

O Agibank não para de crescer.

RELATÓRIO ANUAL 2020

The Agibank logo, featuring a stylized circular icon with a cross-like shape inside, followed by the word "agibank" in a lowercase, sans-serif font.

agibank

Relatório da Administração

São Paulo, 11 de fevereiro de 2021 – O Banco Agibank S.A. (“Banco” ou “Agibank”), banco digital obstinado pelo cliente que oferece soluções para melhorar o dia a dia e facilitar a vida financeira das pessoas, anuncia os **resultados do ano de 2020**. As demonstrações financeiras foram elaboradas com base nas práticas contábeis emanadas pela legislação societária brasileira, associadas às normas e instruções do Conselho Monetário Nacional (CMN) e do Banco Central do Brasil (BACEN).

HIGHLIGHTS

- Os resultados financeiros e qualitativos do ano de 2020 colocaram em evidência a combinação dos fatores que diferenciam o nosso modelo de negócio: **crescimento consistente** aliado a **rentabilidade com sustentabilidade**.
- Em linha com a execução da estratégia de **banco de relacionamento**, em dez/20, registramos **2,8 milhões de clientes já atendidos** e um **crescimento de 160,0% no número de correntistas com salário**, em relação ao mesmo período do ano anterior, conferindo principalidade e oportunidades de *cross-selling*;
- Depósitos à Vista avançaram +259,9%** em dez/20 em relação ao ano anterior e seguiremos avançando nessa fonte de *funding*;
- O volume de **transações digitais** aumentou **111,9%** em **2020** comparado a 2019, indicando um avanço significativo na utilização dos produtos e serviços pelos clientes, acompanhado de uma redução de **29,5%** no **custo por transação**, sinalizando a captura de ganhos de escala;
- O nosso **NPS (Net Promoter Score)** atingiu **81 pontos** no mês de dezembro e se manteve acima de 70 pontos ao longo de todo o ano de 2020, o que é substancialmente acima da média do setor bancário. Somado a isso, o nosso **índice de uso de canais digitais no público 50+ é de 45%**, frente a uma média global de 8%;
- A Carteira de Crédito** atingiu **R\$ 2.248,0 milhões** no período, avanço de **35,0%** em relação ao saldo de dez/19, com destaque para as carteiras-core: crédito pessoal para correntistas (**+124,6%**), crédito consignado (**+249,9%**) e cartão de crédito consignado (**+72,3%**);
- A parcela da **carteira de crédito cuja renda dos clientes é proveniente de fonte pagadora federal** atingiu **95,3% do portfólio** total em dez/20;
- Redução de **19,9%** da **taxa média de juros do crédito pessoal não consignado** em dez/20, comparada ao mesmo período do ano anterior. **A trajetória de reduções das taxas de juros está alinhada com o nosso propósito de promover justiça financeira** e de facilitar o acesso ao crédito para milhares de brasileiros;
- A inadimplência diminuiu no período**, medida tanto pelo o **NPL (E-H)** - que passou de 30,5% da carteira de crédito bruta em dez/19 para **9,7% em dez/20**, ou seja, menos de um terço do patamar do ano anterior - tanto pela **PCLD** que, em dez/19, representava 26,4% da carteira de crédito bruta, e que atingiu **8,5% em dez/20**, o que representa uma redução expressiva de 17,9 p.p.;
- Receita de Serviços** cresceu **23,1%** no ano de 2020, atingindo R\$ 75,4 milhões, principalmente em razão do aumento das comissões oriundas da distribuição de **produtos de seguros**, com mais de **320 mil vidas seguradas** em dez/20 e *cross-selling* acima de **70%**;

- **Resultado de Intermediação Financeira** atingiu **R\$ 933,1 milhões**, o que representa um aumento de **18,9%** em relação a 2019;
- **Lucro Líquido** totalizou **R\$ 104,7 milhões** em 2020 (**+18,9% y/y**), fruto, principalmente, de um maior resultado de intermediação, gerado por uma alteração paulatina no perfil da carteira de crédito, favorecendo linhas com menor risco e que geraram menores despesas de PDD, o que resultou em um **ROAE Ajustado** de **18,4%** e um **ROAA Ajustado** de **3,3%**;
- **Índice de Basileia Ajustado** de **17,1%** e **LCR** de **7.190,0%** ilustram as satisfatórias posições de capital e liquidez da instituição, respectivamente;
- **Patrimônio Líquido** atingiu **R\$ 810,3 milhões** no período (**+54,3% y/y**) e a posição de **Caixa** do Banco atingiu **R\$ 1.499,5 milhões** em dez/20.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2020 colocou em evidência a resiliência do nosso modelo de negócio: escalável, com amplo mercado endereçável e em expansão, dinâmico, rentável e capaz de promover a justiça financeira, por meio de um portfólio amplo de produtos e serviços, a preços justos, no canal onde o cliente preferir. É por causas como essa que os nossos quase 4 mil colaboradores, empreendedores acordam cedo todos os dias, ajudando a democratizar o acesso aos produtos financeiros no Brasil, alinhados aos nossos valores: **PESSOAS, CLIENTES e EMPREENDEDORISMO**.

Na nossa concepção, a melhor experiência de atendimento é a que resolve os problemas que trouxeram o cliente até a gente, a que compreende a sua linguagem. No mundo da tecnologia, também significa acolher as diferenças e lidar com as diferenças de comportamento das gerações, sabendo que o uso das soluções não será o mesmo para todos. Por isso, **o que mais fazemos é pensar na experiência**, seja no físico ou no digital. Assim, os nossos consultores - colaboradores exclusivos do Agibank que têm uma profunda identificação com o cliente - têm um papel cada vez mais fundamental: atender o cliente de forma acolhedora e humanizada, ofertando produtos e serviços adequados e justos, estimulando-o a servir-se digitalmente em canais cada vez mais simples e completos.

O **público 50+** é um mercado endereçável representativo no Brasil, para os quais a nossa proposta de valor tem sido imbatível e sustentada por uma atuação em prol da alfabetização financeira e digital dessa fatia da população. Atualmente, esse mercado é formado por 54 milhões de pessoas que, **até 2050, serão quase 100 milhões**, com comportamentos e necessidades específicas, quase nunca são levadas em consideração pelos grandes bancos. Nesse sentido, vale destacar que temos acesso a **maior folha de pagamentos da América Latina**. Ao escutarmos as suas demandas e respeitarmos as suas particularidades, oferecemos uma experiência *best-in-class* e de acolhimento em todos canais. Nosso recente estudo 50+: novos tempos, novos hábitos é um exemplo disso, pois buscamos compreender seus comportamentos e mudanças de hábitos durante a pandemia, especialmente em relação à digitalização. Os aprendizados desse estudo nos permitem fazer mais, e também incentivar todo o mercado a entender e atender melhor esse importante segmento da nossa sociedade (acesse o estudo na íntegra), que hoje **representa mais de 50% da nossa base de clientes**, sendo um dos segmentos que atuamos.

Esse é o nosso normal! Times obstinados pela melhor experiência para o cliente, com espírito empreendedor e que fizeram tudo ser possível em 2020. Nos reinventamos. Nos mantivemos juntos das nossas pessoas e conseguimos seguir oferecendo as melhores soluções para o cliente. Mesmo diante de um ambiente completamente adverso dada a aterrissagem do COVID-19 no País, optamos por não lamentar o cenário. Pelo contrário, a nossa cultura de inovação prevaleceu e, ao lado das pessoas fantásticas que formam o time Agibank, alcançamos *milestones* estratégicos,

financeiros e operacionais, os quais temos a satisfação de compartilhar aqui: anunciamos a italiana Generali - um dos maiores grupos de gestão de ativos e top 5 global em seguros - como parceira exclusiva para comercialização do produto seguro vida; inauguramos a nossa primeira loja conceito, uma anti-agência bancária, acolhedora e projetada para que o cliente permanecer; apresentamos a Vinci Partners como novo sócio estratégico após a assinatura de um aporte primário de R\$ 400 milhões; redefinimos o conceito de sede conferindo aos nossos colaboradores flexibilidade e liberdade para escolher o local e modelo de trabalho; e ainda celebramos a nossa 8ª posição entre as melhores instituições financeiras para se trabalhar no Brasil no ranking do *Great Place to Work* (GPTW). Isso tudo mantendo a rentabilidade e acelerando o ritmo de crescimento, alcançando um **ROAE ajustado de 18,4%** e mais de **2,8 milhões de clientes atendidos**. Acima de tudo, em 2020, estivemos ao lado das nossas pessoas, dos nossos clientes, implementando todas as medidas possíveis para cumprirmos com o nosso propósito: **fazer o dia a dia das pessoas melhor**.

Ao longo do ano, o Agibank recebeu reconhecimentos nacionais e internacionais que o colocaram em evidência no cenário de transformação digital do setor financeiro, atestando a qualidade no atendimento ao cliente, que está sempre no centro de todas as iniciativas estratégicas promovidas. O ano também foi marcado pela consolidação de parcerias importantes, pelo lançamento de novos serviços e funcionalidades e pela reafirmação do papel na sociedade mediante engajamento em ESG.

Parceria em seguros. Logo no início do ano, finalizamos o processo de licitação que envolveu mais de 15 seguradoras do mercado, anunciando a italiana Generali - um dos maiores grupos de gestão de ativos e top 5 global em seguros - como parceira exclusiva para comercialização do produto seguro vida em grupo para os próximos 6 anos. O resultado da parceria é um produto mais completo para o nosso cliente, com *upgrade* nos serviços e no valor das coberturas, pelo mesmo preço do seguro anteriormente oferecido, agregando serviços de auxílio funeral e ressarcimento de despesas em compra de medicamentos, além de prêmio semanal de R\$ 5 mil pela Loteria Federal.

Loja conceito. Em julho, inauguramos a nossa primeira loja conceito. A iniciativa reforça o que sempre acreditamos: **a experiência de atendimento presencial não precisa de burocracia** e muito menos de porta-giratória ou gerenciador de filas. Ao contrário, nossa loja é uma anti-agência bancária, acolhedora e projetada para que o cliente nela permaneça. Queremos oferecer uma jornada cada vez mais digital para o nosso cliente, independentemente do canal que ele acessa, e o ponto físico é mais uma oportunidade para entregarmos essa experiência fluida, sem fricção. O plano é replicar o modelo de loja conceito em regiões como Sudeste, Norte e Nordeste, em 2021.



Flagship, inaugurada dia 23 de julho, em Porto Alegre.

Aporte de Capital. Após primeira rodada de captação primária de *equity* no mercado, anunciamos a **Vinci Partners** como nosso novo sócio, compartilhando do mesmo entendimento sobre o negócio e visão de longo prazo. Mantivemos a transparência e a proximidade com o mercado de capitais e essas tratativas culminaram na entrada da Vinci no capital do banco, com um aporte de R\$ 400 milhões, o que a confere uma participação minoritária. Parte dos recursos já estão destinados para acelerar a construção e aperfeiçoamento de uma plataforma *one stop shop* para o público 50+, foco central da nossa estratégia de atuação. A operação aprovada pela Assembleia Geral e está em fase de homologação pelo Banco Central.



Work From Anywhere. Qual o sentido do trabalho? Foi com esse questionamento e embasados em projeções de crescimento para os próximos anos que concluímos que precisávamos ampliar e redefinir o **conceito de sede no Agibank**. Por isso, desde o início de 2021, nossos colaboradores passaram a contar com novas opções de locais de trabalho presenciais, além de modelos híbridos e a possibilidade de adoção do *home office* permanente. O banco implantará o **Agibank Campus em São Paulo, na cidade de Campinas**, que é referência quando o assunto é inovação e negócios. Além de estar mais próximo de um dos maiores centros econômicos mundiais, a escolha por Campinas para a instalação do Campus também se deve ao fato da cidade listar entre as mais inteligentes e conectadas do País. O espaço terá localização estratégica, integrando um *hub* de inovação e tecnologia ocupado hoje por outras grandes empresas, com espaço de 19 mil m², em um complexo com **certificado LEED Gold**, totalmente aderente às práticas ESG. Além disso, o Agibank seguirá com uma operação no RS, por meio do **Agibank Lab no Instituto Caldeira**, em Porto Alegre. A instalação no Instituto Caldeira – iniciativa privada que teve origem a partir de 39 empresas fundadoras com o objetivo de promover a transformação e conectar o Rio Grande do Sul à Nova Economia - vai conferir ao banco uma maior proximidade com *startups* de diversos segmentos, o que está totalmente alinhado ao nosso DNA de inovação. Por fim, lançamos também o **Agibank Global Experience**, estabelecendo uma política que permite ao colaborador morar fora do País temporariamente e seguir trabalhando conosco ao mesmo tempo que busca novos conhecimentos, habilidades e uma experiência de vida única.



Agibank Campus, em um hub de inovação autossustentável de 19 mil m² em Campinas/SP.

Agibank Experience Live. Por meio de um evento ao vivo sem paralelo na história do banco, reunimos virtualmente mais de 3.000 colaboradores para o **Agibank Experience Live**. A ação foi marcada pela celebração das nossas conquistas ao longo do ano, pela homenagem aos que completaram 5 e 10 anos de empresa e pelo anúncio de que novamente fomos certificados pelo **Great Place to Work** entre as 8 melhores instituições financeiras para trabalhar no Brasil ([acesse o vídeo de divulgação](#)). No evento, também reforçamos os nossos três valores que nos movem todos os dias:



Agibank Experience Live, evento virtual com todos os colaboradores do Agibank, celebrando conquistas e reforçando a cultura.

- **PESSOAS** | Acreditamos no potencial das nossas pessoas e vibramos com suas realizações e felicidade.
- **CLIENTES** | Nossa obstinação por fazer o dia de cada cliente melhor é legítima e incansável.
- **EMPREENDEDORISMO** | Somos quase 4.000 empreendedores: gostamos e buscamos atitude de dono em cada um.

HypeFlame. Em dezembro, anunciamos a HypeFlame: *spin-off* da área de tecnologia do banco com o objetivo de tornar ainda mais relevante o seu papel no Agibank, além de prover toda a estrutura necessária para dar conta de novas frentes de negócio previstas no plano estratégico. A empresa possui gestão totalmente independente e tem como CEO Fernando Castro, partner do Agibank. O negócio já nasceu com cerca de 400 profissionais e faturamento anual de R\$ 200 milhões.



A inspiração para o nome “HypeFlame” surgiu da crença de que o domínio do fogo transformou a espécie humana e que a tecnologia é o fogo do século XXI, com grande potencial de gerar impacto positivo na vida das pessoas e da sociedade. No Agibank, sua atuação será ampla, respondendo por toda a infraestrutura e arquitetura tecnológica, engenharia de dados, agenda de transformação do core bancário, evolução das soluções de canais, conta corrente, meios de pagamentos, operações de crédito, investimentos e, especialmente, *big data*. A empresa também busca ampliar a atração de talentos no setor e nas comunidades tech. *“Já somos referência em arquitetura multicanal, open API, cibersecurity e data, e com a HypeFlame vamos acelerar ainda mais os investimentos nessas frentes e ganhar em especialidade, tanto para atender o Agibank como colocar nossos produtos no mercado. Com isso, queremos aumentar a atratividade como marca empregadora tech para além da indústria financeira, disponibilizar produtos e serviços de tecnologia ao mercado e consideramos a possibilidade de aquisições para acelerar o nosso crescimento”*, sinaliza Fernando Castro.

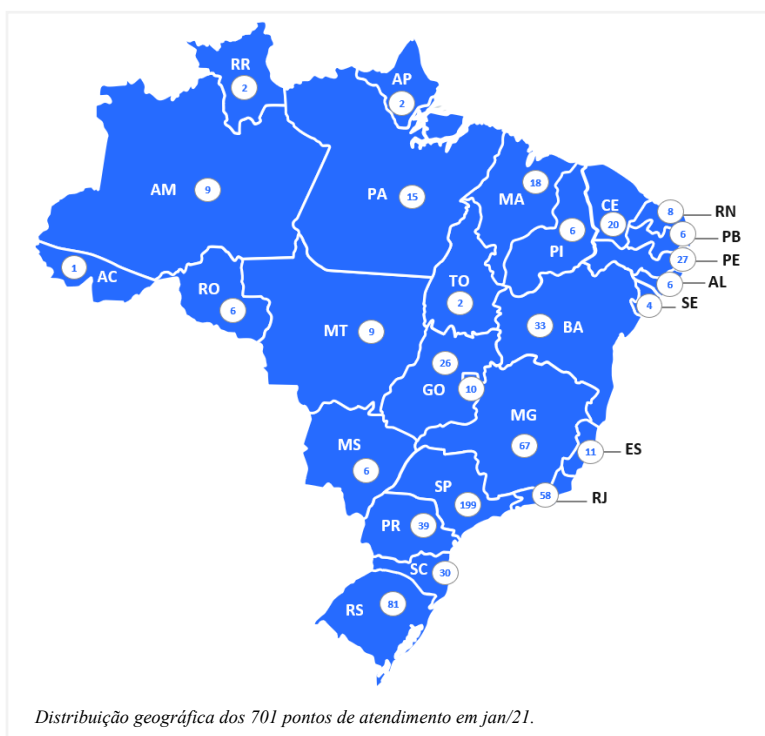
Núcleo de Excelência Operacional (NEO). Com o objetivo de avançar na busca por uma melhor eficiência operacional, institucionalizamos um centro de serviços compartilhados para todas as empresas do grupo, sob uma nova estrutura dedicada. A empresa possui um modelo de atuação pautada em três pilares: pessoas, processos e tecnologia. A NEO contará com um plano de desenvolvimento de pessoas e processos de acordo com a metodologia *lean*, além do melhor das ferramentas disponíveis para colocar o Agibank em um outro patamar de eficiência operacional, como *lean six sigma* nos processos de sustentação, *process mining* (automatização da identificação e da documentação dos processos *as is*), *business process management suíte* (BPMS - gestão de processos de controle, monitoramento, simulação e otimização) e *robotic process automation* (RPA – automação de atividades repetitivas).

Data Science & Credit Modeling. Em 2020, avançamos na disseminação da cultura *data-driven* no Agibank. Os nossos engenheiros de dados se dedicaram diariamente para estruturar e disponibilizar informações para a tomada de decisão das mais diversas áreas do banco. Dentre as entregas mais relevantes, está o reforço da nossa **linha de defesa antifraudes**, com a estruturação do monitoramento de inter-relações complexas das redes de fraudes transacionais, reduzindo a zero o número de TEDs fraudulentas no ano. Outro avanço foram nos **modelos de cobrança**, identificando os indivíduos com maior propensão a quitar suas dívidas com a utilização de variáveis internas de comportamento histórico e de perfil, o que permite balizar as melhores estratégias de cobrança, cessões de carteira, negativação, descontos e elegibilidade para renegociações. Em termos de **modelagem de crédito**, evoluímos na utilização de novos *bureaus* e novas variáveis internas, que permitiram a segmentação de grupo de riscos e a oferta de valor baseada nessa clusterização, o que está profundamente alinhado ao nosso propósito de oferecer produtos e serviços mais justos aos nossos clientes. Os resultados dessas iniciativas foram evidentes em 2020: redução consistente da inadimplência em todas as carteiras individualmente, culminando em um **NPL (E-H)** que passou de 30,5% da carteira de crédito bruta em dez/19 para **9,7% em dez/20**.

Certificado RA1000. O Agibank foi a única instituição financeira a alcançar o índice RA 1000 na lista de classificação de reputação do Reclame Aqui. Segundo o site, o Agibank possui 100% das reclamações respondidas e tem 90,9% dos casos solucionados, registrando, assim, 8,3 de nota. Do total de clientes, 79,7% voltariam a fazer negócio, um recorde do setor. Os critérios utilizados pelo Reclame Aqui foram o índice de resposta (IR), a média das avaliações dos consumidores e o índice de solução (IS), que considera apenas reclamações finalizadas e avaliadas. Para entrar na classificação é preciso ter índice de resposta superior a 50% e um número de avaliações igual ou superior a 10. Com o reconhecimento, evidenciamos que conseguimos crescer a nossa base de clientes enquanto elevamos ainda mais a qualidade do atendimento em todos os pontos de contato – seja no aplicativo, por telefone, bem como nos mais de 700 pontos de atendimento espalhados pelo Brasil.



Atuação Omnichannel. Oferecemos uma jornada cada vez mais digital ao nosso cliente, independentemente do canal que ele acessa, e o ponto físico é mais uma oportunidade para entregarmos essa experiência fluida, sem fricção. Atualmente estamos presentes fisicamente em todas as cidades brasileiras com mais de 100 mil habitantes, com 701 pontos de atendimento, que são mais do que um espaço de atendimento presencial: são mecanismos para a alfabetização financeira e digital dos nossos clientes, que podem resolver as suas necessidades financeiras com a ajuda da tecnologia, com rede Wi-Fi gratuita para baixar o aplicativo, abrir a conta corrente, portar o salário ou escolher receber o benefício pelo Agibank, longe da burocracia do mercado financeiro tradicional.



Adicionalmente, seguimos aprimorando nossos canais digitais, desde a reformulação da experiência nos ATMs até o App e internet banking, sempre elaborados “a quatro mãos” com os clientes. Esse é mais um exemplo do quanto estamos consolidando a nossa estratégia omnichannel, estando acessível em todas as plataformas, onde os clientes têm à sua disposição uma combinação única entre offline e online, e podem escolher a qualquer momento que canal utilizar.

Crédito Consignado 100% Digital. Iniciamos a oferta de consignando 100% end to end digital, sem nenhuma interferência humana. Basicamente, o cliente acessa o nosso site, faz a simulação, automaticamente é gerada a proposta, o cliente faz a contratação online e o valor é creditado na sua conta. O próximo passo é fomentar este canal através de marketing de performance, impactando mais clientes e avançar ainda mais na linha do tempo. Vale destacar que, ainda em 2019, o Agibank arrancou na frente na corrida pela digitalização do crédito consignado e foi o primeiro banco digital no País a homologar API junto à DataPrev, empresa de tecnologia e informações da Previdência Social, com o objetivo de transformar a experiência do cliente com o produto. Na prática, isso significa ter acesso às informações do cliente diretamente na fonte de origem, permitindo uma análise de crédito muito mais apurada e, por consequência, maior agilidade

na liberação do recurso, flexibilização de taxas e menor risco de fraude nas operações. Assim, os clientes do Agibank já passam a usufruir de todas as melhorias no crédito consignado, que pode ser contratado tanto nos pontos físicos como via canais digitais, fortalecendo a nossa estratégia *omnichannel*.

Prêmio CONAREC. O Agibank foi o vencedor do 7º Prêmio CONAREC na categoria Bancos Digitais. O prêmio é um reconhecimento a empresas que se destacaram na área de relacionamento com o cliente. A premiação aconteceu na abertura do Congresso Nacional das Relações Empresa-Cliente 2020 e destacou as melhores empresas na gestão de parcerias estratégicas. Essa foi a primeira edição a contemplar o segmento de bancos digitais.

Prêmio Relatório Bancário de Transformação Digital 2020. Em dezembro fomos premiados na categoria Customer Experience/User Experience do Prêmio Relatório Bancário de Transformação Digital 2020. O reconhecimento veio com o case “Conveniência e praticidade por meio da digitalização do público 50+”, que destacou a relevância dos nossos esforços para dar ainda mais autonomia e promover a inclusão digital e financeira desse segmento da população.

The Voice +. Buscando cada vez mais conexão com o público 50+, o Agibank é uma das marcas presentes no The Voice+, uma edição do renomado programa da televisão brasileira somente para cantores 60+. Tudo para mostrar que os sonhos não envelhecem e que música não tem idade. Vinhetas e *merchandising* promoveram o nosso negócio, produtos e serviços.

ESG (Environment, Social and Governance). Em linha com as melhores práticas de *disclosure*, seguimos reportando de forma integrada à divulgação de resultados, os nossos avanços nas frentes ambiental, social e de governança. Trabalhamos guiados pelo nosso propósito de tornar o dia a dia das pessoas melhor e queremos ser um verdadeiro parceiro do cliente, personalizando produtos e serviços para acolher suas necessidades e atendendo de forma humanizada para genuinamente proporcionar que tenham uma vida financeira mais tranquila.

- **Environment.** A *jornada paperless* está em curso e proporciona uma conta digital assistida, que trará como consequência uma experiência ainda melhor em nossos ambientes físicos, vem evoluindo significativamente. A partir do celular do cliente ou do consultor, após a etapa de negociação e escolha dos produtos, todo o *checkout* ocorre por meio de uma plataforma digital, onde utilizamos biometria e autenticação eletrônica para efetivar a operação. Tudo isso de maneira rápida e fácil, eliminando a necessidade de uso de papel.

Em nossa reconceitualização de sede, anunciamos o Agibank Campus como alternativa de local de trabalho para os nossos colaboradores. O **Campus é autossustentável**: tem certificação LEED (*Leadership in Energy and Environmental Design*); estação de tratamento de esgoto com capacidade de tratamento de 100% do efluente para utilização como água de reuso em todo o empreendimento; parque linear com 247 mil m² de área preservada com trilha para exercícios e caminhadas e plantio de 26 mil mudas de mata atlântica na área de preservação ambiental; programas de controle de monitoramento da fauna e flora; controle de qualidade da água do córrego Viracopos; iluminação viária com lâmpadas led e redes elétrica e de dados subterrâneas; pontos para abastecimento de veículos elétricos e painéis fotovoltaicos para alimentar as áreas comuns do condomínio com capacidade produção de 324 KW/hora/pico. Outro grande diferencial é a cobertura do prédio, que pode ser utilizada como área de descompressão e lazer, no estilo de um *rooftop*.



Agibank Campus: empreendimento recebeu a certificação LEED Gold em 2021.

- Social.** Para abraçar as transformações da sociedade e entender cada vez melhor o público maduro, tiramos do papel um projeto que tem tudo a ver com a gente: **vagas exclusivas para pessoas 50+**. Nunca foi tão rápida como agora a transformação que vemos na pirâmide etária brasileira. Além de incluir a população 50+ digital e financeiramente por meio de produtos, serviços e um atendimento que acolhe suas necessidades, também queremos ser vistos como uma possibilidade de trabalho para públicos 50+. As primeiras vagas vão permitir que nos aprofundemos no tema e estruturemos o modelo. Além disso, nada melhor para compreender as necessidades e comportamentos dos 50+ do que tê-los nas equipes. A inclusão de pessoas maduras faz parte da estratégia de atender cada vez melhor e incluir em todos os sentidos o público maduro.



Divulgação das vagas exclusivas para o público 50+: carreiras.agibank.com.br

No início do segundo semestre, realizamos de forma 100% digital o **hackathon “Alfabetização Digital e Financeira 50+”** para co-criar soluções que facilitem o dia a dia desse público, promovendo maior autonomia na gestão da sua vida financeira e no acesso às tecnologias. Tanto colaboradores como pessoas externas puderam apresentar seus projetos visando endereçar questões reais, pelas quais o Agibank sempre esteve dedicado: ampliar o conhecimento básico de gestão financeira, tornar a linguagem bancária acessível e derrubar as barreiras tecnológicas de acesso aos serviços bancários. O grupo vencedor já teve seu projeto lançado: uma ferramenta para responder com agilidade às dúvidas dos clientes: um bot via WhatsApp, que utiliza linguagem de vídeo para dar conta das principais questões. O projeto é a primeira entrega da frente **Agibank Facilita**, criada para levar informações e ajudar na inclusão digital e alfabetização financeira dos brasileiros. Nessa primeira versão, o canal traz dicas sobre o uso do aplicativo do Agibank por meio de vídeos gravados por uma pessoa 50+, o que aumenta a empatia com o cliente e torna a mensagem mais próxima. O bot entrou no ar em novembro para um grupo selecionado de clientes e o objetivo é que as interações desse piloto sirvam de aprendizado para aperfeiçoar a novidade que, futuramente, será lançada para todos os clientes e não clientes da instituição, com escopo ampliado. O WhatsApp foi a ferramenta escolhida porque já tem grande adesão entre os 50+, mas caso o cliente pergunte algo que o robô não consiga responder – nem mesmo o vídeo explicativo – ele será encaminhado para um atendente humano. O grande objetivo por trás dessa inteligência é prover mais autonomia para os 50+ conseguirem resolver seus problemas como e quando quiserem.



Agibank Facilita: Bot focado no público 50+

Todas essas iniciativas evidenciam que, para nós, tão importante quanto oferecer produtos e serviços simples e acessíveis é oportunizar aos clientes uma melhor relação com o dinheiro e com o mundo cada dia mais digital onde vivemos. Isso porque uma parte considerável do nosso mercado endereçável é composta por imigrantes digitais, com experiência limitada em serviços financeiros e mais de 50 anos de idade. Pensando nisso, adotamos como nossas causas alfabetizar financeiramente e digitalizar nossos clientes. É assim que esperamos gerar um **círculo virtuoso: produtos mais justos**

fazem clientes mais conscientes e independentes, que fazem produtos ainda mais justos.

A seguir, os demais projetos incentivados via leis e doações pelo Agibank ao longo de 2020, reforçando a atenção à saúde, educação, cultura, esporte:

- **Projeto 50+ Cultura:** A iniciativa busca desenvolver habilidades criativas e de conexão com as ferramentas tecnológicas para o público acima de 50 anos, em Porto Alegre. Serão oferecidas em 2021 oito oficinas mensais de artes visuais, criação literária, educação financeira e inclusão digital de forma gratuita, em dois espaços distintos da cidade, atingindo quase 500 pessoas ao longo do ano.
- **Bienal do Mercosul:** Em 2020 apoiamos, por meio da Lei de Incentivo à Cultura, a Fundação Bienal de Artes Visuais do Mercosul com o objetivo de realizar a preparação, conceituação e desenvolvimento da 12ª edição do evento, postergada para 2021 em razão da pandemia. A Bienal é uma mostra internacional de arte contemporânea que ocorre em Porto Alegre, no Rio Grande do Sul, desde 1997, e que oportuniza o acesso à cultura e à arte para milhares de pessoas de forma gratuita.
- **Associação de Esportes Adaptados de Campinas:** Somos apoiadores do projeto “Rugby em cadeira de rodas”, que visa manter, garantir acesso e ampliar a oferta da prática esportiva para pessoas com deficiência física na região metropolitana de Campinas, São Paulo. O projeto beneficia diretamente 12 atletas com lesão medular.
- **Instituto de Pesquisa e Projetos Empreendedores:** O projeto promoverá um ciclo de capacitação empreendedora para idosos em Belo Horizonte, Minas Gerais, ao longo de 2021, conectando aulas teóricas e práticas. Após, consultores e familiares próximos acompanham e apoiam o desenvolvimento de planos de negócio. Cerca de 1.500 pessoas deverão ser impactadas pela iniciativa.
- **Hospital Materno Presidente Vargas:** Apoiar projetos ligados à saúde foi ainda mais fundamental em 2020. O escolhido foi o Hospital Materno Infantil Presidente Vargas, em Porto Alegre, que atende exclusivamente via Sistema Único de Saúde (SUS). Com a doação do Agibank foi possível investir em equipamentos hospitalares permanentes que estava sucateados e são fundamentais para o acolhimento e assistência de crianças e adolescentes.
- **Governance.** No que tange a governança corporativa, alguns avanços marcaram o ano de 2020: o primeiro deles foi a instalação tempestiva de um **Comitê de Gestão de Crise**, que teve como principal objetivo implementar e monitorar os resultados de todas as medidas para amenizar os impactos da pandemia, mantendo reuniões recorrentes com a participação de toda a Diretoria e grande parte dos gestores do Banco, garantindo assim o funcionamento de todas as frentes de atuação.

Além disso, formalizamos um **Comitê ESG**, formado por membros genuinamente interessados pelo tema e multidisciplinar, garantido assim que as práticas sejam disseminadas por toda estrutura da companhia. O Comitê ESG é patrocinado pela Diretoria Financeira e de Relações com Investidores e se reporta à Diretoria.

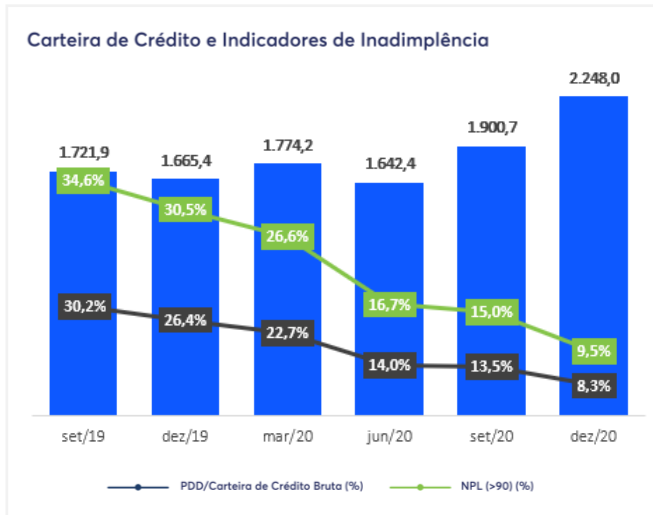
A entrada da **Vinci Partners** como sócio estratégico do banco também foi um marco em termos de governança corporativa. Além de ter passado por um detalhado processo de *due diligence*, liderado por renomados escritórios legais e de auditoria, com o aporte da Vinci o banco volta a ter um Conselho de Administração estatutário, com representatividade dos novos acionistas minoritários. A operação foi submetida para aprovação do Banco Central.

Seguindo o conceito **Glass Box**, também lançamos a nova *home* do nosso site institucional, com o objetivo de dar ainda mais transparência aos nossos números e reforçar junto aos nossos *stakeholders* a crescente relevância que o Agibank tem conquistado nos mais variados produtos e serviços.



Resultados Financeiros e Operacionais. Em 2020 apresentamos uma evolução importante nos indicadores do banco, fruto da implementação de novos modelos de crédito, da estratégia de segmentação de clientes por nível de riscos e de um *mix* de carteira mais diversificado. Encerramos o período com uma **carteira de crédito bruta de R\$ 2.248,0 milhões (+35,0% versus 2019)** e um lucro líquido de R\$ 104,7 milhões (+18,9% versus 2019), atrelados a uma margem líquida de 11,2%, o que significa um retorno sobre o patrimônio líquido médio ajustado (ROAE Ajustado) de 18,4% e um retorno sobre o ativo médio ajustado (ROAA Ajustado) de 3,3%. Em dezembro de 2020, já tínhamos **um crescimento de 160% na base correntistas com salário** em relação ao mesmo período do ano anterior, conferindo principalidade e oportunidades de *cross-selling*. Os indicadores de risco e liquidez apresentados – Índice de Basileia Ajustado de 17,1% e *Liquidity Coverage Ratio* (LCR) de 7.190,0% – ilustram as nossas satisfatórias posições de capital e liquidez.

Em dezembro de 2020, registramos mais de **95,3% da carteira de crédito cuja contraparte é de âmbito federal**, fruto de uma nova estratégia de originação iniciada ainda em 2019, que expande o mercado endereçável consideravelmente e coloca o perfil de risco da carteira de crédito em outro patamar. O NPL (E-H) manteve a tendência de queda e atingiu 9,7% em dez/20, o que significa uma redução 21,0 p.p. em relação a dez/19. Outro indicador que corrobora com essa visão é a PCLD que, em dez/20, representou 8,5% da carteira de crédito bruta, ou seja, uma redução de 17,9 p.p. comparada a dez/19, o que representa um menor *cost of risk* e um indicativo positivo para os próximos períodos.



A trajetória de alteração gradual do perfil da carteira de crédito se manteve, favorecendo linhas com menores riscos e taxas nominais, como as de **crédito consignado e cartão consignado, que somadas avançaram 196,5% em relação a dez/19** e já registram uma participação no portfólio de 50,4% (*versus* 24,0% em dez/19). Adicionalmente, em linha com a estratégia de estreitar o relacionamento com o cliente, **ampliamos em 124,6% a carteira de crédito pessoal para clientes correntistas**, o que já representa 33,2% do total da carteira de crédito e é mais do que o dobro da fatia para não-correntistas. Esse mix traz consigo um risco menor e permite aumentar o *cross-selling*, que no produto seguro de vida já é acima de 70% em 2020, com mais de 320 mil vidas seguradas. Além disso, seguimos investindo em tecnologia, em aperfeiçoamento dos modelos de

concessão e demais etapas do ciclo de crédito, em melhorias nos processos internos e na melhor experiência para o cliente, levando a maiores volumes de transações digitais e *cross-selling* de produtos.

Perspectivas. Diante de um ambiente macroeconômico ainda complexo, as nossas vantagens competitivas ficam em evidência, permitindo que o Agibank se destaque em um cenário adverso e cresça consistentemente. O modelo *asset light* permite que possamos nos adequar a essa nova dinâmica de forma ágil, por meio de uma estrutura de custos enxuta se comparada aos demais *players*, o que possibilita a oferta de produtos mais acessíveis e justos, com uma proposta de valor única para o nosso público-alvo. Vale destacar também o quanto temos avançado os modelos de crédito, investindo em *data science* com engenheiros de dados dedicados, em motores de crédito ainda mais robustos e na criação contínua de grupos de risco, garantindo a assertividade na segmentação de clientes, sempre absorvendo novas informações disponíveis e nos adequando à nova realidade do País, para seguir concedendo crédito de forma responsável e sustentável.

Além disso, em linha com a estratégia de ser cada vez mais acessível em todos os canais e na contramão dos grandes bancos, seguimos avançando na **expansão da nossa rede de atendimento**, mantendo os investimentos para **inaugurar mais 100 lojas em 2021** e chegar a **1.000 pontos até o final de 2023**, com foco nas regiões onde ocupamos as primeiras posições do leilão do INSS: Rio Grande do Sul, Maranhão, São Paulo (Capital) e região Norte.

Para 2021, a nossa visão é de que será mais um ano de **crescimento consistente das nossas carteiras-core**, de continuidade da nossa expansão física e digital, de ampliação da atuação com a nova sede do Agibank em São Paulo, consolidando um **ecossistema a partir da nossa base de clientes correntistas e não correntistas**.

Imagine uma plataforma que entende as necessidades muito além de *banking*, crédito, seguros e investimentos. Esse é o nosso **marketplace** que será lançado em 2021, uma iniciativa estratégica que fortalecerá o ecossistema que estamos construindo e que vai se diferenciar por incluir, além do digital, os nossos mais de 700 pontos de atendimento, o que possibilitará dentre muitas outras oportunidades, uma melhor otimização do espaço da loja, servindo de *showroom* para produtos de *sellers*, por exemplo. A nova plataforma terá um formato de *member get member* com *cash back*, o que permitirá criar uma rede exponencial, que prevê triplicar o número de usuários até o fim de 2021. Em complemento a este ecossistema, temos uma esteira de M&A com dezenas de oportunidades sendo avaliadas para incorporar *start ups* que façam sentido estrategicamente. Conectado a isso, lançaremos uma **plataforma de investimentos**, aumentando significativamente o portfólio atual de produtos de investimentos em canais reformulados para uma melhor experiência do cliente. Também prevemos a **ampliação do portfólio de seguros**, visando gerar valor com baixo custo para os clientes, assim como a possibilidade de contratação dos produtos nos canais digitais, como site e aplicativo.

Com um time extremamente engajado, conectado ao nosso propósito e capaz de executar essas transformações, iniciamos 2021 focados no desenvolvimento de novos produtos, serviços, canais e funcionalidades, o que vai impulsionar ainda mais o relacionamento de longo prazo com os nossos clientes e gerar um ciclo virtuoso de crescimento, ancorado em um portfólio cada vez mais completo e com condições mais atrativas para as pessoas terem uma vida melhor.

Agradecimentos. O Agibank agradece aos seus clientes, colaboradores, prestadores de serviços e parceiros pelo apoio, empenho, coragem, confiança e dedicação em mais um ano.

São Paulo, 11 de fevereiro de 2021.
A Diretoria

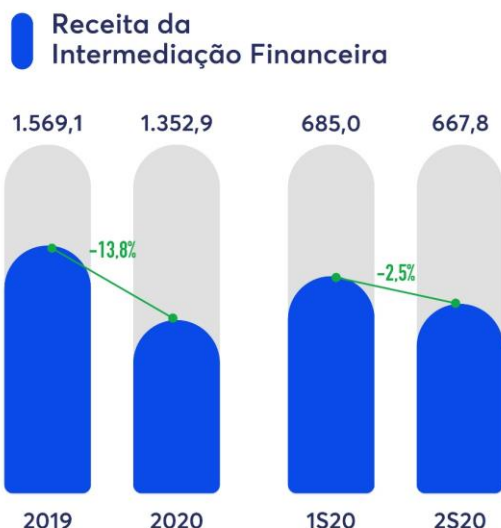
PRINCIPAIS INDICADORES

Em R\$ milhões, exceto quando indicado		2020	2019	2020/2019	2S20	1S20	2S20/1S20
DRE	Receita da Intermediação Financeira	1.352,9	1.569,1	-13,8%	667,8	685,0	-2,5%
	Despesas da Intermediação Financeira	(419,8)	(784,7)	-46,5%	(167,6)	(252,2)	-33,5%
	Resultado da Intermediação Financeira	933,1	784,5	18,9%	500,2	432,9	15,6%
	Despesas Operacionais	(788,5)	(681,0)	15,8%	(413,2)	(375,3)	10,1%
	Resultado Operacional	144,6	103,5	39,7%	87,0	57,6	51,0%
	Lucro Líquido	104,7	88,0	18,9%	66,0	38,7	70,6%
Desempenho	ROAE ⁽¹⁾ a.a. (%)	15,7%	17,8%	-2,1 p.p.	15,7%	21,9%	-6,2 p.p.
	ROAE ⁽¹⁾ a.a. (%) - Ajustado	18,4%	17,8%	0,6 p.p.	18,4%	21,9%	-3,5 p.p.
	ROAA ⁽²⁾ a.a. (%)	3,2%	3,6%	-0,4 p.p.	3,2%	4,3%	-1,1 p.p.
	ROAA ⁽²⁾ a.a. (%) - Ajustado	3,3%	3,6%	-0,3 p.p.	3,3%	4,3%	-1,0 p.p.
	Margem Financeira Líquida ⁽³⁾ a.a. (%)	32,2%	33,9%	-1,7 p.p.	32,2%	35,1%	-2,9 p.p.
	Índice de Eficiência Operacional ⁽⁴⁾ (%)	75,0%	49,2%	25,8 p.p.	74,4%	75,7%	-1,3 p.p.
	IEO ajustado ao risco ⁽⁵⁾ (%)	85,7%	87,8%	-2,1 p.p.	84,0%	87,6%	-3,6 p.p.
	Margem Líquida ⁽⁶⁾ (%)	11,2%	11,2%	0,0 p.p.	13,2%	8,9%	4,3 p.p.
Balanço	Patrimônio Líquido	810,3	525,3	54,3%	810,3	550,2	47,3%
	Ativos Totais	3.872,6	2.608,1	48,5%	3.872,6	2.763,7	40,1%
	Posição de Caixa	1.499,5	1.137,0	31,9%	1.499,5	1.115,4	34,4%
	Carteira de Crédito Bruta	2.248,0	1.665,4	35,0%	2.248,0	1.642,4	36,9%
	Alavancagem ⁽⁸⁾	2,8	3,2	-0,4 p.p.	2,8	3,0	-0,2 p.p.
	PCLD/Carteira de Crédito Bruta (%)	8,5%	26,4%	-17,9 p.p.	8,5%	14,0%	-5,5 p.p.
	NPL (> 90) (%)	9,7%	30,5%	-20,8 p.p.	9,7%	16,7%	-7,0 p.p.
	Índice de Basileia Prudencial (%)	12,5%	14,4%	-1,9 p.p.	12,5%	13,9%	-1,4 p.p.
	Índice de Basileia Ajustado ⁽⁹⁾ (%)	17,2%	14,4%	2,8 p.p.	17,2%	13,9%	3,3 p.p.
Outros	Nº de Clientes	2.775.137	2.572.287	7,9%	2.775.137	2.669.453	4,0%
	Nº de Contas	918.975	696.285	32,0%	918.975	805.139	14,1%
	Nº de Pontos de Atendimento	682	595	14,6%	682	614	11,1%

(1) ROAE = Lucro Líquido 12M / Patrimônio Líquido Médio. ROAE Ajustado desconsidera o aporte de capital ocorrido em Dezembro/2020; (2) ROAA = Lucro Líquido 12M / Ativo Médio. ROAA Ajustado desconsidera o aporte de capital ocorrido em Dezembro/2020; (3) Margem Financeira Líquida = Resultado Bruto da Int. Fin. 12M / Ativo Remunerável Médio; (4) Índice de Eficiência Operacional = (Desp. Adm. + Desp. com Pessoal + Desp. Trib. + Outras Despesas e Receitas Operacionais) / Resultado Bruto da Int. Fin. antes da PDD + Receitas de Prest. de Serviços + Rendas de Tarifas Bancárias; (5) IEO ajustado ao risco = (Desp. Adm. + Desp. com Pessoal + Desp. Trib. + Outras Despesas e Receitas Operacionais) / Resultado Bruto da Int. Fin. + Receitas de Prest. de Serviços + Rendas de Tarifas Bancárias; (6) Margem Líquida = Lucro Líquido / Resultado Bruto da Int. Fin.; (7) Patrimônio Líquido Ajustado desconsidera o aporte de capital ocorrido em Dezembro/2020; (8) Alavancagem = Carteira de Crédito Bruta / Patrimônio Líquido; (9) Índice de Basileia, de considerado parte do aporte da Vinci Partners de R\$ 200 milhões, aprovado em Assembleia e em processo de homologação pelo Banco Central.

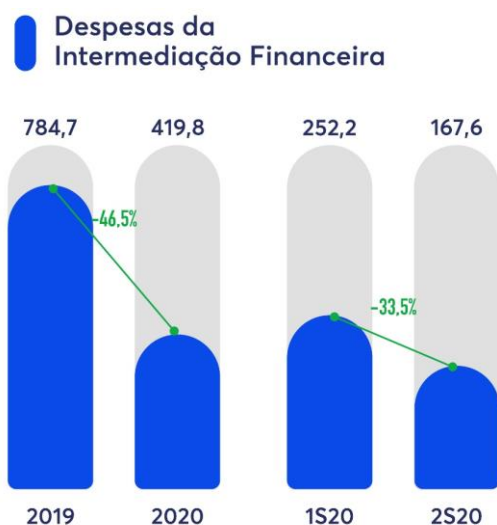
DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

RECEITA DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA



A Receita da Intermediação Financeira atingiu R\$ 1.352,9 milhões em 2020, o que representa uma retração de 13,8% em relação ao ano anterior, devido ao contínuo aumento de originação de linhas com menores risco e taxa nominal, como as de crédito e cartão consignados, além do movimento de redução de aproximadamente 20% das taxas de juros de crédito pessoal, impulsionado pelo aumento de participação da carteira de crédito pessoal para correntistas do banco. Outro fator que impactou na retração da Receita foi a queda da taxa Selic, que influenciou negativamente nos rendimentos das aplicações financeiras.

DESPESA DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA E CARTEIRA PASSIVA



A Despesa da Intermediação Financeira somou R\$ 419,8 milhões em 2020, representando uma redução de 46,5% em relação a 2019, principalmente em razão de uma menor Provisão para Devedores Duvidosos (PDD), refletindo o melhor mix de carteira e a melhor eficiência nas etapas de ciclo de crédito, desde a modelagem, concessão e manutenção das operações. Na visão semestral, o 2S20 também trouxe uma redução significativa das despesas de intermediação financeira (-33,5%) em relação ao 1S20, evidenciando os avanços ao longo do ano.

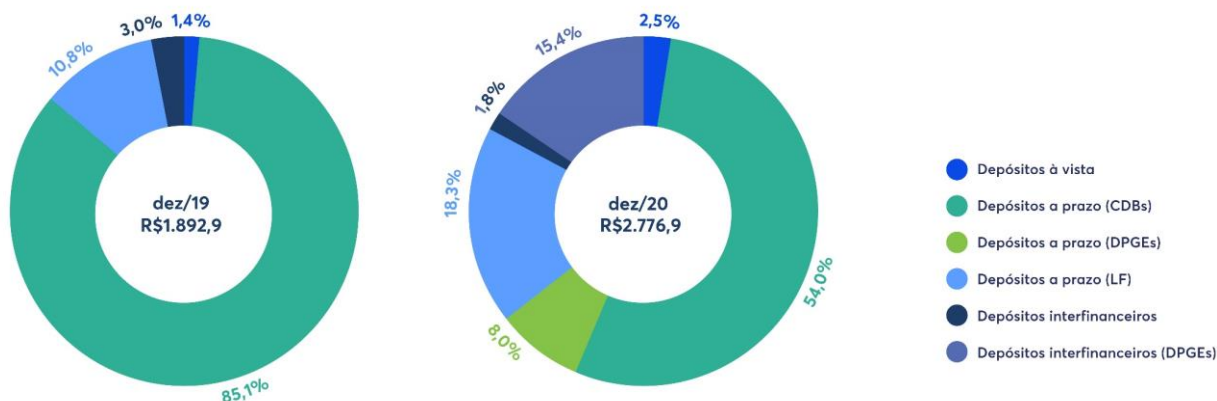
Com relação ao *funding*, o Banco possui uma estrutura de captação de recursos composta, principalmente, por captações por meio de CDBs, que é adequada ao perfil da sua carteira de crédito, a qual é gerida de forma conservadora, mantendo níveis confortáveis de liquidez.

O Agibank distribui os seus títulos emitidos através de mais de 40 plataformas e segue em um processo paulatino de diversificação de suas fontes de captação, o que se comprova salutar e eficiente em termos de desconcentração e custos, notadamente com a emissão de Letras Financeiras, pública, bilaterais e subordinada.

No início do ano, o Banco Central do Brasil emitiu resoluções com o objetivo de incrementar a liquidez no sistema financeiro brasileiro, com destaque para os Depósitos a Prazo com Garantia Especial (NDPGE) e para a Letra Financeira Garantida (LFG), esta última com um custo de Selic + 0,6% a.a. e como contraparte o próprio Banco Central. Somados, o NDPGE e a LFG trouxeram ao Banco um potencial de incremento de liquidez de aproximadamente R\$ 1,5 bilhões do qual foram utilizados R\$ 640,5 milhões em emissões de DPGE até dez/20 e R\$ 271,3 milhões em LFG.

O Agibank ainda avalia limites disponíveis para captações através de DPGE em 2021, sendo uma possível alternativa para redução de custos de captação e/ou manutenção do já confortável nível de liquidez.

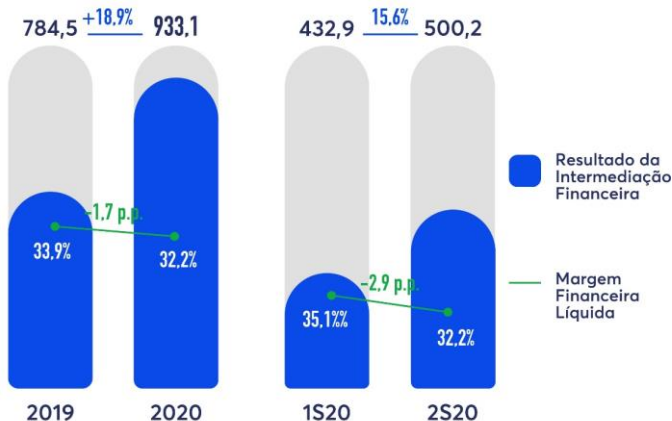
Breakdown da Carteira Passiva



Cabe destacar o incremento do volume de Depósitos à Vista, que atingiu R\$ 68,3 milhões em dez/20 (+259,9% YoY). Com o pagamento de benefícios oriundos, principalmente, do leilão do INSS, o Banco espera um avanço constante desta fonte, acompanhando o crescimento dessa base e dado o perfil destes clientes.

RESULTADO BRUTO DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA

Resultado da Intermediação Financeira



O Resultado Bruto da Intermediação Financeira totalizou R\$ 933,1 milhões em 2020, o que representa um avanço de 18,9% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 15,6% entre o segundo e primeiro semestres do ano, fruto das razões que levaram a uma redução das Despesas em proporção maior que a retração na Receita, conforme abordado anteriormente. A Margem Financeira Líquida anualizada, calculada ao relacionar o Resultado Bruto da Intermediação Financeira com os Ativos Remuneráveis, atingiu 32,2% em dezembro de 2020.

RECEITAS DE SERVIÇOS

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	2020	2019	2020/2019	2S20	1S20	2S20/1S20
Comissões	37,6	23,1	62,6%	23,4	12,0	94,9%
Taxas de Administração de Consórcios	2,9	4,7	-37,1%	1,4	1,5	-7,2%
Confecção de cadastro	11,7	13,9	-15,9%	6,0	5,6	7,4%
Anuidades	6,7	8,9	-24,9%	3,0	3,7	-17,1%
Rendas com outros serviços	16,4	10,6	54,6%	9,3	9,3	-0,4%
Total	75,4	61,2	23,1%	43,2	32,2	34,3%

As Receitas de Serviços, que representam as receitas de tarifas e de prestações de serviços, totalizaram R\$ 75,4 milhões em 2020 e R\$ 43,2 milhões no 2S20, o que representa um avanço de 23,1% em relação a 2019 e de 34,3% em relação ao primeiro semestre de 2020. A principal razão para este avanço foi o aumento das comissões sobre corretagem de seguros, após parceria anunciada ainda no primeiro semestre com a italiana Generali - um dos maiores grupos de gestão de ativos e top 5 global em seguros – com exclusividade para a comercialização do produto seguro vida em grupo para os próximos 6 anos. O resultado dessa parceria é um produto mais completo para o nosso cliente, com *upgrade* nos serviços e no valor das coberturas. No ano, nossos produtos de seguro de vida registraram acima de 70,0% de *cross-selling* com as operações de crédito.

DESPESAS OPERACIONAIS



As Despesas Operacionais líquidas apresentaram aumento de 15,8% em relação a 2019, atingindo R\$ 788,5 milhões no ano, fruto da aceleração nos investimentos em tecnologia e da expansão do número de pontos de atendimento.

O Índice de Eficiência Operacional (IEO) ajustado ao risco, cuja metodologia de cálculo é demonstrada a seguir, atingiu 85,7% em dezembro de 2020, uma queda de 2,4 p.p. em comparação com dezembro de

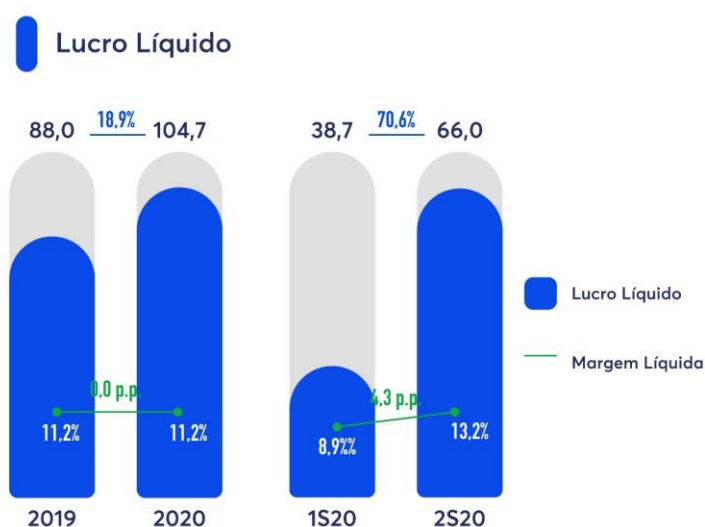
2019, principalmente em razão das menores despesas de PDD.

ÍNDICE DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	2020	2019	2020/2019	2S20	1S20	2S20/1S20
Despesas de Pessoal*	-190,1	-154,8	22,8%	-133,9	-56,2	138,3%
Outras Despesas Administrativas	-591,4	-495,0	19,5%	-276,8	-314,6	-12,0%
Despesas Tributárias	-81,4	-82,7	-1,5%	-46,4	-35,0	32,7%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	-1,0	-9,8	-89,8%	0,7	-1,7	-142,2%
Despesas Totais	-863,9	-742,2	16,4%	-456,4	-407,5	12,0%
Resultado de Interm. Financeira antes PDD	1.076,5	1.446,5	-25,6%	570,5	506,0	12,7%
Receitas de Prestação de Serviços	75,4	61,2	23,1%	43,2	32,2	34,3%
Receitas Totais	1.151,9	1.507,7	-23,6%	613,7	538,2	14,0%
Índice de Eficiência Operacional (IEO) (%)	75,0%	49,2%	25,8 p.p.	74,4%	75,7%	-1,3 p.p.
PDD	-143,4	-662,0	-78,3%	-70,3	-73,2	-3,9%
Resultado de Interm. Financeira	933,1	784,5	18,9%	500,2	432,9	15,6%
IEO ajustado ao risco (%)	85,7%	87,8%	-2,1 p.p.	84,0%	87,6%	-3,6 p.p.

*inclui a despesa com participações no resultado

LUCRO LÍQUIDO



O Lucro Líquido do Agibank, em 2020, foi de R\$ 104,7 milhões, um avanço de 18,9% comparado a 2019, com Margem Líquida de 11,2%. O resultado no 2S20 foi de R\$ 66,0 milhões, um aumento de 70,6% em comparação com o primeiro semestre de 2020.

A rentabilidade apresentada evidencia a capacidade do Agibank de se reinventar, orientado em obter a principalidade do cliente, e demonstra o sucesso atingido com a reorientação de sua estratégia referente ao *mix* da carteira de crédito.

DIVIDENDOS E JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO

Em abril, junho e setembro de 2020, a Diretoria do Banco aprovou a destinação de lucros para o pagamento de juros sobre capital próprio, em conformidade com a Resolução CMN nº 4.820 de 29 de maio de 2020, que limitava tal pagamento ao montante equivalente ao dividendo mínimo obrigatório, ou seja, 25% do lucro líquido do exercício. Em 23 de dezembro de 2020, foi aprovada a Resolução CMN nº 4.885 que alterou o limite de pagamento a 30% do lucro líquido ajustado, o que permitiu recalculer os montantes destinados ao limite da aplicação da TLP sobre o saldo das contas do Patrimônio Líquido. Dessa forma, foram destinados montantes adicionais, totalizando R\$ 27,1 milhões em 2020.

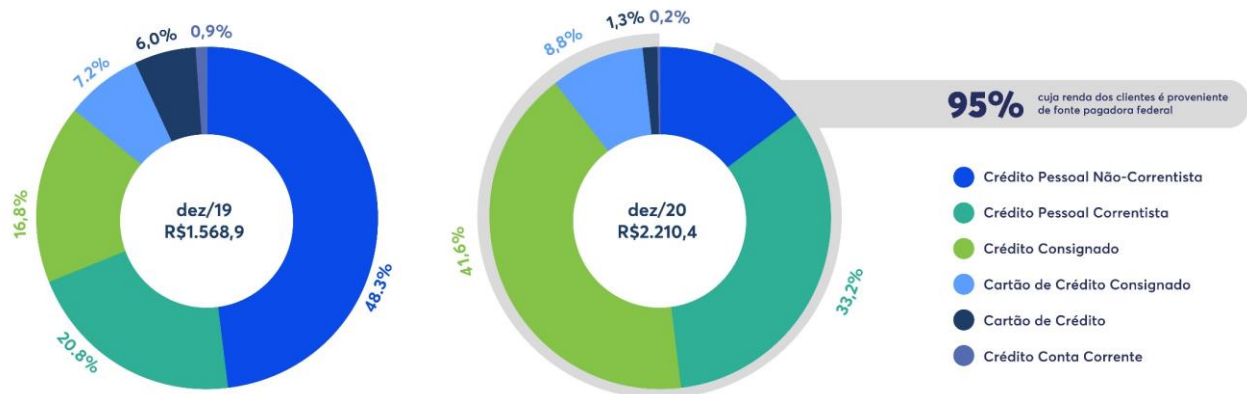
ANÁLISE DAS OPERAÇÕES DE CRÉDITO

CARTEIRA DE CRÉDITO

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	Carteira			Var. %	
Carteira de Crédito	dez/20	jun/20	dez/19	dez/20 x jun/20	dez/20 x dez/19
Crédito Pessoal	1.063,3	951,4	1.084,7	11,8%	-2,0%
Crédito Pessoal Correntista	734,3	491,0	327,0	49,5%	124,6%
Crédito Pessoal Não-Correntista	329,0	460,4	757,7	-28,5%	-56,6%
Crédito Consignado	920,3	446,0	263,0	106,3%	249,9%
Cartão de Crédito Consignado	194,7	172,8	113,0	12,7%	72,3%
Cartão de Crédito	27,9	37,4	93,4	-25,6%	-70,2%
Crédito Conta Corrente	4,2	5,8	14,8	-28,8%	-72,0%
Total de Operações de Crédito	2.210,4	1.613,5	1.568,9	37,0%	40,9%
Títulos e Créditos a Receber	37,7	28,9	96,4	30,5%	-60,9%
Total Carteira de Crédito Bruta	2.248,0	1.642,4	1.665,4	36,9%	35,0%
PCLD - Operações de Crédito	(187,5)	(225,1)	(413,6)	-16,7%	-54,7%
PCLD - Títulos e Créditos a Receber	(1,0)	(0,8)	(3,6)	21,4%	-73,2%
Total Carteira de Crédito Líquida	2.059,6	1.416,4	1.248,2	45,4%	65,0%

Em 31 de dezembro de 2020, a Carteira de Crédito Bruta somava R\$ 2,248,0 milhões, com aumento de 35,0% em relação a dezembro de 2019 e de 36,9% em comparação com junho de 2020. Novamente, os destaques ficam por conta dos crescimentos das carteiras de Crédito Pessoal Correntista e Crédito Consignado, que somadas à carteira de Cartão de Crédito Consignado, representam 83,7% do total da carteira de crédito (*versus* 44,8% em dezembro de 2019 e 68,8% em junho de 2020). Vale destacar que, em dezembro de 2020, aproximadamente 95,0% da carteira de crédito contava com órgãos federais como contraparte, o que reduz sensivelmente o risco do portfólio. A Carteira de Crédito, líquida da provisão para créditos de liquidação duvidosa, somou R\$ 2.059,6 milhões, sendo 65,0% e 45,4% superior as posições de dezembro de 2019 e junho de 2020, respectivamente.

Breakdown da Carteira de Crédito



QUALIDADE DA CARTEIRA DE OPERAÇÕES DE CRÉDITO

Em R\$ milhões, exceto quando indicado		Carteira			Provisão			Breakdown		
Rating	% de provisão	dez/20	jun/20	dez/19	dez/20	jun/20	dez/19	dez/20	jun/20	dez/19
A	0,5%	1.876,1	1.230,1	904,2	(9,4)	(6,2)	(4,5)	85%	76%	58%
B	1%	38,3	33,9	76,4	(0,4)	(0,3)	(0,8)	2%	2%	5%
C	3%	46,7	41,0	61,2	(1,4)	(1,2)	(1,8)	2%	3%	4%
D	10%	34,8	39,3	49,2	(3,5)	(3,9)	(4,9)	2%	2%	3%
E	30%	29,9	39,2	57,3	(9,0)	(11,8)	(17,2)	1%	2%	4%
F	50%	27,8	36,3	49,1	(13,9)	(18,2)	(24,5)	1%	2%	3%
G	70%	22,8	33,5	39,2	(16,0)	(23,5)	(27,4)	1%	2%	2%
H	100%	134,0	160,1	332,4	(134,0)	(160,1)	(332,4)	6%	10%	21%
Total		2.210,4	1.613,5	1.568,9	(187,5)	(225,1)	(413,6)	100%	100%	100%

GESTÃO DE CAPITAL

ÍNDICE DE BASEILEIA

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	dez/20	jun/20	dez/19
Patrimônio de Referência Nível I	501,9	480,4	467,2
Capital Principal	501,9	480,4	467,2
Patrimônio de Referência (PR)	552,0	527,8	499,3
Patrimônio de Referência Nível II	50,0	47,4	32,1
Parcela de risco de crédito (RWAc)	1.684,6	1.235,5	1.221,1
Parcela de risco de mercado (RWAm)	26,8	0,7	11,0
Parcela de risco operacional (RWAo)	2.696,7	2.515,1	2.236,4
Ativos Ponderado pelo Risco (RWA)	4.408,1	3.751,3	3.468,5
Risco Banking (RBAN)	42,1	12,1	152,9
Índice de Basileia (PR/RWA)	12,5%	14,1%	14,4%
Índice de Basileia Amplo (PR/(RWA+RBAN))	12,4%	14,0%	13,8%

O Índice de Basileia atingiu 12,5% em dezembro de 2020, uma retração em relação ao ano anterior, principalmente em razão da ampliação da carteira de crédito. Se considerado parte do aporte da Vinci Partners de R\$ 200 milhões, aprovado em Assembleia e em processo de homologação pelo Banco Central, o **Índice de Basileia seria de 17,1%**.

GESTÃO DE LIQUIDEZ

LIQUIDITY COVERAGE RATIO (LCR) e POSIÇÃO DE CAIXA

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	dez/20	jun/20	dez/19
Ativos de Alta Liquidez	924,7	829,9	748,8
Saídas Potenciais de Caixa	12,9	11,8	19,1
LCR (%)	7189,5%	7040,1%	3919,1%
Posição de Caixa	1.499,5	1.115,4	1.137,0

O LCR demonstra a capacidade do Banco de absorver um cenário de estresse com seus ativos de alta liquidez. Os valores são calculados com base na metodologia definida pela regulamentação do BACEN, em linha com as diretrizes internacionais da Basileia III.

Em dezembro de 2020, o LCR atingiu 7.189,5%, um avanço de 3.270,4 p.p. em relação a dezembro de 2019, colocando o Banco em uma posição de liquidez bastante confortável.

A posição de Caixa do Banco atingiu R\$ 1.499,5 milhões em dezembro de 2020, um avanço de 31,9% em relação ao saldo de dezembro de 2019 e de 34,4% em relação ao primeiro semestre de 2020.

GERENCIAMENTO DE RISCOS

O Agibank possui uma estrutura de gerenciamento de riscos, controles internos e compliance, com uma equipe exclusiva para essa finalidade, que tem a responsabilidade de manter os processos mapeados e em conformidade com as normas, e sistemas modernos para medir, monitorar, avaliar e mitigar continuamente as exposições da instituição.

Seguindo as melhores práticas para gestão de riscos, o Agibank realiza medição e monitoramento dos riscos de conformidade, operacional, crédito, mercado, liquidez e gestão de capital, mediante cálculos e indicadores específicos.

ESTRUTURA ACIONÁRIA

O capital social do Agibank, em 31 de dezembro de 2020, era composto por 416.551.753 ações ordinárias, 17.030.139 ações preferenciais Classe A (PNA), 145.674.473 ações preferenciais Classe B (PNB), 77.235.516 ações preferenciais Classe C (PNC), e 10.000 ações preferenciais Classe D (PND), todas nominativas e sem valor nominal. Desse montante, o valor de R\$ 200 milhões, correspondente a aumento de capital social realizado pela Companhia em dezembro de 2020, mediante a emissão de 77.235.516 ações preferenciais Classe C, encontra-se pendente de homologação pelo BACEN.

OUVIDORIA

O Agibank dispõe de estrutura de Ouvidoria que tem como função ser o canal de comunicação entre a instituição e seus clientes, visando solucionar questões não atendidas por outros canais e propor medidas corretivas nos processos e procedimentos, a partir da análise das demandas recebidas.

AVISO LEGAL

As afirmações contidas neste documento relacionadas à perspectivas sobre os negócios, projeções sobre resultados operacionais e financeiros e aquelas relacionadas à perspectivas de crescimento do Banco Agibank S.A. são meramente projeções e, como tais, são baseadas exclusivamente nas expectativas da Diretoria sobre o futuro dos negócios. Estas expectativas dependem, substancialmente, das condições de mercado, do desempenho da economia brasileira, do setor e dos mercados internacionais e, portanto, estão sujeitas à mudança sem aviso prévio. Todas as variações aqui apresentadas são calculadas com base nos números em milhares de reais, assim como os arredondamentos.

SOBRE O AGIBANK

O Agibank é um banco obstinado pelo cliente e que incentiva diariamente os seus 4 mil empreendedores a ter atitude de dono, na crença de que colaboradores felizes são capazes de transformar e fazer o dia a dia das pessoas melhor. Digital sempre e presencial quando o cliente precisa, oferece produtos e serviços simples e acessíveis para descomplicar a vida financeira de milhares de brasileiros. Para quem prefere resolver tudo digitalmente tem aplicativo, internet banking, chat e uma central de relacionamento sempre disponível. Para quem não abre mão do atendimento olho no olho são mais de 700 pontos de atendimento em todo o Brasil. No portfólio, serviços de conta corrente sem taxa de manutenção, cartão de débito e crédito, linhas de crédito, investimentos, consórcios e seguros. Por meio de uma rede de parceiros, disponibiliza mais de 30 mil terminais para saque e mais de 2 milhões de estabelecimentos credenciados para pagamento via QR Code.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

ri@agibank.com.br
+55 51 3921 1301 / 1110

THIAGO SOUZA SILVA
CFO & IRO
thiago.ssilva@agibank.com.br

FELIPE GASPAR OLIVEIRA
Investor Relations Manager
felipe.oliveira1@agibank.com.br

CASSIANO DE MATTIA TRAMONTIN
Investor Relations Analyst
cassiano.tramontin@agibank.com.br

Balanço Patrimonial | Ativo Consolidado

(Em milhares de reais)

ATIVO	dez/20	jun/20	dez/19	dez/20 x jun/20	dez/20 x dez/19
Circulante	2.526.907	2.011.945	2.078.648	25,6%	21,6%
Disponibilidades	121.132	55.085	21.596	119,9%	460,9%
Aplicações interfinanceiras de liquidez	404.906	773.315	756.077	-47,6%	-46,4%
TVM e instrumentos financeiros derivativos	611.494	45.451	161.514	1245,4%	278,6%
Relações intefinanceiras	3.237	550	2.150	488,5%	50,6%
Operações de crédito	1.464.217	1.260.561	1.375.794	16,2%	6,4%
Valores a receber sociedades ligadas	265	3.971	5.079	-93,3%	-94,8%
Títulos de créditos a receber	37.665	28.866	96.448	30,5%	-60,9%
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(169.689)	(214.545)	(404.542)	-20,9%	-58,1%
Provisão para outros créditos de liquidação duvidosa	(961)	(792)	(3.591)	21,3%	-73,2%
Impostos e contribuições a recuperar	14.386	16.553	24.638	-13,1%	-41,6%
Devedores diversos	34.902	38.748	39.744	-9,9%	-12,2%
Despesas antecipadas	5.353	4.182	3.741	28,0%	43,1%
Realizável a Longo Prazo	1.215.441	662.683	461.662	83,4%	163,3%
TVM e instrumentos financeiros derivativos	361.936	241.561	197.807	49,8%	83,0%
Operações de crédito	746.174	352.960	193.462	111,4%	285,7%
Títulos de créditos a receber	5	2	2	150,0%	150,0%
Recursos a receber de grupos encerrados	2.627	2.534	2.553	3,7%	2,9%
Devedores por depósitos em garantia	20.864	2.593	2.231	704,6%	835,2%
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(17.768)	(10.614)	(9.390)	67,4%	89,2%
Créditos tributários	85.520	68.057	70.746	25,7%	20,9%
Despesas antecipadas	6.836	5.590	4.251	22,3%	60,8%
Devedores diversos	9.247	-	-	-	-
Permanente	130.240	89.275	67.839	45,9%	92,0%
Investimentos	45	34	34	32,4%	32,4%
Imobilizado	25.255	11.999	11.288	110,5%	123,7%
Intangível	104.940	77.242	56.517	35,9%	85,7%
TOTAL ATIVO	3.872.588	2.763.903	2.608.149	40,1%	48,5%

Balanço Patrimonial | Passivo Consolidado

(Em milhares de reais)

PASSIVO	dez/20	jun/20	dez/19	dez/20 x jun/20	dez/20 x dez/19
Circulante	1.127.305	869.269	1.115.304	29,7%	1,1%
Depósitos a vista	68.318	46.053	26.285	48,3%	159,9%
Depósitos interfinanceiros	78.810	10.780	50.088	631,1%	57,3%
Depósitos a prazo	349.457	369.013	881.586	-5,3%	-60,4%
Carteira própria	2.499	-	-	-	-
Recursos de aceites cambiais	-	-	233	-	-
Recursos de letras imobiliárias, hipotecárias, de crédito	447.872	253.210	5.438	76,9%	8136,0%
Relações interfinanceiras	-	657	-	-	-
Obrigações por empréstimos	2.002	-	-	-	-
Cobrança e arrecadação de tributos e assemelhados	7	8	798	-12,5%	-99,1%
Sociais e estatutárias	23.529	7.791	27.354	202,0%	-14,0%
Negociação e intermediação de valores	-	34	-	-	-
Fiscais e previdenciárias	32.901	24.743	25.352	33,0%	29,8%
Obrigações por recursos de consorciados- grupos encerrados	696	870	514	-20,0%	35,4%
Outros passivos	121.214	156.110	97.656	-22,4%	24,1%
Exigível a Longo Prazo	1.934.976	1.344.155	967.355	44,0%	100,0%
Depósitos a prazo	1.373.045	1.103.514	730.257	24,4%	88,0%
Depósitos interfinanceiros	399.723	72.529	-	451,1%	-
Recursos de letras imobiliárias, hipotecárias, de crédito	-	51.724	167.225	-	-
Recursos pendentes de recebimento-cobrança judicial	2.627	2.534	2.553	3,7%	2,9%
Obrigações por empréstimos	4.000	-	-	-	-
Instrumentos de dívida elegíveis a capital	57.204	54.224	32.068	5,5%	78,4%
Outros passivos	98.377	59.630	35.252	65,0%	179,1%
Participação de acionistas não controladores	415	270	170	53,7%	144,1%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	809.892	550.209	525.320	47,2%	54,2%
Capital social	531.080	320.388	326.927	65,8%	62,4%
Reservas de capital	9.896	11.436	11.436	-13,5%	-13,5%
Reservas de lucros	270.988	219.140	193.458	23,7%	40,1%
Ajuste a valor de mercado - TVM	(2.809)	(755)	38	272,1%	-7492,1%
(-)Ações em tesouraria	-	-	(6.539)	-	-
Lucros acumulados	737	-	-	-	-
TOTAL PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	3.872.588	2.763.903	2.608.149	40,1%	48,5%

Demonstração do Resultado – Consolidado

(Em milhares de reais)

DRE	2020	2019	2020/2019	2S20	1S20	2S20/1S20
RECEITAS DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	1.352.875	1.569.119	-13,8%	667.828	685.047	-2,5%
Receita de operações de crédito	1.297.451	1.476.344	-12,1%	654.997	642.454	2,0%
Receitas de aplicações interfinanceiras de liquidez	17.577	38.480	-54,3%	4.802	12.775	-62,4%
Resultado de títulos e valores mobiliários	11.352	14.474	-21,6%	5.485	5.867	-6,5%
Resultado com instrumentos derivativos	(1.232)	(5)	24540,0%	(807)	(425)	89,9%
Resultado operação de câmbio	542	54	903,7%	36	506	-92,9%
Resultado da venda de ativos financeiros	27.185	39.772	-31,6%	3.315	23.870	-86,1%
DESPESAS DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	(276.349)	(122.642)	125,3%	(94.536)	(181.813)	-48,0%
Despesas de captação	(94.254)	(122.526)	-23,1%	(46.870)	(47.384)	-1,1%
Operações por empréstimos e repasses	(57)	(116)	-50,9%	(57)	-	-
Resultado da venda de ativos financeiros	(182.038)	-	-	(47.609)	(134.429)	-64,6%
RESULTADO DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	1.076.526	1.446.477	-25,6%	573.292	503.234	13,9%
PROVISÕES PARA PERDAS ESPERADAS ASSOCIADAS AO RISCO DE CRÉDITO	(143.413)	(662.014)	-78,3%	(73.061)	(70.352)	3,9%
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(146.043)	(661.153)	-77,9%	(72.892)	(73.151)	-0,4%
Provisão para outros créditos	2.630	(861)	-405,5%	(169)	2.799	-106,0%
RESULTADO BRUTO DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	933.113	784.463	18,9%	500.231	432.882	15,6%
DESPESAS OPERACIONAIS	(770.930)	(670.895)	14,9%	(396.150)	(374.780)	5,7%
Receita de prestação de serviços	52.571	36.732	43,1%	31.315	21.256	47,3%
Rendas de tarifas bancárias	22.791	24.510	-7,0%	11.887	10.904	9,0%
Despesas com pessoal	(172.527)	(144.695)	19,2%	(116.865)	(55.662)	110,0%
Despesas administrativas	(591.392)	(495.028)	19,5%	(276.801)	(314.591)	-12,0%
Despesas tributárias	(81.378)	(82.656)	-1,5%	(46.411)	(34.967)	32,7%
Outras despesas e receitas	(995)	(9.758)	-89,8%	725	(1.720)	-142,2%
Resultado não operacional	308	760	-59,5%	235	73	221,9%
RESULTADO ANTES DA TRIBUTAÇÃO	162.491	114.328	42,1%	104.316	58.175	79,3%
Imposto de renda e contribuição social corrente	(39.222)	(16.506)	137,6%	(28.239)	(10.983)	157,1%
Imposto de renda e contribuição social diferido	(780)	434	-279,7%	4.533	(5.313)	-185,3%
Participações no resultado	(17.589)	(10.094)	74,3%	(14.490)	(3.099)	367,6%
Participação de acionistas não controladores	(225)	(134)	67,9%	(125)	(100)	25,0%
LUCRO LÍQUIDO	104.675	88.028	18,9%	65.995	38.680	70,6%