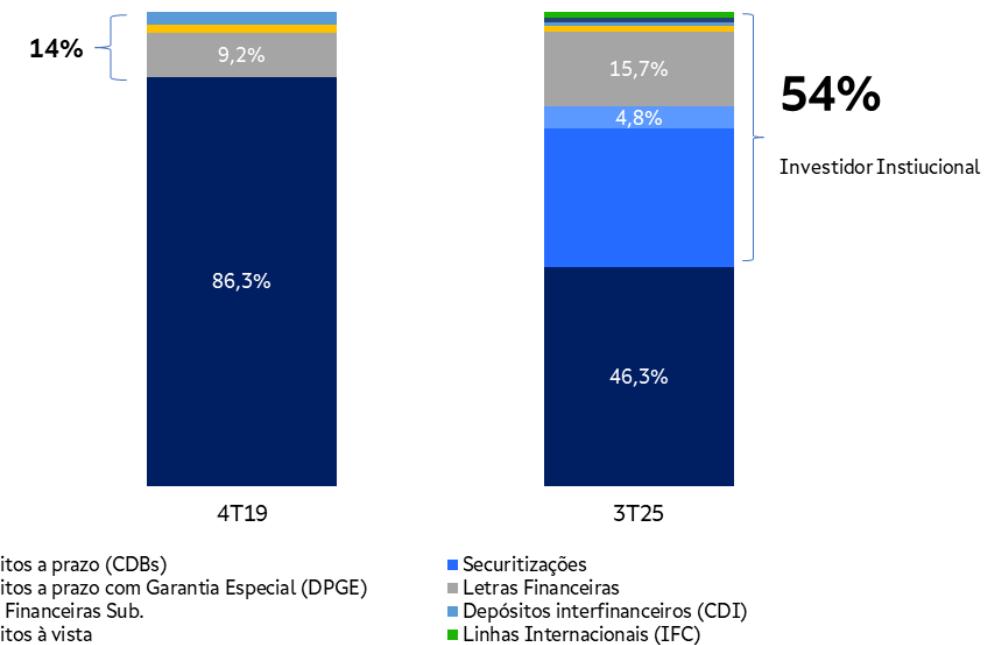
Cartões Consignados



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

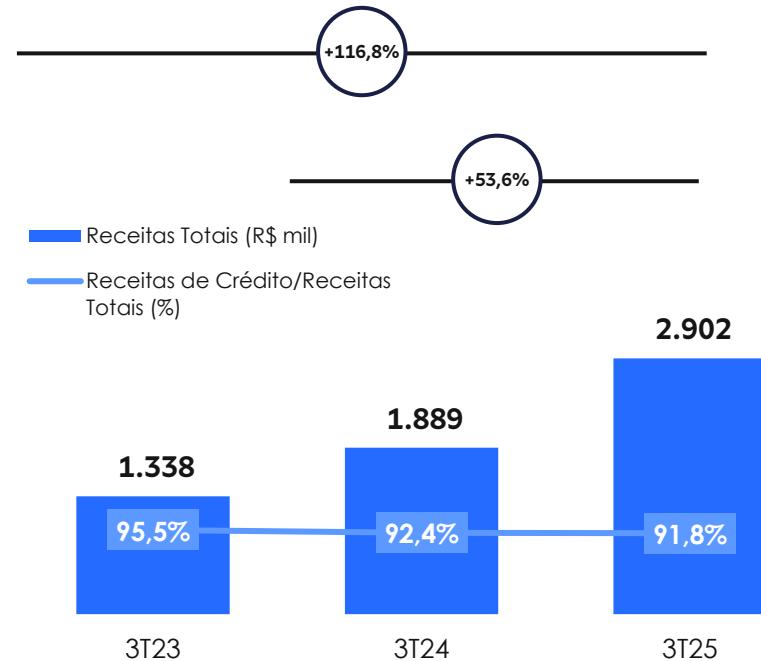


## Breakdown de funding

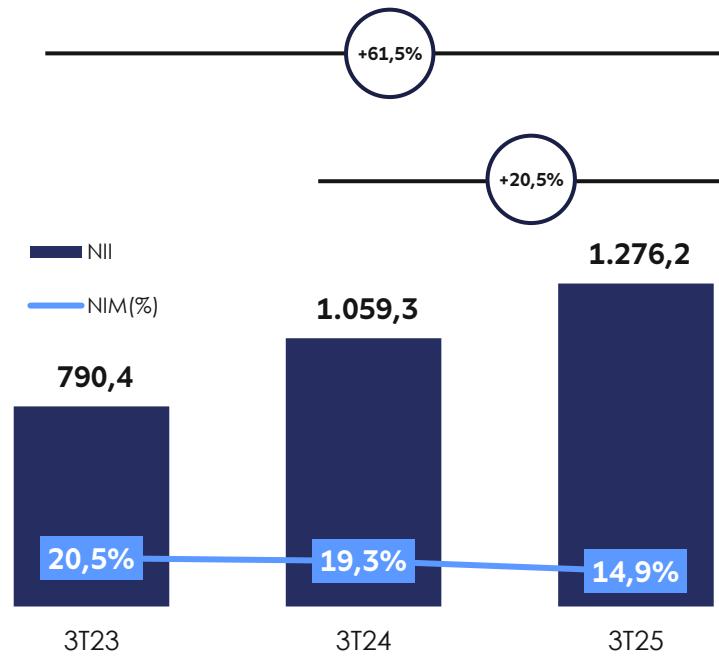


# Principais indicadores

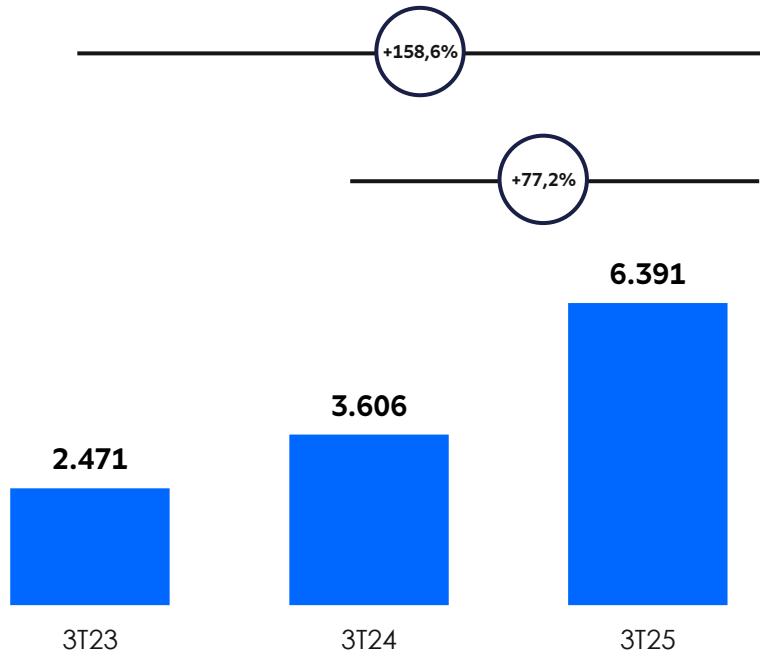
## Receitas Totais



## NII e NIM (%)

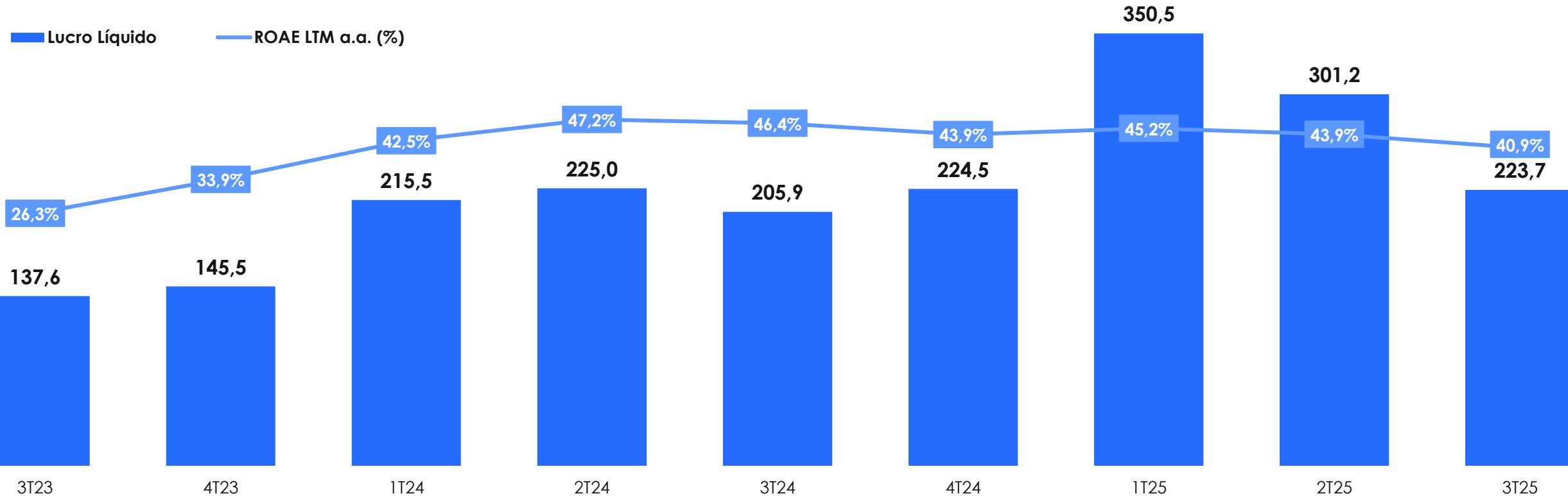


## Clientes Ativos ('000)



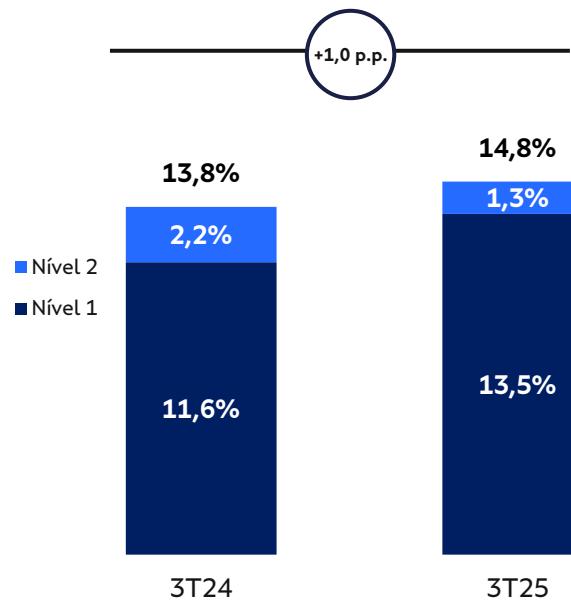
## Avanço da Rentabilidade

Lucro Líquido e ROAE crescente ao longo dos trimestres

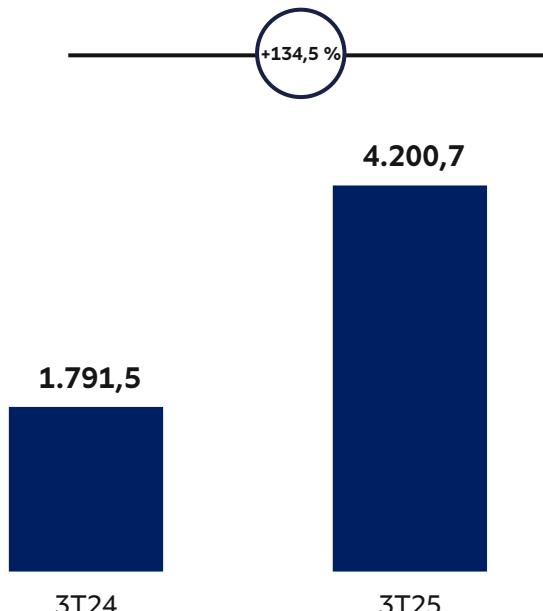


# Capital e Liquidez

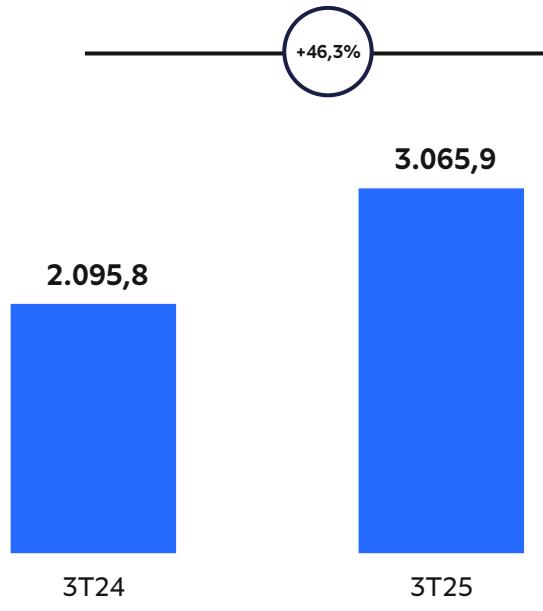
Índice de Basileia\*



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



**Daniel Farias**  
Chief Product Officer

---

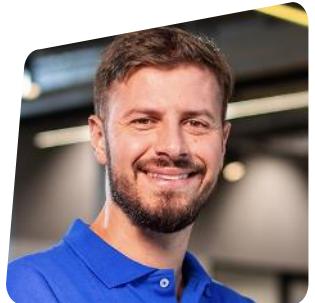
**unesp**  **USP**  
Universidade de São Paulo



**Daniel Pires**  
Chief Data & Credit Officer

---

**FIA** FUNDAÇÃO  
INSTITUTO DE  
ADMINISTRAÇÃO



**Matheus Girardi**  
Chief Client Officer

---

**MIT** MANAGEMENT  
SLOAN SCHOOL **UFRGS**  
UNIVERSIDADE FEDERAL  
DO RIO GRANDE DO SUL



**Rafael Morais**  
Chief Risk &  
Controllership Officer

---

**université**  
de BORDEAUX **UnB**



**Glauber Correa**  
CEO

---

**IESE** Business School  
University of Navarra **M** Mackenzie



**Marcello Dubeux**  
Chief Financial and Investor  
Relations Officer

---

**UNICAMP**

 **Columbia  
Business  
School**



**Lucas Aguiar**  
Chief People &  
Governance Officer

---

**London  
Business  
School** **UFG**



**Vinicius Aloe**  
Chief Technology Officer

---

**Insper** **USP**  
Universidade de São Paulo

# Conselho de Administração



**Marciano Testa**  
Presidente do Conselho



UNISINOS



**Gabriel Felzenszwab**  
Membro do Conselho



VINCI partners



**Aod Cunha**  
Membro Independente



UFRGS  
UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL



**Rosie Rios**  
Conselheira Consultiva



Berkeley Haas



**Daniel Goldberg**  
Membro do Conselho



LUMINA



**Ademir Cossielo**  
Membro Independente



Universidade de São Paulo



**Alan de Genaro**  
Conselheiro Consultivo



Universidade de São Paulo

## 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

joao.chiantia@agi.com.br

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

ri@agi.com.br

