



Agibank Campus



Home Office



3T20

Relatório da Administração

Agibank Lab



Global Experience



Relatório da Administração

Porto Alegre, 11 de novembro de 2020 – O Banco Agibank S.A. (“Banco” ou “Agibank”), banco digital *omnichannel* que oferece soluções para melhorar o dia a dia e facilitar a vida financeira das pessoas, anuncia seus **resultados do terceiro trimestre de 2020 (3T20)** e do **acumulado dos nove meses de 2020 (9M20)**. 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

- Em linha com a estratégia de **banco de relacionamento**, mais de **230 mil clientes já recebem seu benefício ou salário pelo Agibank** em set/20, um **crescimento de 250%** em relação ao mesmo período do ano anterior, conferindo principalidade e oportunidades de *cross-selling*;
- Volume de **transações digitais** aumentou **113,3%** no **3T20** comparado ao 3T19, indicando um avanço significativo na utilização dos produtos e serviços do Banco pelos clientes, acompanhado de uma redução de **35,5%** no **custo por transação**, indicando a captura de ganhos de escala;
- O nosso **NPS (Net Promoter Score)** atingiu **75 pontos** no mês de setembro, o que é substancialmente acima da média do setor bancário;
- **Carteira de Crédito** atingiu **R\$ 1.868,1 milhões** no período, avanço de **14,6%** em relação ao saldo de set/19, com destaque para as carteiras de crédito pessoal para correntistas (**+125,7%**), crédito consignado (**+168,7%**) e cartão de crédito consignado (**+56,7%**);
- A parcela da **carteira de crédito cuja renda dos clientes é proveniente do governo federal** atingiu **93,2% do portfólio** total em set/20;
- Redução de **24,3%** da **taxa média de juros do crédito pessoal não consignado** em set/20, comparada ao mesmo período do ano anterior;
- **A inadimplência diminuiu no período**, medida tanto pelo **NPL (E-H)** que passou de 34,6% da carteira de crédito bruta em set/19 para **15,0% em set/20**, ou seja, menos da metade do patamar do ano anterior, tanto pela **PCLD** que, em set/19, representava 30,2% da carteira de crédito bruta, e que atingiu **13,5% em set/20**, o que representa uma redução expressiva de 16,7 p.p.;
- **Resultado de Intermediação Financeira** atingiu **R\$ 233,4 milhões**, o que representa um aumento de **15,4%** em relação ao 3T19;
- **Receita de Serviços** cresceu **50,0%** no 3T20, principalmente em razão do aumento das comissões oriundas da distribuição de produtos de seguros, com mais de **300 mil vidas seguradas** em set/20;
- **Lucro Líquido** totalizou **R\$ 32,0 milhões** no 3T20 (**+72,2% y/y**), e **R\$ 70,7 milhões** no acumulado dos nove meses (**+117,7% 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** de **23,3%** e um **ROAA** de **4,8%**;
- **Índice de Basileia** de **13,2%** e **LCR** de **3.247,0%** ilustram as satisfatórias posições de capital e liquidez da instituição, respectivamente;
- **Patrimônio Líquido** atingiu **R\$ 591,2 milhões** no período (**+19,8% y/y**) e a posição de **Caixa** do Banco atingiu **R\$ 913,3 milhões** em set/20.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O terceiro trimestre de 2020 foi marcado por importantes *milestones* estratégicos, financeiros e operacionais, os quais temos a satisfação de compartilhar aqui: 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; realizamos o Agibank Experience Live reunindo mais de 3.000 mil colaboradores virtualmente para reafirmar os nossos valores: **PESSOAS + CLIENTES + EMPREENDEDORISMO**; 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 foi conquistado mantendo rentabilidade e acelerando o ritmo de crescimento, alcançando um ROAE de 23,3% (+140bps *versus* 2T20) e 1,6 milhão de clientes, sendo mais da metade destes clientes correntistas. E o mais importante: ainda com a pandemia presente em nosso País, seguimos cuidando das nossas pessoas e dos nossos clientes nesse momento tão complexo, ampliando serviços e canalidade para tornar viável e cada vez mais presente o nosso propósito de **fazer o dia a dia das pessoas melhor**.

Aporte de Capital. Após primeira rodada de captação primária de *equity* no mercado, anunciamos a **Vinci Partners** como 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. “A Vinci está muito entusiasmada em colaborar com a próxima etapa de crescimento do Agibank. Identificamos no banco uma visão estratégica única, uma forte cultura centrada no cliente e um histórico muito consistente de resultados. Esperamos poder contribuir na construção de um banco sem paralelo”, afirma Gabriel Felzenszwalb, sócio da Vinci Partners. Os recursos serão 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 Vinci, que atua de forma independente e global, conta com mais de 210 profissionais e possui aproximadamente R\$ 46 bilhões sob gestão em diferentes classes de ativos. A operação foi submetida para aprovação do Banco Central.



Nossos sonhos já não cabem em um só lugar. As transformações que atingiram o mundo todo nos últimos meses provocaram muitas mudanças, inclusive nos modelos de trabalho, que ficaram mais flexíveis e criativos. Adicionando a esse cenário as projeções de crescimento que temos pela frente, concluímos que precisávamos ampliar e redefinir o **conceito de sede no Agibank**. Por isso, anunciamos que a partir do primeiro trimestre de 2021, nossos colaboradores contarão com novas opções de locais de trabalho presenciais, além de modelos híbridos e a possibilidade de adoção do *home office* permanente. O banco deixará a sua atual sede no bairro Moinhos de Vento em Porto Alegre e implantará o **Agibank Lab no Instituto Caldeira**, também em Porto Alegre, e o **Agibank Campus em Campinas/SP**, cidade referência quando o assunto é inovação e negócios. 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. Já o Agibank Campus ficará localizado em Campinas/SP, ao lado do aeroporto de Viracopos, em um espaço inovador no estado de São Paulo. 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, aparecendo em primeiro lugar no ranking *Connected Smart Cities*, de 2019. 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 totalmente aderente as práticas ESG de sustentabilidade.



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

Além disso, oficializamos a opção de **home office** permanente após experimentarmos ao longo dos últimos meses a eficácia do modelo, que se mostrou viável para a grande maioria das pessoas e proporciona ao colaborador maior flexibilidade e uma melhor gestão das tarefas diárias. Por fim, lançamos também o **Agibank Global Experience**, estabelecendo uma política que permite ao colaborador morar fora do País e seguir trabalhando conosco ao mesmo tempo que busca novos conhecimentos, habilidades e uma experiência de vida única. Todas essas mudanças vêm para garantir mais liberdade de escolha e uma melhor jornada para as nossas pessoas, que juntas entregam a melhor experiência de banco digital *omnichannel* para os 50+: esse é o nosso futuro, esse é o futuro da nossa comunidade.

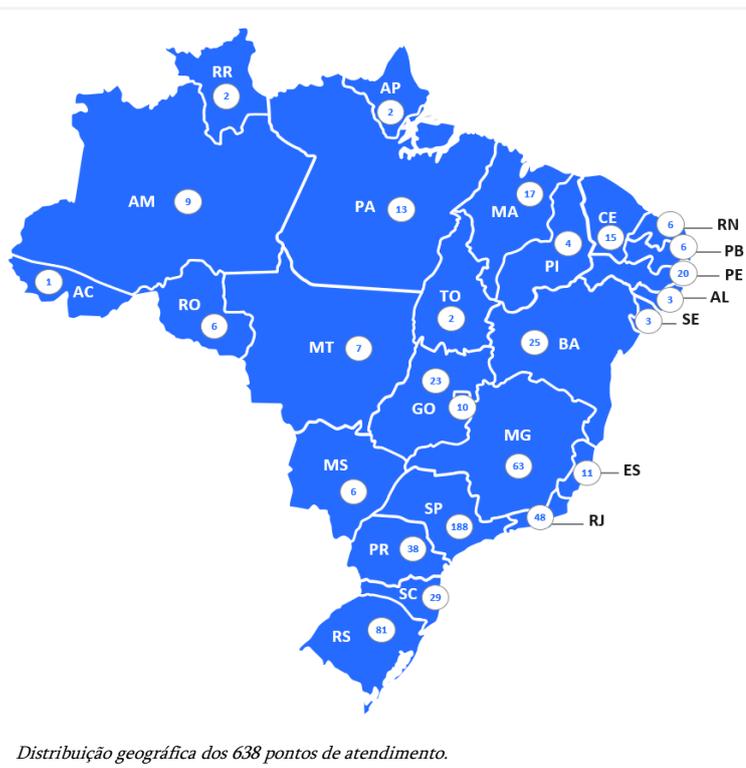
Agibank Experience Live. Por meio de um evento ao vivo sem paralelo na história do banco, reunimos virtualmente mais de 3.000 colaboradores para o **Agibank Experience Live**. A ação foi marcada pela celebração das nossas conquistas ao longo do ano, pela homenagem aos que completaram 5 e 10 anos de empresa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

- **PESSOAS** – somos obstinados pelas pessoas e acreditamos no seu desenvolvimento.
- **CLIENTES** – temos obstinação genuína pelos nossos clientes.
- **EMPREENDEDORISMO** – acreditamos na atitude empreendedora e incentivamos o espírito de dono.



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

Omnichannel. 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 esta jornada fluida, sem fricção. Em setembro, estávamos presentes fisicamente em todas as cidades brasileiras com mais de 100 mil habitantes, com 638 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.



Distribuição geográfica dos 638 pontos de atendimento.

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.

NPS e Digitalização. Na nossa concepção, a melhor experiência de atendimento é a que envolve e inclui. 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 o comportamento das gerações, sabendo que o uso das soluções não será o mesmo para todos. Por isso, no Agibank, o que mais fazemos é pensar na experiência, seja no físico ou no digital. Quando

tratamos do nosso público-alvo – pessoas 50+, especialmente em cortes inferiores de renda - isso tem ainda mais impacto, pois não podemos apenas aplicar tecnologia sem empreender esforços para inclui-los digitalmente e ajudá-los a lidar melhor com o dinheiro. *“Mais uma vez: não importa o canal. O que faz a diferença é saber ouvir, acolher cada demanda como se fosse a única e transformar dados em informações para construir a melhor jornada para o cliente, o que passa sim por tecnologia e humanização dessa relação.”* afirma Glauber Correa, Diretor de Negócios do Agibank. Assim, os nossos mais de 2.000 consultores - colaboradores exclusivos do Agibank que têm uma profunda identificação com o cliente - têm um papel cada vez mais fundamental: atendê-lo 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. Os resultados já estão aparecendo: o nosso **NPS** (*Net Promoter Score*) nesse recorte de público atingiu **75 pontos** no mês de setembro, o que é substancialmente acima da média do setor bancário. Além disso, o nosso índice de uso de canais digitais no público 50+ é de 45%, frente a uma média global de 8%.

Reconhecimentos importantes ao longo do trimestre também colocaram o Agibank em evidência nesse cenário nacional de transformação digital do setor financeiro, atestando a qualidade no atendimento ao cliente, que está sempre no centro de todas as iniciativas estratégicas promovidas.

GPTW. Fazer o dia a dia das pessoas melhor começa aqui dentro. Pelo segundo ano consecutivo fomos certificados pelo GPTW como um excelente lugar para trabalhar. Além disso, ficamos em 8º lugar entre as melhores instituições financeiras do Brasil ([acesse o vídeo de divulgação](#)).

Prêmio CONAREC. O Agibank foi o vencedor do 7º Prêmio CONAREC na categoria Bancos Digitais. O prêmio é um reconhecimento a empresas que se destacam 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.

ESG (Environment, Social and Governance). Em linha com as melhores práticas de *disclosure*, seguimos divulgando de forma integrada aos resultados trimestrais, os nossos avanços nas frentes ambiental, social e de governança. É importante ressaltar que, mesmo abordando este tema em uma sessão dedicada com o objetivo de dar *zoom in* em cada uma das nossas ações, as práticas ESG estão incorporadas em todas as nossas ações e decisões.

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. A partir desses norteadores, fica clara a conexão entre o que nos move e o tripé ESG, o que nos faz atuar cada vez mais orientados pela sigla.

- Environment.** 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 verde para a prática de exercícios 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.



Agibank Campus: pontos para abastecimento de veículos elétricos.

Além disso, seguimos implementando a **jornada *paperless***, que trará como consequência uma experiência ainda melhor em nossos ambientes físicos. 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.

- Social.** 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.**

Isso passa também por incentivar momentos inspiradores e de aprendizado para esse público. Incentivamos o MaturiDay ([link da gravação do evento](#)) - iniciativa que conecta empreendedores e profissionais 50+ para trocar experiências e aprendizados sobre o mercado, qualidade de vida e o mundo digital - possibilitando que o evento fosse totalmente gratuito para os participantes e que uma parte da renda fosse doada para a Liga Solidária, instituição que promove cursos de digitalização para idosos em situação vulnerabilidade social. O MaturiDay é o maior evento de *networking* com foco em empreendedorismo e negócios para pessoas 50+ do Brasil.



Além da nossa obstinação pelos clientes, entendemos que o Agibank só atingirá seus objetivos de médio e longo prazo, de forma sustentável, cuidando do seu principal ativo: as pessoas. Nosso modelo ágil proporciona horizonte de crescimento e espaço para o intraempreendedorismo dos nossos colaboradores. Tão importante quanto é a busca por diversidade e igualdade de oportunidades. Um dado que nos orgulha muito é a participação de mulheres no quadro de colaboradores, que é de 73%. Além disso, as mulheres ocupam 66% do total de cargos de liderança do Agibank. Nessa direção, anunciamos uma parceria com a MamaJobs: uma startup fundada em 2019, com o objetivo de transformar o cenário de contratações de mulheres mães. A empresa auxilia mães na recolocação no mercado buscando empresas que, como o Agibank, acreditam que a maternidade não é um empecilho para a carreira. Com a parceria, passamos a receber indicações de currículos de mães que estejam em busca de uma oportunidade. No dia 3 de agosto, comemoramos a nossa primeira contratação via MamaJobs.



Parceria entre Agibank e MamaJobs.

Em edição especial do Agibank Experience Live, promovemos o Dia da Inovação, onde discutimos virtualmente a conexão desse tema com o nosso público-alvo, protagonizada por especialistas e colaboradores. A live foi aberta ao público em geral, o que aumentou ainda mais troca de ideias e interações ([acesse a gravação da live](#)).

AGIBANK EXPERIENCE LIVE EDIÇÃO DIA DA INOVAÇÃO

TRAZENDO PROVOCAÇÕES
 DIA 1º FOI O DIA DA INOVAÇÃO E RESOLVEMOS COMEMORAR AS PESSOAS EM TODO O MUNDO ESTÃO VIVENDO MAIS O RITMO DE ENVELHECIMENTO DA POPULAÇÃO E CADA VEZ MAIOR.
 EM 2050, ESPERA-SE QUE A POPULAÇÃO MUNDIAL, COM 60 ANOS OU MAIS CHEGUE A 2 BILHÕES DE PESSOAS.
 O NOSSO SONHO É FACILITAR A VIDA FINANCEIRA DAS PESSOAS, FAZER SOLUÇÕES QUE RESOLVAM PROBLEMAS.
 DANTE ROMAN: INOVAÇÃO COMO UM MEIO PRA FACILITAR A VIDA DAS PESSOAS MAIS MADURAS.
 ECONOMIA PRATEADA E O MERCADO TRILIONÁRIO QUE NINGUÉM ESTÁ VENDO.
 LAYLA VALLIAS: NO BRASIL, OS MADUROS CONSUMEM 2 TRILHÕES DE REAIS. SÃO CONSUMIDORES INVISÍVEIS.
 TEMOS QUE APOSENTAR A PALAVRA APOSENTADO. MOVIMENTO AGELESS.
 MOVIMENTO FIRE: ALTA NA CARRERA, VIDA DE 4000-5200 ANOS.
 MOVIMENTO FIRE: ALTA NA CARRERA, VIDA DE 4000-5200 ANOS.

INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO 50+
 MARTIN HENKEL: PROPORCIONANDO A MELHOR EXPERIÊNCIA PARA O PÚBLICO 50+ SEM RÓTULOS, OK?
 A CADA 21 SEGUNDOS UMA PESSOA COMPLETA 50 ANOS NO BRASIL.
 60+ É UM CONSUMIDOR MUITO MAIS RACIONAL, MENOS COMPRA POR IMPULSO.
 HOBBIES 60+ PARA AS MULHERES, CUIDAR DOS NETOS É A 1ª OPÇÃO... 1ª PARA OS HOMENS.
 78% NÃO VIVERIA SEM INTERNET.
 20 MILHÕES DE CELULARES NAS MÃOS DE 60+.
 CUIDA DO CORPO, BUSCA POR ORGÂNICOS + SAUDE.
 BIOTIPO, MOBILIDADE E EQUILÍBRIO: USUÁRIO PRECISA TER SEGURANÇA... POLTRONAS COM BRAÇOS, NÃO MUITO BAIXAS.
 MOURI ACADEMY: PRODUZINDO CONTEÚDO ESPECÍFICO PARA ESSE PÚBLICO.
 MÓRRIS LITVAK: NETWORKING TAMBÉM É UM OBJETIVO. MATURIFEST ONLINE TEME + DE 8.500 PESSOAS INSCRITAS PARA O EVENTO LIFELONG LEARNING.
 CONCEITO DE COMUNIDADE: NÃO CHEGA A 3% O NÚMERO DE COLABORADORES 50+ NAS EMPRESAS.
 "O FUTURO NÃO É MAIS COMO ERA ANTIGAMENTE".
 DIALÓGO INTERGERACIONAL: TEMOS 4 GERAÇÕES CONVIVENDO, HÁ BENEFÍCIOS NO MIX.
 AS STARTUPS COM MAIOR SUCESSO SÃO AS FUNDADAS POR PESSOAS COM MAIS DE 45 ANOS.

3Es
 USAR CORES COM BASTANTE CONTRASTE. APRENDEM TECNOLOGIA, QUANDO FAZ SENTIDO PRA ELES.
 MAIOR DIFICULDADE DE ESCUTAR AGUDOS, PRECISAM DE FREQUÊNCIAS MAIS GRAVES NOS SINAIS AUDITIVOS.
 VOZES MAIS GRAVES FACILITAM A MAIOR DIFICULDADE DE OFUSCAMENTO LIMITAÇÃO DO CAMPO VISUAL PERIFÉRICO DEMORA NA ADAPTAÇÃO DAS PUPILAS.
 MAIOR DIFICULDADE NA LEITURA BIOMÉTRICA.
 NOTÍCIAS, BANCOS, ESPORTES SÃO ASSUNTOS EM QUE IMPACTAM MAIS 40+ DO QUE OUTROS PÚBLICOS.
 SUPLEMENTAÇÃO NUTRICIONAL EM ALTA.

MENSAGEM FINAL
 ENTENDER, ENCANTAR E ENTREGAR AO CONSUMIDOR 60+.

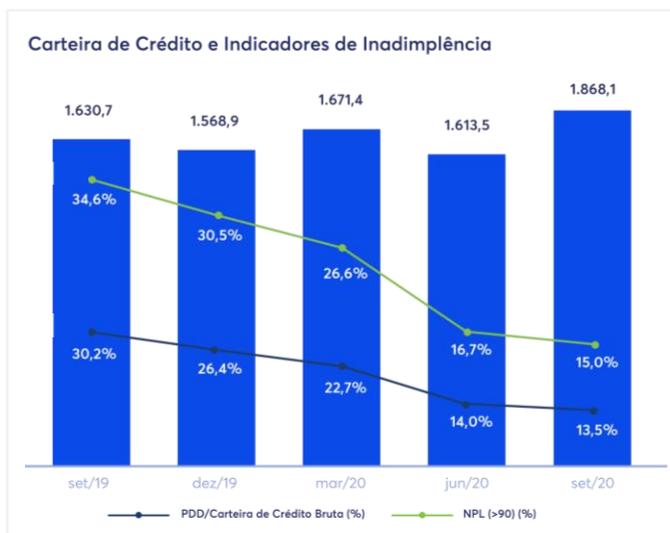
REGISTRO VISUAL: MARCIORIEFF.COM

Arte produzida após o Agibank Experience Live de inovação, resumindo os principais pontos discutidos.

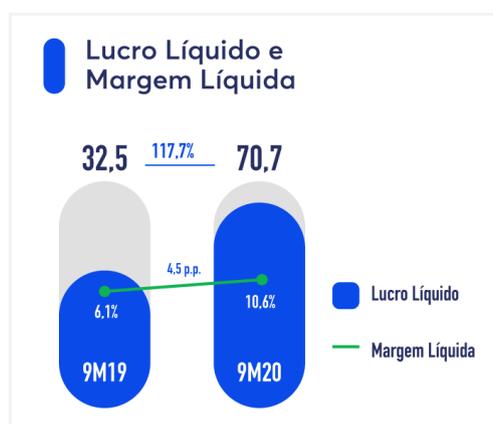
- Governance.** A entrada da Vinci Partners como sócio estratégico do banco também é um marco em termos de governança corporativa. Além de ter passado por um detalhado processo de *due diligence*, liderado por renomados escritórios legais e de auditoria, com o aporte da Vinci o banco volta a ter um Conselho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

Continuamos apresentando uma evolução importante nos indicadores financeiros e operacionais, 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\$ 1.868,1 milhão e um lucro líquido de R\$ 70,7 milhões (+117,7% *versus* 9M19), atrelados a uma expansão da margem líquida para 10,6% (+450bps *versus* 9M19), o que significa um retorno sobre o patrimônio líquido médio (ROAE) de 23,3% e um retorno sobre o ativo médio (ROAA) de 4,8%. Em setembro de 2020, já tínhamos mais de 230 mil clientes recebendo seu benefício ou salário pelo Agibank, um crescimento de 250% 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 de 13,2% e *Liquidity Coverage Ratio* (LCR) de 3.247,0% – ilustram as nossas satisfatórias posições de capital e liquidez.

Em setembro de 2020, registramos mais de **93,2% 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 15,0% em set/20, o que significa uma redução 19,6 p.p. em relação a set/19. Outro indicador que corrobora com essa visão é a PCLD que, em set/20, representou 13,5% da carteira de crédito bruta, ou seja, uma redução de 16,7 p.p. comparada a set/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 128,0% em relação a set/19 e já registram uma participação no portfólio de 40,9% (*versus* 20,6% em set/19). Adicionalmente, em linha com a estratégia de estreitar o relacionamento com o cliente, ampliamos em 125,7% a carteira de crédito pessoal para clientes correntistas, o que já representa 34,4% do total da carteira de crédito, ultrapassando a fatia para não-correntistas. Esse mix traz consigo um risco menor e permite aumentar o *cross-selling*, que no produto seguro de vida já atingiu 87% em setembro de 2020, com mais de 300 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 6 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, o Agibank segue avançando na **expansão da sua rede de atendimento**, mantendo os investimentos para chegar a 690 pontos até o final de 2020, com foco nas regiões onde ocupamos as primeiras posições do leilão do INSS: Rio Grande do Sul, Maranhão, São Paulo (Capital) e região Norte.

Com um time extremamente engajado, conectado ao nosso propósito e capaz de executar essas transformações, mesmo diante de um cenário desafiador e portanto de menor visibilidade no curto/médio prazo, mantemos a perspectiva de crescimento da carteira de crédito em 2020, principalmente pelo efeito da evolução das carteiras de crédito pessoal de clientes correntistas, crédito consignado e cartão consignado, ampliando a nossa base de clientes de forma sustentável e cada vez mais pautados pelo relacionamento.

Portanto, iniciamos o último trimestre de 2020 registrando avanços importantes na construção do banco de relacionamento para os nossos atuais e futuros clientes. O lançamento de novos produtos, serviços, canais e funcionalidades e as melhorias realizadas, certamente impulsionam uma relação de longo prazo que gera um ciclo virtuoso de crescimento, ancorado em um portfólio cada vez mais completo e com condições mais atrativas para que as pessoas tenham 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 semestre.

*Porto Alegre, 11 de novembro de 2020.
A Diretoria*

PRINCIPAIS INDICADORES

Em R\$ milhões, exceto quando indicado		3T20	3T19	3T20/3T19	9M20	9M19	9M20/9M19
DRE	Receita da Intermediação Financeira	319,1	381,2	-16,3%	1.004,1	1.162,2	-13,6%
	Despesas da Intermediação Financeira	(85,7)	(178,9)	-52,1%	(337,8)	(630,7)	-46,4%
	Resultado da Intermediação Financeira	233,4	202,3	15,4%	666,3	531,5	25,4%
	Despesas Operacionais	(185,4)	(171,6)	8,1%	(560,7)	(490,6)	14,3%
	Resultado Operacional	48,0	30,7	56,4%	105,6	40,9	158,2%
	Lucro Líquido	32,0	18,6	72,2%	70,7	32,5	117,7%
Desempenho	ROAE ⁽¹⁾ a.a. (%)	23,3%	6,9%	16,4 p.p.	23,3%	6,9%	16,4 p.p.
	ROAA ⁽²⁾ a.a. (%)	4,8%	1,5%	3,3 p.p.	4,8%	1,5%	3,3 p.p.
	Margem Financeira Líquida ⁽³⁾ a.a. (%)	37,3%	33,7%	3,6 p.p.	37,3%	33,7%	3,6 p.p.
	Índice de Eficiência Operacional ⁽⁴⁾ (%)	64,6%	51,3%	13,3 p.p.	71,8%	48,2%	23,6 p.p.
	IEO ajustado ao risco ⁽⁵⁾ (%)	81,1%	85,8%	-4,7 p.p.	85,3%	92,9%	-7,6 p.p.
	Margem Líquida ⁽⁶⁾ (%)	13,7%	9,2%	4,5 p.p.	10,6%	6,1%	4,5 p.p.
Balanco	Patrimônio Líquido	591,2	493,6	19,8%	591,2	493,6	19,8%
	Ativos Totais	2.849,3	2.417,5	17,9%	2.849,3	2.417,5	17,9%
	Posição de Caixa	913,3	981,1	-6,9%	913,3	981,1	-6,9%
	Carteira de Crédito Bruta	1.868,1	1.630,7	14,6%	1.868,1	1.630,7	14,6%
	Alavancagem ⁽⁷⁾	3,2	3,3	-0,1 p.p.	3,2	3,3	-0,1 p.p.
	PCLD/Carteira de Crédito Bruta (%)	13,5%	30,2%	-16,7 p.p.	13,5%	30,2%	-16,7 p.p.
	NPL (> 90) (%)	15,0%	34,6%	-19,6 p.p.	15,0%	34,6%	-19,6 p.p.
	Índice de Basileia Prudencial (%)	13,1%	13,3%	-0,2 p.p.	13,1%	13,3%	-0,2 p.p.
Outros	Nº de Clientes	1.553.631	1.340.372	15,9%	1.553.631	1.340.372	15,9%
	Nº de Contas	865.911	651.410	32,9%	865.911	651.410	32,9%
	Nº de Pontos de Atendimento	638	595	7,2%	638	595	7,2%

(1) ROAE = Lucro Líquido 12M / Patrimônio Líquido Médio; (2) ROAA = Lucro Líquido 12M / Ativo Médio; (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) Alavancagem = Carteira de Crédito Bruta / Patrimônio Líquido.

DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO

RECEITA DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA

Receita da Intermediação Financeira

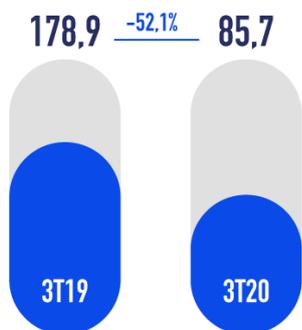
381,2 -16,3% 319,1



A Receita da Intermediação Financeira atingiu R\$ 319,1 milhões no 3T20, o que representa uma retração de 16,3% em relação ao mesmo período de 2019, 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 24,3% 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

Despesas da Intermediação Financeira



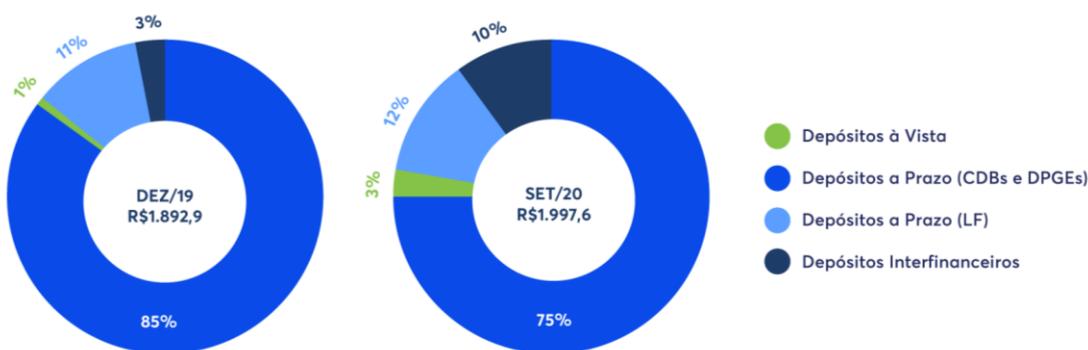
A Despesa da Intermediação Financeira somou R\$ 85,7 milhões no 3T20, representando uma redução de 52,1% em relação ao mesmo período do ano anterior, principalmente em razão de uma menor Provisão para Devedores Duvidosos (PDD), já capturando os benefícios de um melhor *mix* de carteira e de uma melhor eficiência nas etapas de ciclo de crédito, desde a modelagem, concessão e manutenção das operações.

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 por meio de mais de 40 plataformas e vem 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 ainda conferem ao Banco um potencial de incremento de liquidez de aproximadamente R\$ 1,5 bilhões do qual, em setembro, havia sido utilizado R\$ 316,0 milhões, em emissões de DPGE. O Agibank tem avaliado este e os demais limites disponíveis e, caso venha a acessá-los, será como possível alternativa para redução dos custos de captação e/ou manutenção do seu já confortável nível de liquidez.

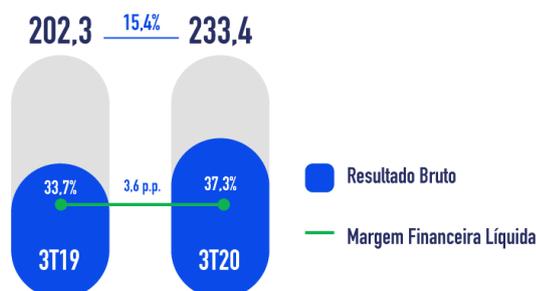
Breakdown da Carteira Passiva



Cabe destacar o incremento do volume de Depósitos à Vista, que atingiu R\$ 52,6 milhões em set/20. Com o pagamento de benefícios oriundos, principalmente, do leilão do INSS, o Banco espera um avanço ainda maior desta fonte, dado o perfil dos clientes que naturalmente virão desta dinâmica.

RESULTADO BRUTO DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA

Resultado Bruto da Intermediação Financeira e Margem Financeira Líquida



O Resultado Bruto da Intermediação Financeira totalizou R\$ 233,4 milhões no 3T20, o que representa um avanço de 15,4% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 25,4% no acumulado dos nove primeiros meses, 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 37,3% em setembro de 2020.

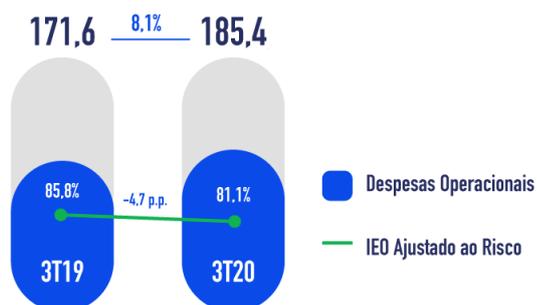
RECEITAS DE SERVIÇOS

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	3T20	3T19	3T20/3T19	9M20	9M19	9M20/9M19
Comissões	10,8	7,2	50,4%	25,0	21,5	16,4%
Taxas de Administração de Consórcios	0,7	1,2	-43,6%	2,2	3,5	-35,9%
Confecção de cadastro	3,1	2,9	9,2%	8,8	9,8	-10,9%
Anuidades	1,6	1,9	-14,7%	5,3	6,9	-23,7%
Rendas com outros serviços	4,4	0,6	668,6%	11,5	3,6	217,5%
Total	20,6	13,7	50,0%	52,7	45,3	16,4%

As Receitas de Serviços, que representam as receitas de tarifas e de prestações de serviços, totalizaram R\$ 20,6 milhões no 3T20, o que representa um avanço de 50,0% em relação ao terceiro trimestre de 2019. A principal razão para este avanço foi o aumento das comissões 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 da parceria é um produto mais completo para o nosso cliente, com *upgrade* nos serviços e no valor das coberturas.

DESPESAS OPERACIONAIS

Despesas Operacionais e IEO Ajustado ao Risco



As Despesas Operacionais líquidas apresentaram aumento de 8,1% em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo R\$ 185,4 milhões no trimestre. Vale destacar que, em fevereiro de 2019, foi aprovada a cisão parcial do patrimônio líquido do Banco para a empresa Nuova Holding S.A., parte relacionada do Banco. Como consequência da cisão, as promotoras de vendas Soldi Promotora de Vendas Ltda. e Promil Promotora de Vendas Ltda. passaram a ser controladas pela Nuova Holding S.A.. Dessa forma, a partir da reorganização mencionada, as Despesas de Pessoal referentes aos pontos de atendimento passam a ser registradas como Despesas Administrativas.

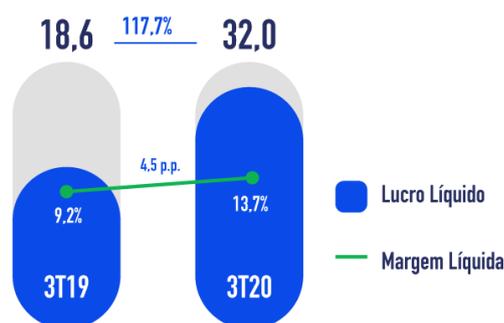
O Índice de Eficiência Operacional (IEO) ajustado ao risco, cuja metodologia de cálculo é demonstrada a seguir, atingiu 81,1% em setembro de 2020, uma queda de 4,7 p.p. em comparação com setembro de 2019, principalmente em razão das menores despesas de PDD.

ÍNDICE DE EFICIÊNCIA OPERACIONAL

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	3T20	3T19	3T20/3T19	9M20	9M19	9M20/9M19
Despesas de Pessoal	-27,4	-29,5	-7,1%	-83,6	-117,9	-29,1%
Outras Despesas Administrativas	-161,5	-136,9	17,9%	-476,0	-345,1	37,9%
Despesas Tributárias	-17,1	-18,7	-8,6%	-52,1	-63,9	-18,4%
Outras Despesas e Receitas Operacionais	-0,0	-0,2	-95,8%	-1,7	-9,0	-80,8%
Despesas Totais	-206,0	-185,3	11,2%	-613,5	-535,9	14,5%
Resultado de Interm. Financeira antes PDD	298,2	347,2	-14,1%	804,3	1.066,4	-24,6%
Receitas de Prestação de Serviços	20,6	13,7	50,0%	52,7	45,3	16,4%
Receitas Totais	318,8	360,9	-11,7%	857,0	1.111,6	-22,9%
Índice de Eficiência Operacional (IEO) (%)	64,6%	51,3%	13,3 p.p.	71,6%	48,2%	23,4 p.p.
PDD	-64,8	-144,9	-55,3%	-138,0	-534,8	-74,2%
Resultado de Interm. Financeira	233,4	202,3	15,4%	666,3	531,5	25,4%
IEO ajustado ao risco (%)	81,1%	85,8%	-4,7 p.p.	85,3%	92,9%	-7,6 p.p.

LUCRO LÍQUIDO

Lucro Líquido e Margem Líquida



O Lucro Líquido do Agibank, no 3T20, foi de R\$ 32,0 milhões, um avanço de 72,2% comparado ao 3T19, com Margem Líquida de 13,7%. O resultado acumulado dos nove primeiros meses do ano foi de R\$ 70,7 milhões, aumento de 117,7% comparado ao mesmo período de 2019. A rentabilidade apresentada evidencia a capacidade do Agibank de se reinventar, orientado em obter a principalidade do cliente.

DIVIDENDOS E JUROS SOBRE CAPITAL PRÓPRIO

No 3T20, o Agibank creditou dividendos na forma de Juros sobre Capital Próprio, no montante de R\$ 4,7 milhões.

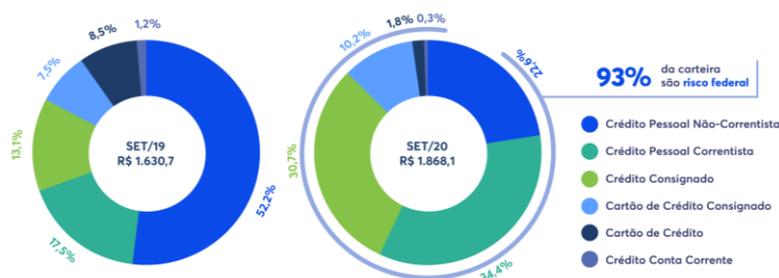
ANÁLISE DAS OPERAÇÕES DE CRÉDITO

CARTEIRA DE CRÉDITO

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	Carteira			Var. %	
	set/20	dez/19	set/19	set/20 x dez/19	set/20 x set/19
Carteira de Crédito					
Crédito Pessoal	1.064,9	1.084,7	1.135,6	-1,8%	-6,2%
Crédito Pessoal Correntista	643,2	327,0	285,0	96,7%	125,7%
Crédito Pessoal Não-Correntista	421,7	757,7	850,6	-44,3%	-50,4%
Crédito Consignado	574,1	263,0	213,7	118,3%	168,7%
Cartão de Crédito Consignado	190,6	113,0	121,8	68,7%	56,5%
Cartão de Crédito	33,0	93,4	139,4	-64,7%	-76,3%
Crédito Conta Corrente	5,6	14,8	20,3	-62,5%	-72,7%
Total de Operações de Crédito	1.868,1	1.568,9	1.630,7	19,1%	14,6%
Títulos e Créditos a Receber	32,6	96,4	91,1	-66,2%	-64,2%
Total Carteira de Crédito Bruta	1.900,7	1.665,4	1.721,9	14,1%	10,4%
PCLD - Operações de Crédito	(251,5)	(413,6)	(491,7)	-39,2%	-48,9%
PCLD - Títulos e Créditos a Receber	(0,9)	(3,6)	(3,3)	-75,9%	-74,2%
Total Carteira de Crédito Líquida	1.648,3	1.248,2	1.226,8	32,1%	34,4%

Em 30 de setembro de 2020, a Carteira de Crédito Bruta somava R\$ 1.900,7 milhões, com aumento de 14,1% em relação a dezembro de 2019 e de 10,4% em comparação com setembro de 2019. Novamente, os destaques ficam por conta dos crescimentos das carteiras de Crédito Pessoal Correntista, Crédito Consignado, que somadas à carteira de Cartão de Crédito Consignado, representam 75,4% do total da carteira de crédito (*versus* 38,0% em setembro de 2019). Vale destacar que, em setembro de 2020, aproximadamente 93,2% 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\$ 1.648,3 milhões, sendo 32,1% e 34,4% superior as posições de dezembro de 2019 e setembro de 2019, respectivamente.

Breakdown da Carteira de Crédito



QUALIDADE DA CARTEIRA DE OPERAÇÕES DE CRÉDITO

Rating	% de provisão	Carteira			Provisão			Breakdown		
		set/20	dez/19	set/19	set/20	dez/19	set/19	set/20	dez/19	set/19
A	0,5%	1.466,8	904,2	886,9	(7,3)	(4,5)	(4,4)	79%	58%	54%
B	1%	40,9	76,4	67,7	(0,4)	(0,8)	(0,7)	2%	5%	4%
C	3%	44,9	61,2	58,0	(1,3)	(1,8)	(1,7)	2%	4%	4%
D	10%	35,0	49,2	53,5	(3,5)	(4,9)	(5,4)	2%	3%	3%
E	30%	29,1	57,3	60,8	(8,7)	(17,2)	(18,2)	2%	4%	4%
F	50%	26,2	49,1	54,8	(13,1)	(24,5)	(27,4)	1%	3%	3%
G	70%	27,4	39,2	52,1	(19,2)	(27,4)	(36,4)	1%	2%	3%
H	100%	197,9	332,4	396,8	(197,9)	(332,3)	(397,4)	11%	21%	24%
Total		1.868,1	1.568,9	1.630,7	(251,5)	(413,5)	(491,7)	100%	100%	100%

GESTÃO DE CAPITAL

ÍNDICE DE BASILEIA

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	set/20	dez/19	set/19
Patrimônio de Referência Nível I	494,0	467,2	428,1
Capital Principal	494,0	467,2	428,1
Patrimônio de Referência (PR)	542,7	499,3	459,3
Patrimônio de Referência Nível II	48,7	32,1	31,2
Parcela de risco de crédito (RWAc)	1.411,9	1.221,1	1.196,1
Parcela de risco de mercado (RWAm)	2,5	11,0	11,5
Parcela de risco operacional (RWAo)	2.696,7	2.236,4	2.236,4
Ativos Ponderado pelo Risco (RWA)	4.111,2	3.468,5	3.444,1
Risco Banking (RBAN)	72,6	152,9	257,2
Índice de Basileia (PR/RWA)	13,2%	14,4%	13,3%
Índice de Basileia Amplo (PR/(RWA+RBAN))	13,0%	13,8%	12,4%

O Índice de Basileia atingiu 13,2% em setembro de 2020, praticamente estável em relação ao mesmo período do ano anterior, com o aumento da Parcela de risco operacional (RWAo), não obstante o aumento do Patrimônio de Referência.

GESTÃO DE LIQUIDEZ

LIQUIDITY COVERAGE RATIO (LCR) e POSIÇÃO DE CAIXA

Em R\$ milhões, exceto quando indicado	set/20	dez/19	set/19
Ativos de Alta Liquidez	619,5	748,8	606,9
Saídas Potenciais de Caixa	19,1	19,1	16,6
LCR (%)	3247,0%	3919,1%	3655,5%
Posição de Caixa	913,3	1.137,0	981,1

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 setembro de 2020, o LCR atingiu 3.247,0%, uma redução de 408,5 p.p. em relação a setembro de 2019, colocando o Banco em uma posição de liquidez bastante confortável.

A posição de Caixa do Banco atingiu R\$ 913,3 milhões em setembro de 2020, uma redução de 6,9% em relação ao saldo de setembro de 2019.

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 as políticas atualizadas, processos mapeados e sistemas modernos para medir, monitorar, avaliar e mitigar diariamente os riscos 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 capital, mediante cálculos e indicadores específicos.

ESTRUTURA ACIONÁRIA

O capital social do Agibank, em 30 de setembro de 2020, era composto por 416.551.753 ações ordinárias e 162.714.612 ações preferenciais sem direito a voto, todas nominativas e sem valor nominal.

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 completo, que acolhe a necessidade de cada cliente como a mais importante a ser resolvida. 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 600 pontos de atendimento em todo o Brasil e 2 mil consultores disponíveis para resolver e oferecer soluções. 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. Para o Agibank, banco tem que ser como a vida é: às vezes digital, às vezes presencial, sem imposição, tornando o dia a dia das pessoas melhor.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

ri@agibank.com.br

+55 51 3921 1301 / 1110

THIAGO SOUZA SILVA

Chief Controller and Investor Relations Officer

thiago.ssilva@agibank.com.br

FELIPE GASPAR OLIVEIRA

Investor Relations & ALM Desk Team Leader

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	set/20 não auditado	dez/19	set/19 não auditado	set/20 x dez/19	set/20 x set/19
Circulante	1.875.944	2.141.911	1.989.239	-12,4%	-5,7%
Disponibilidades	87.986	21.596	10.602	307,4%	729,9%
Aplicações interfinanceiras de liquidez	175.878	756.077	669.889	-76,7%	-73,7%
TVM e instrumentos financeiros derivativos	313.909	161.514	94.709	94,4%	231,4%
Relações interfinanceiras	725	2.150	593	-66,3%	22,3%
Operações de crédito	1.394.061	1.375.794	1.481.576	1,3%	-5,9%
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(238.545)	(404.542)	(487.235)	-41,0%	-51,0%
Negociação e intermediação de valores	-	-	1	-	-
Impostos e contribuições a recuperar	24.310	24.638	24.399	-1,3%	-0,4%
Valores a receber sociedades ligadas	296	5.079	167	-94,2%	77,2%
Créditos tributários	50.878	63.263	61.854	-19,6%	-17,7%
Devedores diversos	30.023	39.744	40.523	-24,5%	-25,9%
Títulos de créditos a receber	32.583	96.448	91.127	-66,2%	-64,2%
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(866)	(3.591)	(3.348)	-75,9%	-74,1%
Despesas antecipadas	4.706	3.741	4.382	25,8%	7,4%
Realizável a Longo Prazo	857.617	398.399	359.731	115,3%	138,4%
TVM e instrumentos financeiros derivativos	335.563	197.807	205.895	69,6%	63,0%
Operações de crédito	474.055	193.462	149.726	145,0%	216,6%
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	(12.968)	(9.390)	(4.452)	38,1%	191,3%
Recursos a receber de grupos encerrados	2.483	2.553	2.704	-2,7%	-8,2%
Títulos de créditos a receber	2	2	4	0,0%	-50,0%
Créditos tributários	23.609	7.483	-	215,5%	-
Devedores por depósitos em garantia	19.999	2.231	1.806	796,4%	1007,4%
Despesas antecipadas	5.530	4.251	4.048	30,1%	36,6%
Devedores diversos	9.344	-	-	-	-
Permanente	115.788	67.839	68.485	70,7%	69,1%
Investimentos	45	34	34	32,4%	32,4%
Imobilizado	24.047	11.288	12.269	113,0%	96,0%
Intangível	91.696	56.517	56.182	62,2%	63,2%
TOTAL ATIVO	2.849.349	2.608.149	2.417.455	9,2%	17,9%

Balanço Patrimonial | Passivo Consolidado

(Em milhares de reais)

PASSIVO	set/20 não auditado	dez/19	set/19 não auditado	set/20 x dez/19	set/20 x set/19
Circulante	774.840	1.115.304	917.330	-30,5%	-15,5%
Depósitos a vista	52.591	26.285	18.257	100,1%	188,1%
Depósitos interfinanceiros	20.906	50.088	5.350	-58,3%	290,8%
Depósitos a prazo	396.551	881.586	787.481	-55,0%	-49,6%
Carteira própria	-	-	649	-	-
Recursos de aceites cambiais	-	233	230	-	-
Recursos de letras imobiliárias, hipotecárias, de crédito e similares	127.213	5.438	-	2239,3%	-
Relações interfinanceiras	761	-	623	-	22,2%
Obrigações por empréstimos	2.496	-	-	-	-
Cobrança e arrecadação de tributos e assemelhados	3	798	759	-99,6%	-99,6%
Sociais e estatutárias	7.897	27.354	144	-71,1%	5384,0%
Negociação e intermediação de valores	588	-	-	-	-
Fiscais e previdenciárias	50.776	25.352	11.116	100,3%	356,8%
Obrigações por recursos de consorciados- grupos encerrados	601	514	548	16,9%	9,7%
Outros passivos	114.457	97.656	92.173	17,2%	24,2%
Exigível a Longo Prazo	1.482.957	967.355	1.006.382	53,3%	47,4%
Depósitos a prazo	1.107.563	730.257	826.861	51,7%	33,9%
Depósitos interfinanceiros	184.467	-	-	-	-
Recursos de aceites cambiais	-	-	-	-	-
Recursos de letras imobiliárias, hipotecárias, de crédito e similares	52.580	167.225	120.495	-68,6%	-56,4%
Recursos pendentes de recebimento-cobrança judicial	2.483	2.553	2.704	-2,7%	-8,2%
Fiscais e previdenciárias	-	-	1.190	-	-
Passivos contingentes	80.170	-	-	-	-
Instrumentos de dívida elegíveis a capital	55.694	32.068	31.190	73,7%	78,6%
Outros passivos	-	35.252	23.942	-	-
Participação de acionistas não controladores	372	170	149	118,8%	149,7%
PATRIMÔNIO LÍQUIDO	591.180	525.320	493.594	12,5%	19,8%
Capital social	331.080	326.927	326.927	1,3%	1,3%
Reservas de capital	14.241	11.436	11.436	24,5%	24,5%
Reservas de lucros	214.480	193.458	143.190	10,9%	49,8%
Ajuste a valor de mercado - TVM	(1.330)	38	18	-3600,0%	-7488,9%
(-)Ações em tesouraria	-	(6.539)	(6.539)	-	-
Lucros acumulados	32.709	-	18.562	-	76,2%
TOTAL PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	2.849.349	2.608.149	2.417.455	9,2%	17,9%

Demonstração do Resultado – Consolidado

(Em milhares de reais)

DRE	3T20	3T19	3T20/3T19	9M20	9M19	9M20/9M19
RECEITAS DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	319.095	381.212	-16,3%	1.004.142	1.162.216	-13,6%
Receita de operações de crédito	314.059	365.920	-14,2%	956.513	1.121.493	-14,7%
Receitas de aplicações interfinanceiras de liquidez	2.871	11.269	-74,5%	15.646	30.000	-47,8%
Resultado de títulos e valores mobiliários	1.287	3.971	-67,6%	7.154	10.668	-32,9%
Resultado com instrumentos derivativos	859	(2)	-43050,0%	434	(18)	-2511,1%
Resultado operação de câmbio	19	54	-64,8%	525	73	619,2%
Resultado da venda de ativos financeiros	-	-	-	23.870	-	-
DESPESAS DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	(85.675)	(178.936)	-52,1%	(337.840)	(630.704)	-46,4%
Despesas de captação	(20.791)	(33.862)	-38,6%	(68.175)	(95.120)	-28,3%
Operações por empréstimos e repasses	-	-	-	-	(116)	-
Provisão para devedores duvidosos	(64.810)	(144.913)	-55,3%	(137.961)	(534.849)	-74,2%
Provisão para outros créditos	(74)	(161)	-54,0%	2.725	(619)	-540,2%
Resultado da venda de ativos financeiros	-	-	-	(134.429)	-	-
RESULTADO DA INTERMEDIÇÃO FINANCEIRA	233.420	202.276	15,4%	666.302	531.512	25,4%
DESPESAS OPERACIONAIS	(185.416)	(171.578)	8,1%	(560.738)	(490.624)	14,3%
Receita de prestação de serviços	14.772	8.571	72,3%	36.028	27.396	31,5%
Rendas de tarifas bancárias	5.805	5.146	12,8%	16.709	17.892	-6,6%
Despesas com pessoal	(27.399)	(29.486)	-7,1%	(83.603)	(117.937)	-29,1%
Despesas administrativas	(161.450)	(136.898)	17,9%	(476.041)	(345.129)	37,9%
Despesas tributárias	(17.137)	(18.746)	-8,6%	(52.104)	(63.859)	-18,4%
Outras despesas e receitas	(7)	(165)	-95,8%	(1.727)	(8.987)	-80,8%
Resultado não operacional	46	0	-	119	719	-83,4%
RESULTADO ANTES DA TRIBUTAÇÃO	48.050	30.698	56,5%	105.683	41.607	154,0%
Imposto de renda e contribuição social corrente	(14.721)	(12.099)	21,7%	(31.017)	(9.039)	243,1%
Imposto de renda e contribuição social diferido	-	-	-	-	-	-
Participações estatutárias no lucro	(1.279)	-	-	(3.836)	-	-
Participação de acionistas não controladores	(77)	(37)	108,1%	(177)	(113)	56,6%
LUCRO LÍQUIDO	31.973	18.562	72,2%	70.653	32.455	117,7%