

RESULTADOS

1T26



DESTAQUES

O 1T26 consolidou mais um passo fundamental na estratégia do Banco Pine, unindo o fortalecimento da estrutura de capital à contínua ampliação de nossas avenidas de crescimento.

A realização bem-sucedida do *follow-on* permitiu elevar a liquidez de PINE4 e diversificar a base de investidores, garantindo um balanço robusto para sustentar o crescimento com rentabilidade e disciplina.

No Varejo Colateralizado, atingimos níveis recordes de originação. O período foi marcado pelo avanço da carteira e pela evolução das esteiras digitais, que possibilitam ganho de escala com qualidade. Seguimos capturando oportunidades no mercado e reforçando nossa capacidade de crescimento sustentável.

No Atacado, mantivemos a postura disciplinada e seletiva, priorizando operações com colaterais robustos e retornos atrativos, diante de um cenário macroeconômico que ainda demanda cautela.

Avançamos na agenda de produtividade, com implementação de IA em escala na frente de negócios e áreas de suporte, automatizando processos e elevando a experiência dos clientes e eficiência operacional.

A consistência dos resultados e a diversificação do modelo de negócios foram reconhecidas com *upgrade* de *rating*, reforçando a solidez dos fundamentos do Banco para gerar valor em diferentes ciclos de crédito.

LUCRO LÍQUIDO

R\$

149,9 mi

1T26

+ 104% vs. 1T25

ROAE¹**37,9%**

1T26

+ 12,9 p.p vs. 1T25

ÍNDICE
DE BASILEIA**14,8%**

Mar/26

+ 0,9 p.p vs. Mar/25

CARTEIRA
DE CRÉDITO

R\$

19,8 bi

Mar/26

+ 29% vs. Mar/25

FUNDING

R\$

23,7 bi

Mar/26

+ 29% vs. Mar/25

PATRIMÔNIO
DE REFERÊNCIA

R\$

2,4 bi

Mar/26

+ 35% vs. Mar/25

1 – ROAE 1T26 = (Lucro 1T26*4 / Patrimônio Líquido Médio entre Dez/25 e Mar/26).

MOODY'SRating: 'A+'
Perspectiva: Positiva**S&P Global**Rating: 'brA+'
Perspectiva: Estável

NOSSOS NEGÓCIOS

Varejo Colateralizado



Público

Empréstimos Consignados
Cartões de Crédito
(FGTS, e Entes Públicos)

INSS

Privado
Empréstimos Consignados

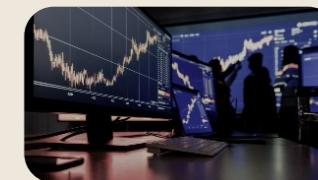
Atacado



Crédito Corporativo



Mesa de Clientes
Derivativos e Câmbio



Mercado de Capitais e
Operações Estruturadas

Seguros (Varejo e Atacado)

- Pine Corretora
- Varejo
- Benefícios
- Ramos Elementares
- Riscos

Tesouraria e Captação

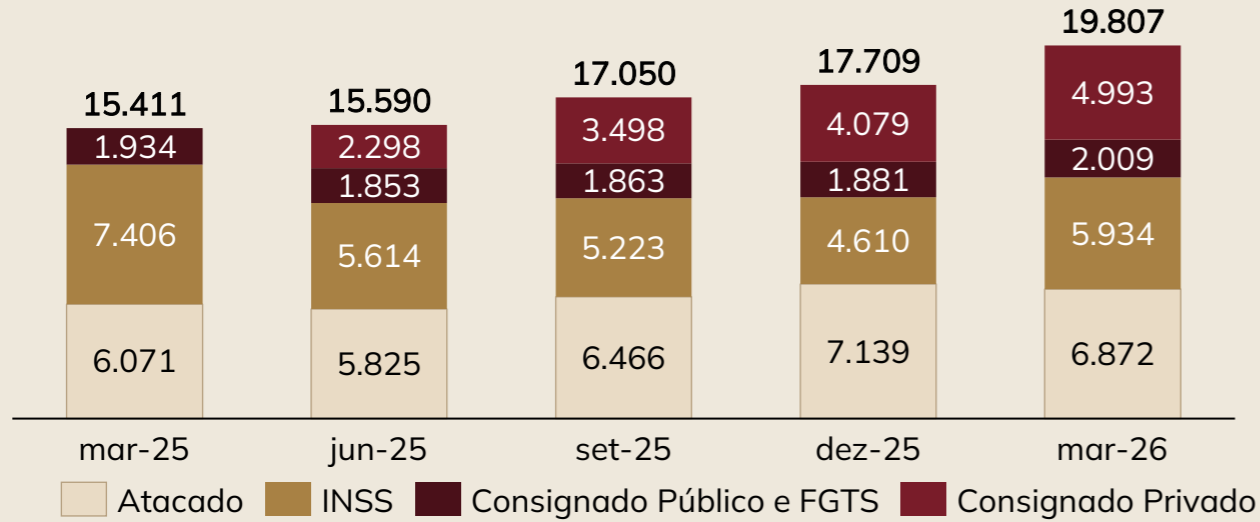
- Gestão de Ativos e Passivos (ALM)
- Livros *Banking* e *Trading*
- Distribuição
- Captação e Pine Online

CARTEIRA DE CRÉDITO

O crescimento da carteira está alinhado à nossa estratégia de diversificação de receitas e otimização da alocação de capital

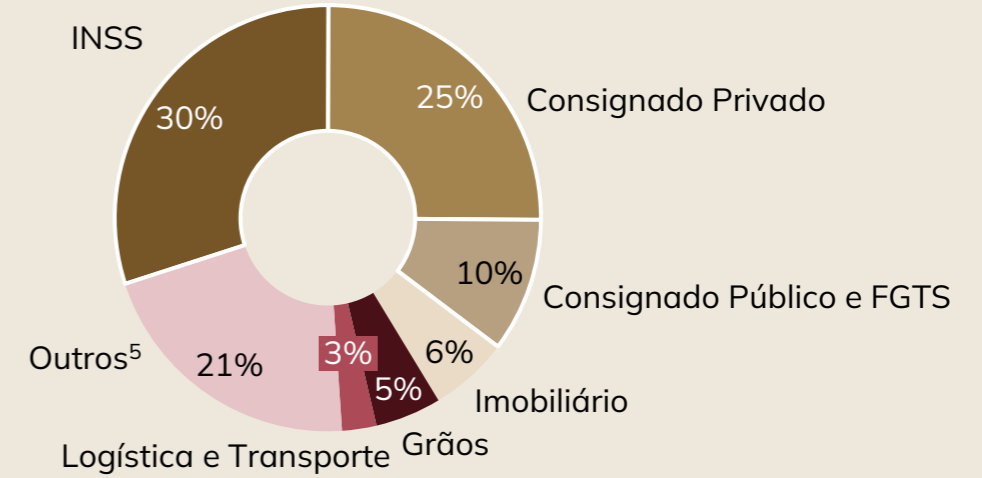
Carteira

(R\$ milhões)



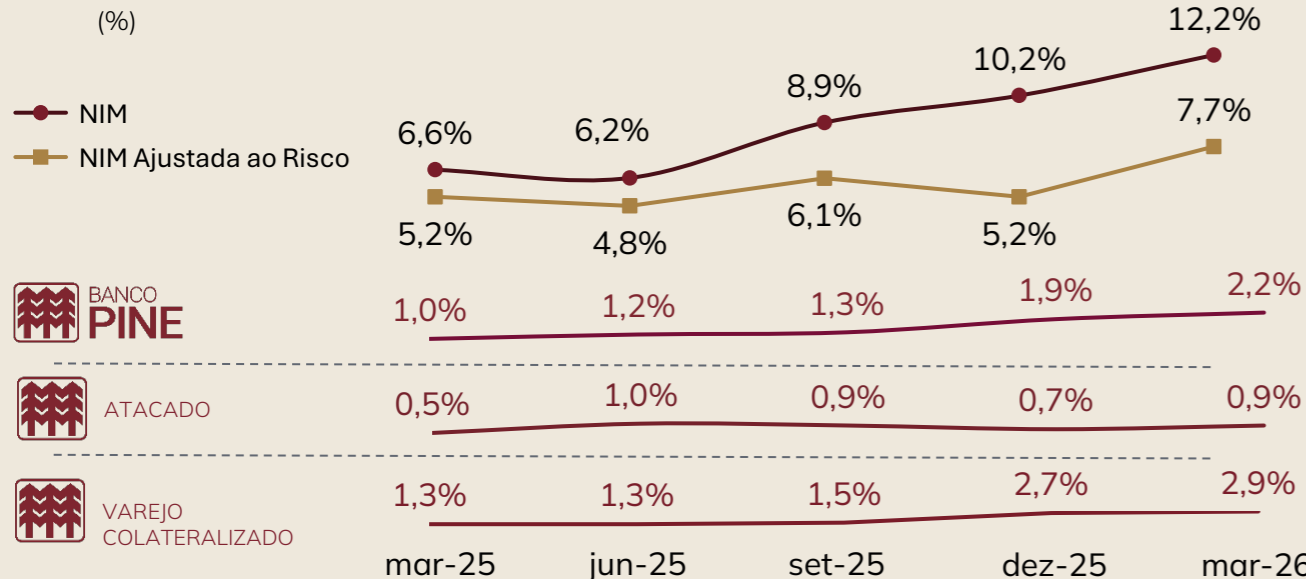
Distribuição da Carteira Expandida

(Por volume - Mar/26)



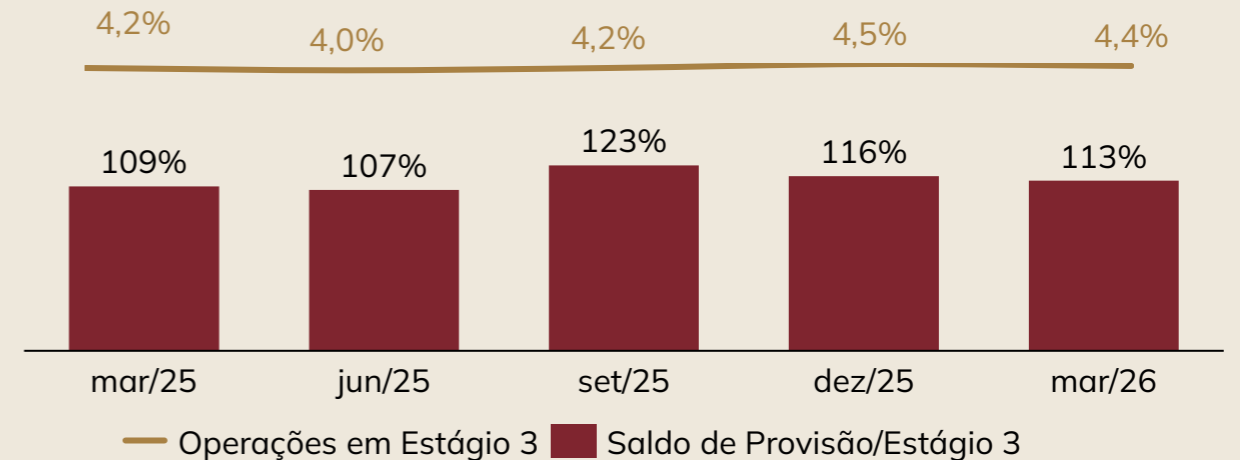
NIM e NIM ajustada ao Risco e Inadimplência acima de 90 dias¹

(%)



Índice de Cobertura

(%)



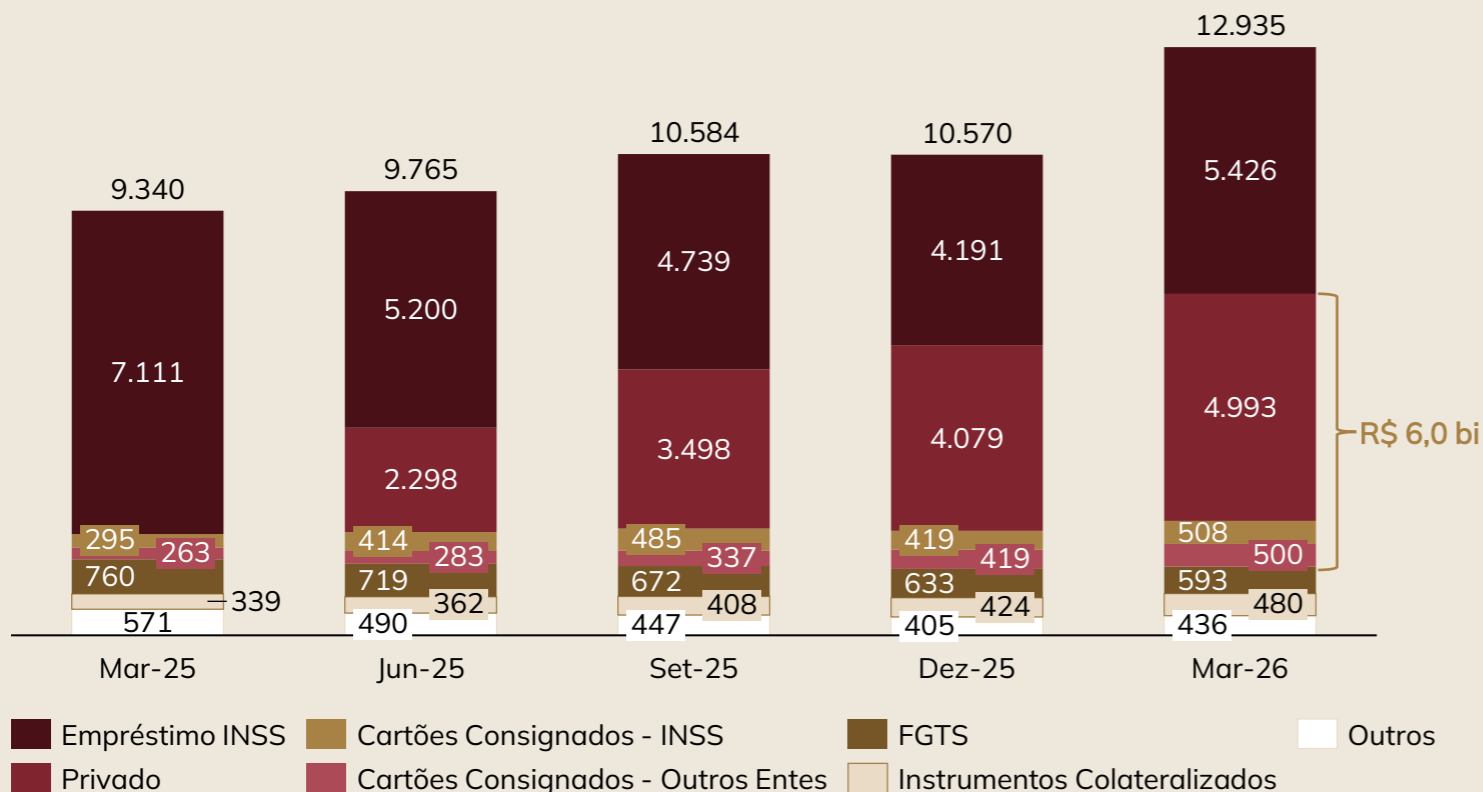
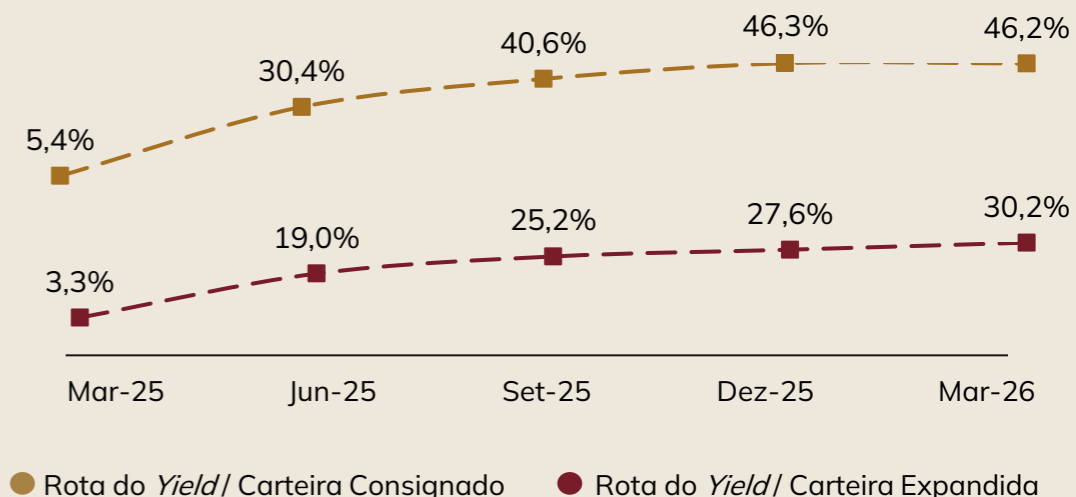
1- Inadimplência = (Saldo em atraso > 90 dias, desconsiderando operações 100% provisionadas) / (Carteira de Crédito Expandida); 2 - Saldo de carteira em Estágio 3 (Resolução Bacen 4.966) / Carteira de Crédito Expandida.

VAREJO COLATERALIZADO

Período marcado pelo remix da carteira, focado em produtos de maiores *spreads* e valor agregado

Carteira

(R\$ milhões)

Rota do Yield¹

- › Originação recorde nos três segmentos do Varejo Colateralizado (Público, Privado e INSS) – R\$ 3,3 bilhões no trimestre.
- › Consignado Privado - Mercado potencial de ~R\$ 400 bilhões → relevante oportunidade para carteira.
- › Consignado Público e FGTS – potencial de crescimento via ampliação de convênios com entes públicos, dado mercado endereçável atual de ~R\$ 380 bilhões.
- › Foco em operações colateralizadas com risco retorno atrativo.
- › Utilização de mercados de capitais para potencializar a rentabilidade do INSS.

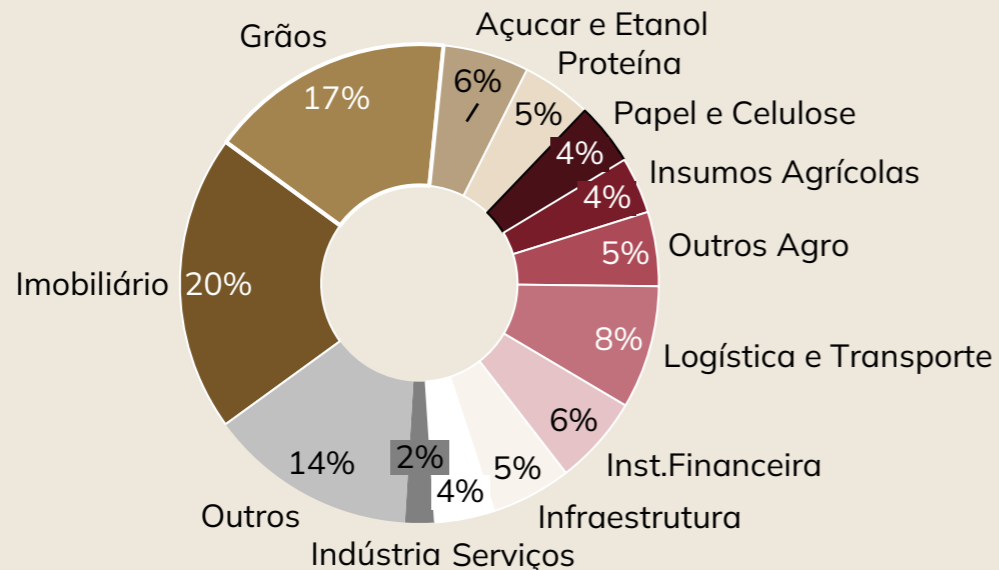
1 – Rota do Yield considera a Carteira de Consignado Privado e Cartões Consignados.

ATACADO

Período marcado por crescimento com foco em operações estruturadas com sólidas garantias e em setores resilientes

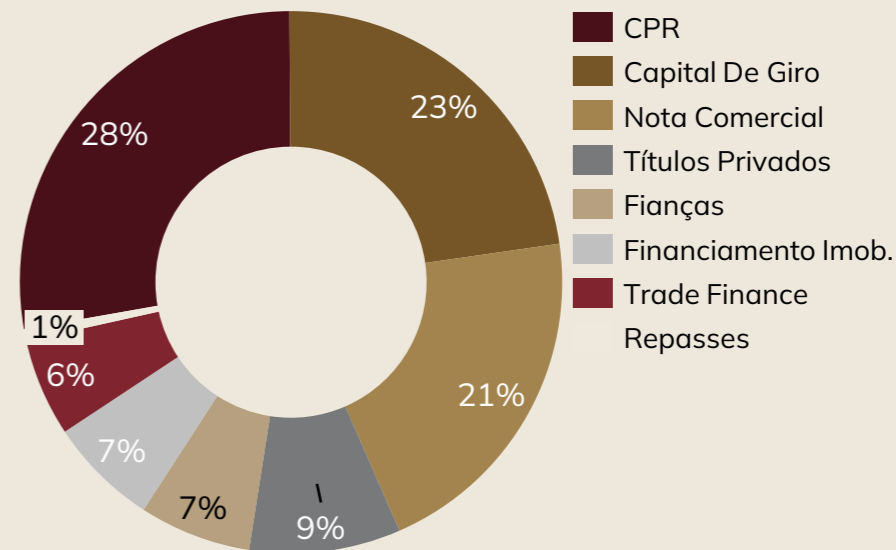
Distribuição Setorial Atacado

(Por volume – Mar/26)



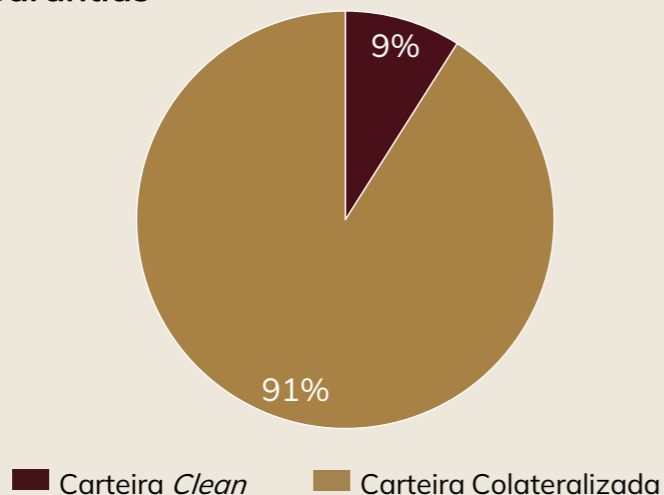
Distribuição por Produto

(Por volume – Mar/26)

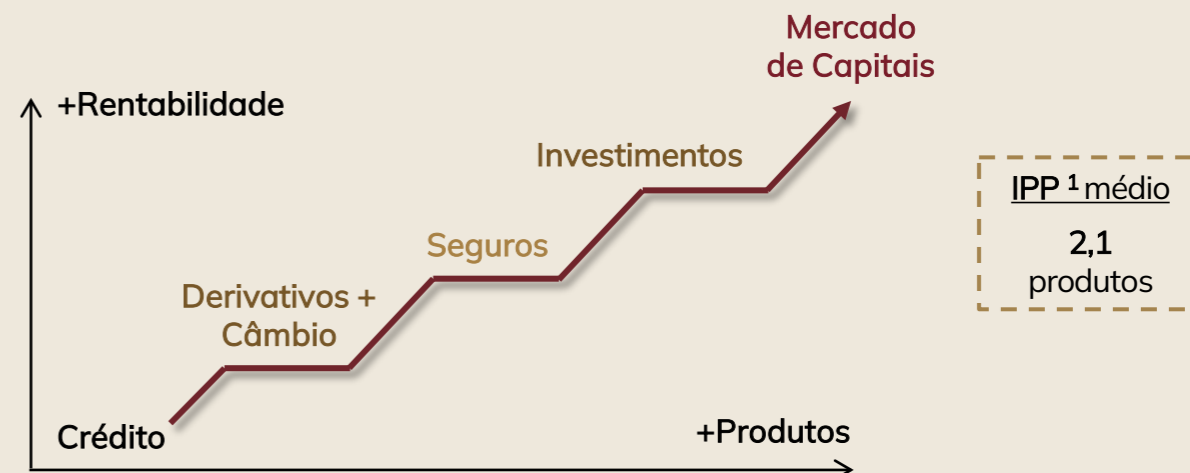


Cobertura de Garantias

(%)



Cross-sell



1 - Índice de Penetração por produto. - (% clientes por n° de produtos contratados).

Resultado consistente no trimestre, contribuindo para a diversificação de receitas

Mesa de Clientes – 1T26

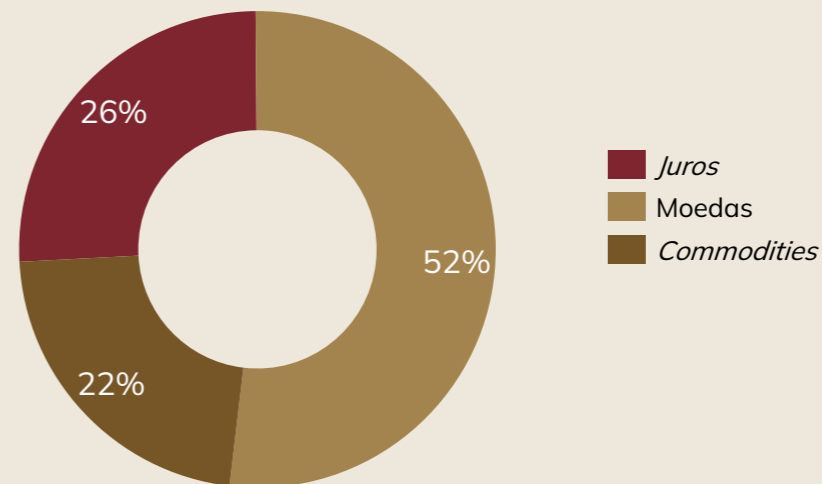
R\$7,2 bilhões de valor nocional de derivativos

R\$5,9 bilhões de câmbio negociados

+364 clientes ativos LTM

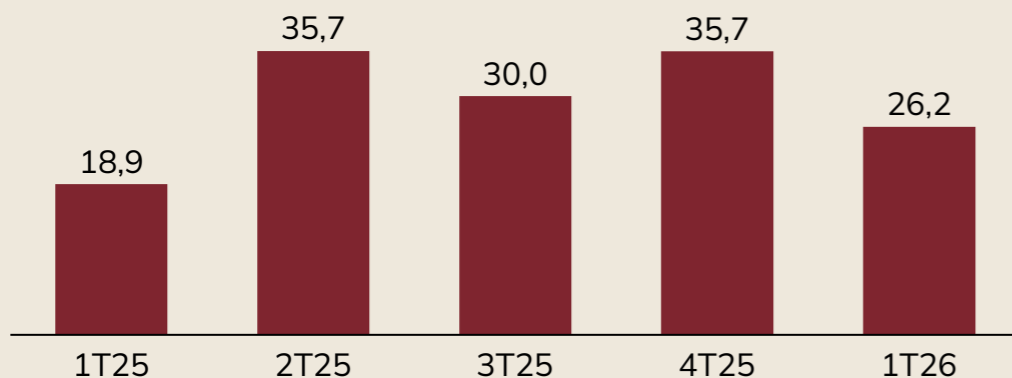
Breakdown de Receitas

(Por volume – 1T26)



Evolução da Receita de Prestação de Serviços

(R\$ milhões)



Investidas

1T26

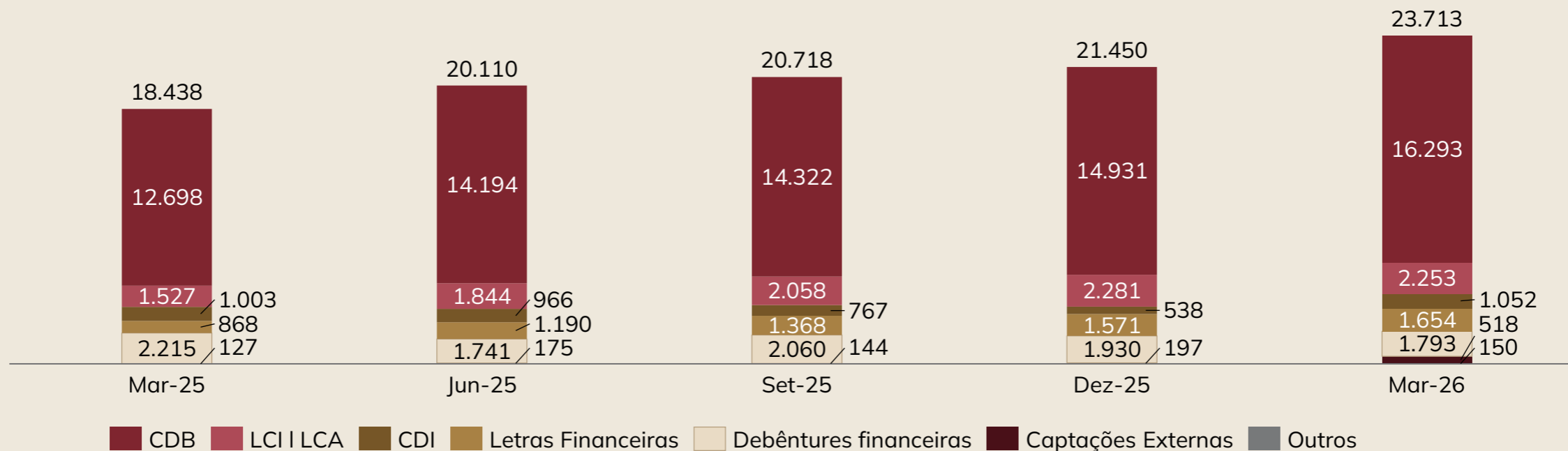
Pine Capital

- ✓ R\$ 1,1 bilhão
- ✓ Capital Comprometido (Recursos Próprios e de terceiros)
- ✓ Gestão de Fundos focada em crédito estruturado e imobiliário

Diversificação do *Funding* e Gestão de Ativos e Passivos, com fortalecimento de Capital para suportar a expansão de nossos negócios.

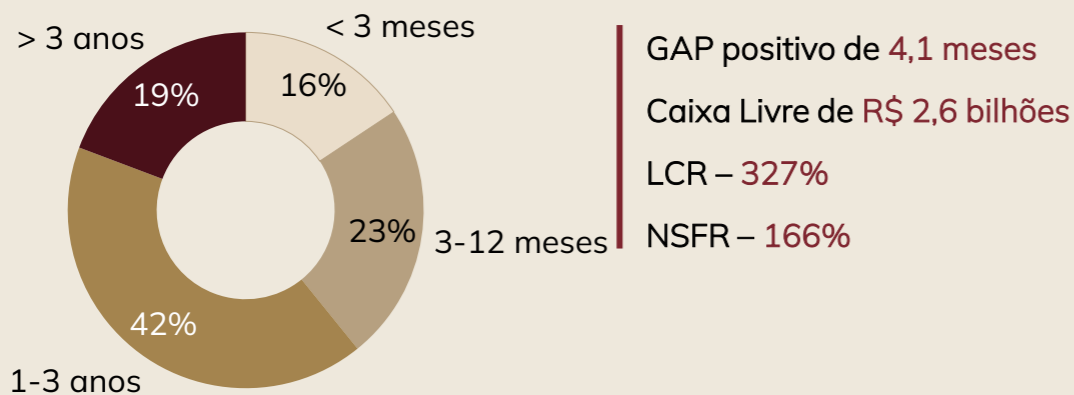
Volume Captado

(R\$ milhões)



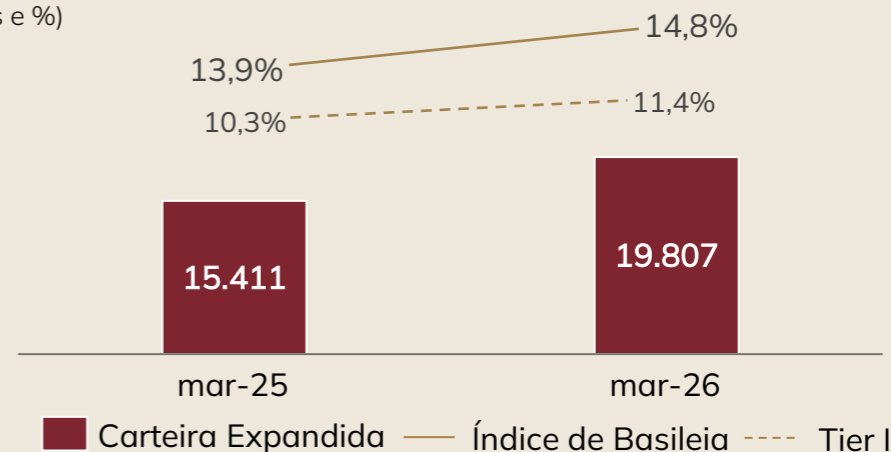
Recursos Captados por Prazo

(mar/26)



Evolução Índice de Basileia

(R\$ milhões e %)

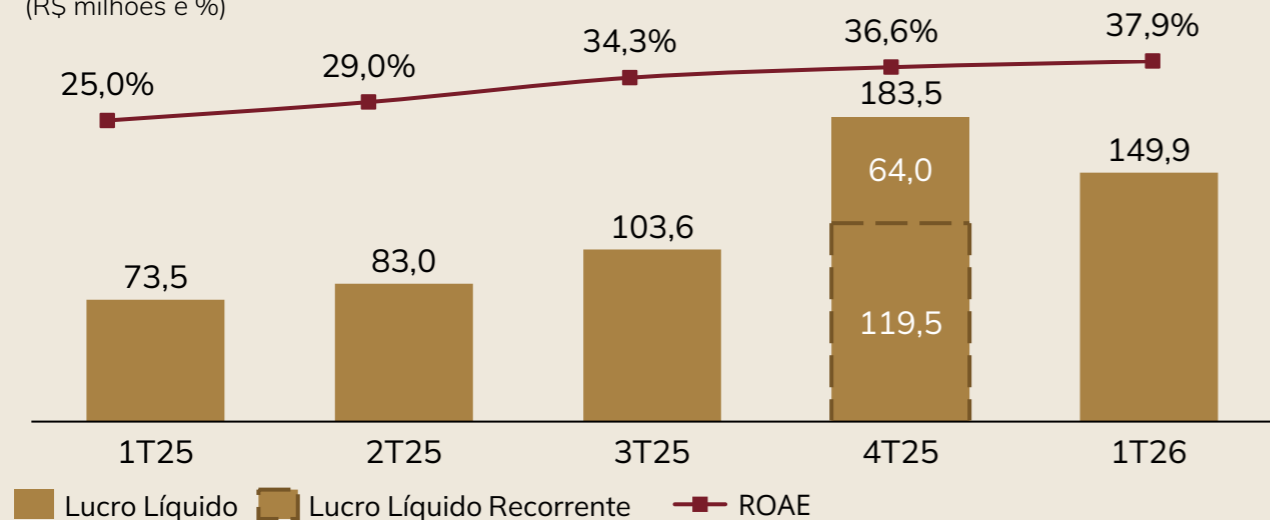


1 – Outros inclui Depósitos (à vista e interfinanceiros) e DPGE; 2 – Inclui Letras Financeiras Subordinadas; 3 – Índice de Liquidez de Curto Prazo; e 4 – Índice de Liquidez Estrutural.

Crescimento de todos os indicadores operacionais reflexo do avanço na execução da estratégia, diversificando nossos negócios e alocando o nosso capital de forma ainda mais eficiente

Lucro Líquido e ROAE

(R\$ milhões e %)



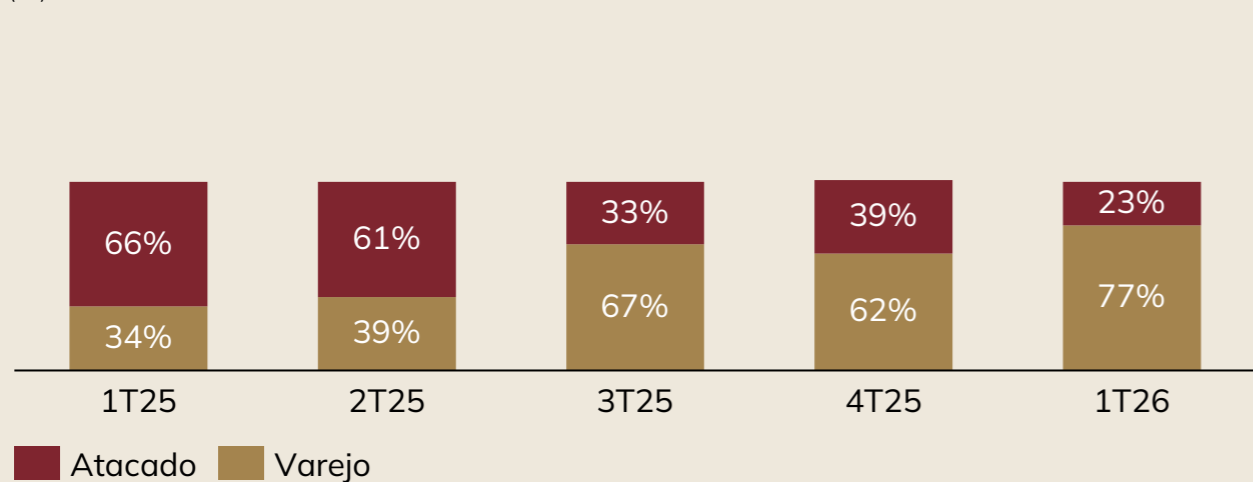
Resultado Operacional

(R\$ milhões)



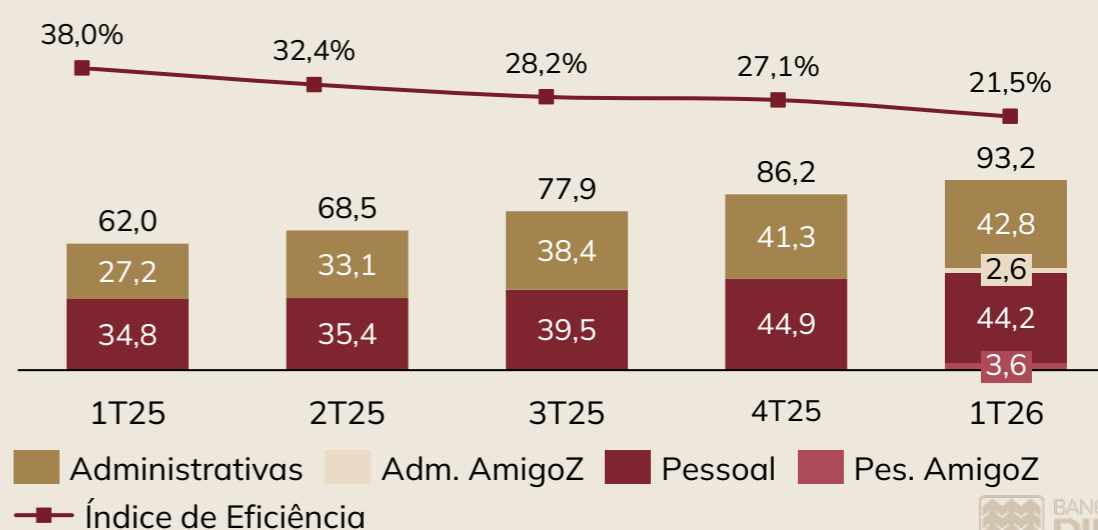
Composição de Receita Líquida

(%)



Despesas Operacionais

(R\$ milhões)



1 - ROAE 1T26 = (Lucro 1T26*4 / Patrimônio Líquido Médio entre Dez/25 e Mar/26).



RELAÇÕES COM INVESTIDORES

WWW.RI.PINE.COM

RI@PINE.COM

Conheça nossas
redes sociais

