

APRESENTAÇÃO
DE ROADSHOW
FEVEREIRO - 2026



Disclaimer

IMPORTANTE: Antes de continuar, você deve ler os termos e condições a seguir e concordar em ficar vinculado a eles.

Os termos e condições a seguir se aplicam (i) à apresentação que se segue ("Apresentação"), (ii) aos comentários orais com relação à Apresentação a serem feitos pela Banco Pine S.A. e suas subsidiárias (em conjunto "Companhia") ou por qualquer pessoa ou entidade agindo em nome da Companhia, e/ou (iii) a qualquer sessão de perguntas e respostas após os comentários orais feitos pela Companhia (coletivamente, as "Informações").

As Informações incluem uma apresentação confidencial de informações gerais sobre a Companhia na data da Apresentação. A Apresentação foi preparada como um resumo e não tem a pretensão de ser completa e/ou conter todos os aspectos relativos à Companhia e às Informações. A Apresentação não é, de forma alguma, vinculante em relação à Companhia e foi preparada exclusivamente para fins informativos para potenciais investidores em relação à oferta pública de distribuição de ações de emissão da Companhia (os "Valores Mobiliários"), a ser realizada (i) no Brasil, nos termos do artigo 26, inciso II, alínea (a), da Resolução da Comissão de Valores Mobiliários ("CVM") nº 160, de 13 de julho 2022 ("Resolução CVM 160"), sob o rito de registro automático de distribuição perante a CVM ; (ii) nos Estados Unidos da América, de acordo com uma isenção das exigências de registro do U.S. Securities Act de 1933, conforme alterado (o "Securities Act"); e (iii) fora do Brasil e dos Estados Unidos para não "pessoas dos EUA" (conforme definido na Regra 902 do Securities Act), de acordo com o Regulamento S do Securities Act (a "Oferta"). A Apresentação e as Informações não são direcionadas a objetivos específicos de investimento, situação financeira ou necessidades particulares de qualquer destinatário. Nenhuma declaração ou garantia, expressa ou implícita, é feita quanto à exatidão, justiça, integridade ou confiabilidade das Informações e declarações ou opiniões aqui contidas, incluindo, em relação a dados estatísticos, previsões ou estimativas. Não se deve confiar na precisão, imparcialidade, integridade ou confiabilidade das Informações.

As informações são estritamente confidenciais e não podem ser reproduzidas, redistribuídas, divulgadas ou repassadas a qualquer outra pessoa ou entidade, direta ou indiretamente, no todo ou em parte, para qualquer finalidade ou sob quaisquer circunstâncias. Caso a Apresentação tenha sido recebida por engano, ela deverá ser devolvida imediatamente à Companhia. A Apresentação e todas as Informações são direcionadas apenas a (i) "compradores institucionais qualificados" (qualified institutional buyers), de acordo com o significado e com base na Regra 144A do Securities Act, nos Estados Unidos; ou (ii) uma pessoa que não seja "pessoa dos EUA" (conforme definido na Regra 902 do Securities Act) em uma transação offshore de acordo com o Regulamento S do Securities Act. Ao acessar as Informações, você declara e garante que é (i) um comprador institucional qualificado (qualified institutional buyers); ou (ii) uma pessoanão americana que está fora dos Estados Unidos.

Nos termos da Resolução CVM 160, a Apresentação será divulgada nos websites da Companhia. e dos Coordenadores da Oferta. A Apresentação e as Informações não se destinam à distribuição ou uso por qualquer pessoa ou entidade em qualquer jurisdição ou país onde tal distribuição ou uso seja contrário à lei ou regulamento, ou que exija qualquer registro ou licenciamento na jurisdição. A Oferta não foi e não será registrada de acordo com o Securities Act, e os Valores Mobiliários não podem ser oferecidos ou vendidos nos Estados Unidos, ou para "pessoas dos EUA" (conforme definido no Regulamento S do Securities Act), exceto de acordo com uma isenção ou em uma transação não sujeita às exigências de registro do Securities Act. A Apresentação e as Informações não constituem, e não devem ser interpretadas, de forma alguma, como uma oferta, convite ou solicitação de oferta para subscrever ou comprar os Títulos, e não devem ser tratadas como qualquer tipo de consultoria de investimento, jurídica, tributária ou de outra natureza. Nenhuma parte desta Apresentação ou qualquer Informação deverá constituir a base ou ser considerada em relação a qualquer compromisso de contratação, seja ele qual for. Qualquer decisão de compra dos Valores Mobiliários na Oferta deverá ser tomada exclusivamente com base nas informações contidas em um documento de oferta confidencial que poderá ser distribuído oportunamente com relação à Oferta. Recomenda-se que os investidores em potencial façam sua própria investigação e avaliação independente dos negócios e da condição financeira da Companhia e da natureza dos Títulos antes de tomar qualquer decisão de investimento.

As informações foram preparadas pela Companhia usando informações publicamente disponíveis na data indicada na Apresentação. Certas informações foram obtidas de fontes de terceiros e não foram verificadas de forma independente. A Companhia não faz nenhuma declaração quanto à precisão de tais informações.

Esta Apresentação contém "declarações prospectivas", conforme esse termo é definido na Seção 27 A do Securities Act e na Seção 21 E do U S Securities and Exchange Act de 1934 conforme alterado As palavras " antecipa"," deseja"," espera"," estima", "pretende", "planeja"," prediz"," projetos"," e palavras semelhantes destinam se a identificar essas declarações Qualquer projeção, previsão, estimativa ou outra declaração " nesta Apresentação é válida apenas a partir da presente data, baseia se nos planos e expectativas atuais da Companhia e apenas ilustra o desempenho hipotético, sob premissas especificadas de eventos ou condições e está sujeito a uma série de incertezas e riscos conhecidos e desconhecidos, muitos dos quais estão fora do controle da Companhia Tais projeções, previsões, estimativas ou outras declarações " não são indicadores confiáveis de resultados ou desempenho futuros.

O Itaú BBA Assessoria Financeira S.A., o BTG Pactual Investment Banking Ltda., o Banco Bradesco BBI S.A., XP Investimentos Corretora de Câmbio, Títulos e Valores Mobiliários S.A. e o Banco Safra S.A. (em conjuntos, "Coordenadores da Oferta"), bem como o Itaú BBA USA Securities, Inc., o BTG Pactual US Capital LLC, o Bradesco Securities, Inc., a XP Investments US, LLC e a Safra Securities LLC (em conjunto, "Agentes de Colocação"), que atuarão em conexão com a Oferta, declaram que não serão responsáveis por fornecer consultoria em relação às Informações a qualquer parte. Sujeito à legislação aplicável, nenhum dos Coordenadores da Oferta e dos Agentes de Colocação aceita qualquer responsabilidade e não faz qualquer declaração ou garantia, expressa ou implícita, pelo conteúdo das Informações, incluindo sua precisão, integridade ou verificação, ou por qualquer outra declaração feita ou supostamente feita com relação à Companhia, sendo que nada neste documento ou nesta apresentação deverá ser considerado como uma promessa ou declaração a esse respeito, seja com relação ao passado ou ao futuro. Assim, os Coordenadores da Oferta e os Agentes de Colocação se isentam de toda e qualquer responsabilidade, seja ela decorrente de ato ilícito, contrato ou de outra forma (exceto conforme mencionado acima), que qualquer um deles possa ter com relação às Informações ou a qualquer declaração.

As informações incluem números relacionados ao desempenho passado. O desempenho passado não é uma indicação confiável de resultados ou desempenho futuros. As Informações também incluem declarações prospectivas que refletem as intenções, crenças ou expectativas atuais da Companhia com relação, entre outras coisas, aos resultados operacionais, à condição financeira, à liquidez, ao desempenho, às perspectivas, ao crescimento, às oportunidades, às estratégias, aos mercados e ao setor em que a Companhia opera. Essas declarações prospectivas estão sujeitas a riscos, incertezas e suposições e a outros fatores que podem fazer com que os resultados reais das operações, a condição financeira, a liquidez, o desempenho, as perspectivas, o crescimento, as oportunidades ou as estratégias da Companhia, bem como os dos mercados que ela atende ou pretende atender e o setor em que a Companhia opera, sejam substancialmente diferentes daqueles expressos ou sugeridos por essas declarações prospectivas. A Companhia adverte que as declarações prospectivas feitas nos termos das Informações não são, de forma alguma, uma garantia ou promessa de desempenho futuro e que seus resultados reais de operações, condição financeira, liquidez, desempenho, perspectivas, crescimento, oportunidades e estratégias, bem como os mercados e o desenvolvimento do setor em que a Companhia opera, podem diferir substancialmente daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações prospectivas contidas nas Informações. Além disso, mesmo que os resultados operacionais, a condição financeira, a liquidez, o desempenho, as perspectivas, o crescimento, as oportunidades e as estratégias da Companhia, bem como os mercados e o desenvolvimento do setor em que a Companhia atua, sejam consistentes com as declarações prospectivas contidas nas Informações, esses resultados ou desenvolvimentos não podem ser, de forma alguma, considerados indicativos de resultados ou desenvolvimentos em períodos futuros. A Companhia e cada um de seus conselheiros, diretores e funcionários se isentam expressamente de qualquer obrigação ou compromisso de analisar, atualizar ou divulgar qualquer atualização ou revisão de qualquer declaração prospectiva contida nas Informações ou qualquer alteração nas expectativas da Companhia ou qualquer alteração em eventos, condições ou circunstâncias nas quais essas declarações prospectivas se baseiam, exceto conforme exigido pela lei ou regulamentação aplicável.

As informações contêm medidas financeiras não GAAP. As medidas financeiras não GAAP não são medidas de desempenho financeiro calculadas de acordo com o IFRS e não devem ser consideradas substitutas ou alternativas ao lucro ou prejuízo líquido, ao fluxo de caixa das operações ou a outras medidas IFRS de desempenho operacional ou liquidez. As medidas financeiras não GAAP são fornecidas para melhorar o entendimento geral do desempenho financeiro atual da Companhia e suas perspectivas para o futuro. Essas medidas podem ser diferentes das medidas financeiras não GAAP usadas por outras Companhias. As medidas financeiras não GAAP devem ser vistas apenas como um complemento, e não como um substituto, da análise dos resultados da Companhia relatados de acordo com o IFRS. As medidas financeiras não GAAP têm limitações, pois não refletem todos os valores associados aos resultados das operações da Companhia, conforme determinado de acordo com o IFRS. A apresentação contém reconciliações dessas medidas financeiras não-GAAP com as medidas financeiras IFRS mais diretamente comparáveis da Companhia.

Qualquer decisão de subscrição ou aquisição dos Valores Mobiliários deve ser tomada exclusivamente com base nos documentos da Oferta dos Valores Mobiliários, os quais serão divulgados ou distribuídos nos termos da legislação aplicável, em especial, a Resolução CVM 160.

As considerações acima mencionadas não são exaustivas e outros riscos e incertezas podem causar resultados que podem ser substancialmente diferentes daqueles contidos nas declarações prospectivas.

ESTA APRESENTAÇÃO NÃO DEVE SER USADA, DIVULGADA, ALTERADA, IMPRESSA OU COPIADA, NO TODO OU EM PARTE EM QUALQUER JURISDIÇÃO OU PAÍS ONDE TAL DISTRIBUIÇÃO OU USO SEJA CONTRÁRIO À LEI OU REGULAMENTO. O NÃO CUMPRIMENTO DESTA OBRIGAÇÃO PODE CONSTITUIR UMA VIOLAÇÃO DAS LEIS DE VALORES MOBILIÁRIOS APLICÁVEIS E/OU PODE RESULTAR EM PENALIDADES CIVIS, ADMINISTRATIVAS OU CRIMINAIS. OS POTENCIAIS INVESTIDORES DEVEM LER ATENTAMENTE O MEMORANDO PRELIMINAR E O MEMORANDO DEFINITIVO, BEM COMO O FORMULÁRIO DE REFERÊNCIA INCORPORADO POR REFERÊNCIA AOS REFERIDOS MEMORANDOS, OU O PRELIMINARY OFFERING MEMORANDUM E O FINAL OFFERING MEMORANDUM, CONFORME O CASO, RELACIONADOS À OFERTA, ESPECIALMENTE AS SEÇÕES DE FATORES DE RISCO CONSTANTES DE TAIS DOCUMENTOS ANTES DE TOMAR SUA DECISÃO DE INVESTIMENTO. DEVE-SE LEVAR EM CONSIDERAÇÃO QUE QUALQUER INVESTIMENTO EM TÍTULOS DE RENDA VARIÁVEL, INCLUINDO O INVESTIMENTO NAS AÇÕES, APRESENTA RISCOS E POSSIBILIDADE DE PERDAS PARCIAIS OU TOTAIS DO VALOR INVESTIDO, E ESSES RISCOS DEVEM SER CUIDADOSAMENTE CONSIDERADOS ANTES DE TOMAR QUALQUER DECISÃO DE INVESTIMENTO.

Termos da Oferta

Emissor	Banco Pine S.A. (“Banco Pine” ou “PINE”)
Estrutura da Oferta	Resolução CVM 160, Follow-on no Brasil, com esforços de venda internacional nos termos da Regra 144A/Regulamento S
Governança	B3 – N2 – PINE4 ¹
Tamanho da Oferta	~R\$ 275 milhões (100% primário)
Lote Adicional	~R\$ 125 milhões (100% primário; ~45% da oferta base)
Lock-up	90 dias, aplicável a Emissor, Membros do Conselho, Diretores Executivos e Acionistas Controladores
Uso de Recursos	Otimização da estrutura financeira e de capital
Compromisso de Subscrição	Subscrição de pelo menos 20% da oferta base pelo acionista controlador (Noberto Pinheiro)
Cronograma da Oferta Prioritária	• Primeira Data de Corte: 20 de fevereiro de 2026 • Período da Oferta Prioritária: 24 de fevereiro a 02 de março de 2026 • Segunda Data de Corte: 27 de fevereiro de 2026
Cronograma da Oferta no Mercado	• Lançamento da Oferta: 23 de fevereiro de 2026 • Roadshow: 23 de fevereiro de 2026 a 03 de março de 2026 • Precificação: 03 de março de 2026 • Liquidação: 06 de março de 2026
Coordenadores	 Coordenador Líder     

Notas: (1) Inicialmente, os investidores receberão recibos de subscrição, os quais serão convertidos em ações PINE4 após a aprovação do BACEN

Análise da Oferta

Análise de Diluição

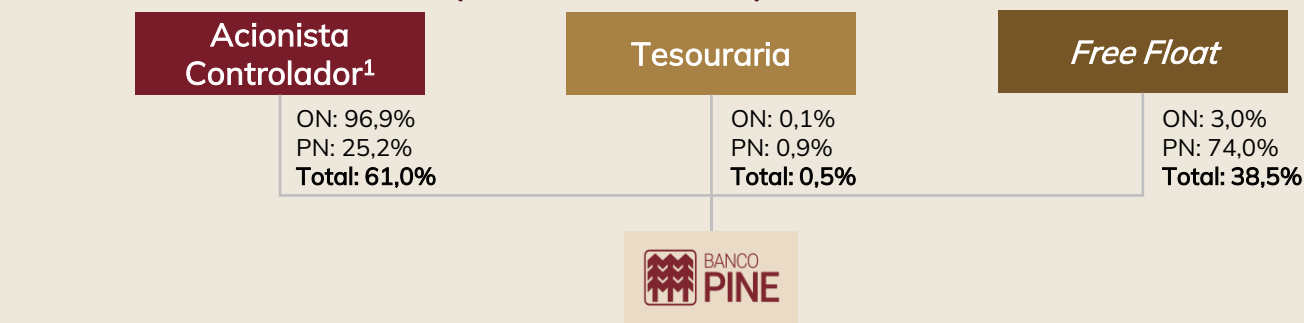
Estrutura Atual



Estrutura Pós Oferta (Base)²



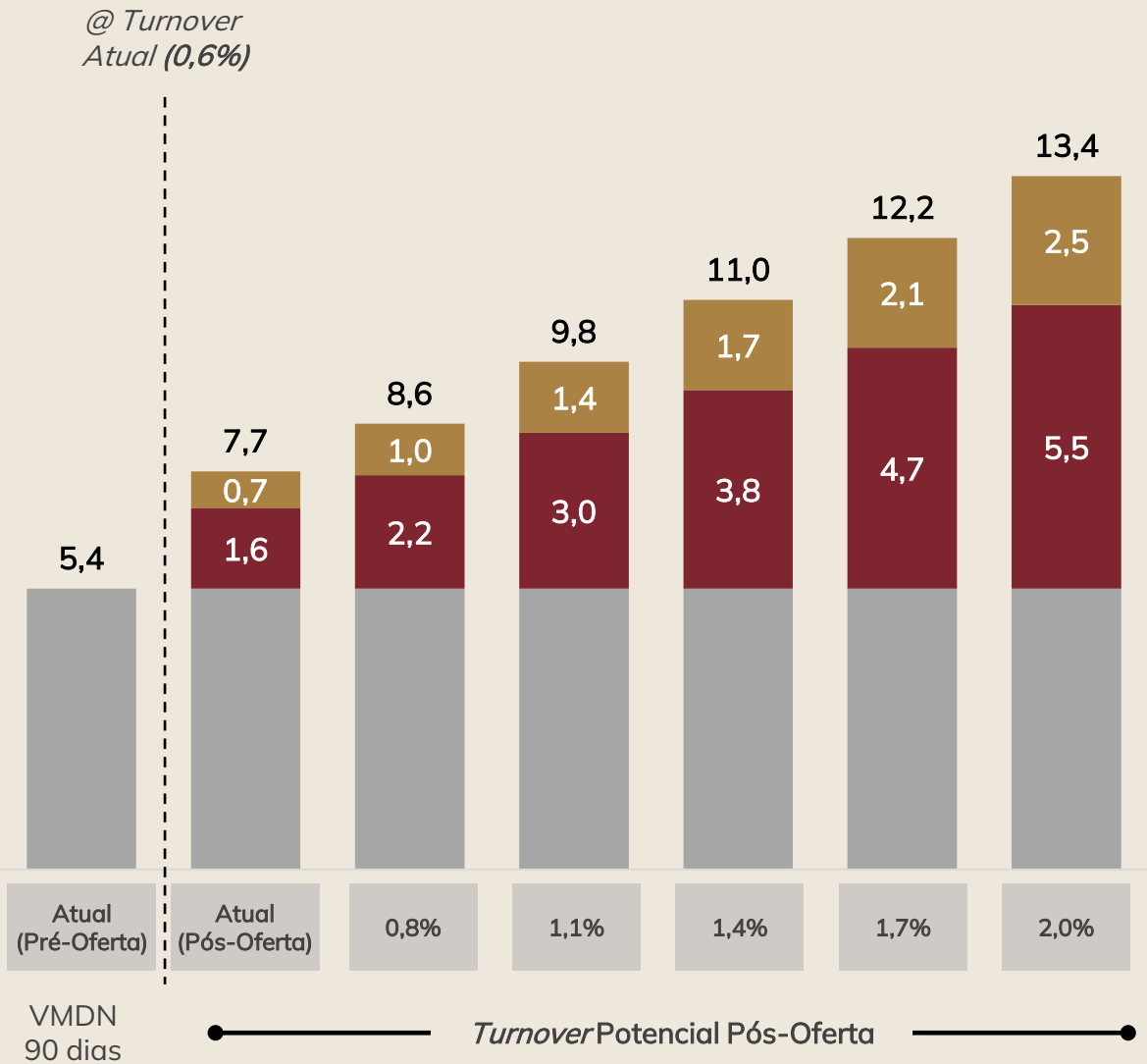
Estrutura Pós Oferta (Base + Hot Issue)³



Análise de Liquidez⁴

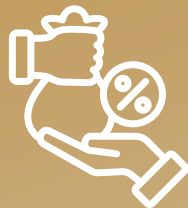
(R\$ mm)

■ Atual ■ Base ■ Hot Issue



Notas: (1) Considera "Acionista Controlador" como: Sr. Roberto Nogueira Pinheiro, acionista controlador do Banco; (2) Pós-conversão das PNs, supondo que o Acionista Controlador subscreva 20% da oferta base; (3) Considerando que a Hot Issue seja totalmente exercida; (4) Considera o preço da ação de R\$ 12,58 em 20 de fevereiro de 2026;

Fontes: Informações da Companhia e FactSet



Varejo Privado

Empréstimos
Consignados

60%



Varejo Público

Empréstimos Consignados e Cartões
Benefício:

- INSS
- Entes Públicos



A AmigoZ é uma Fintech focada na originação
de crédito de varejo colateralizado,
especialmente cartão de crédito consignado e
cartão benefício para públicos do INSS,
servidores e trabalhadores do setor privado



Atacado



Crédito Corporativo

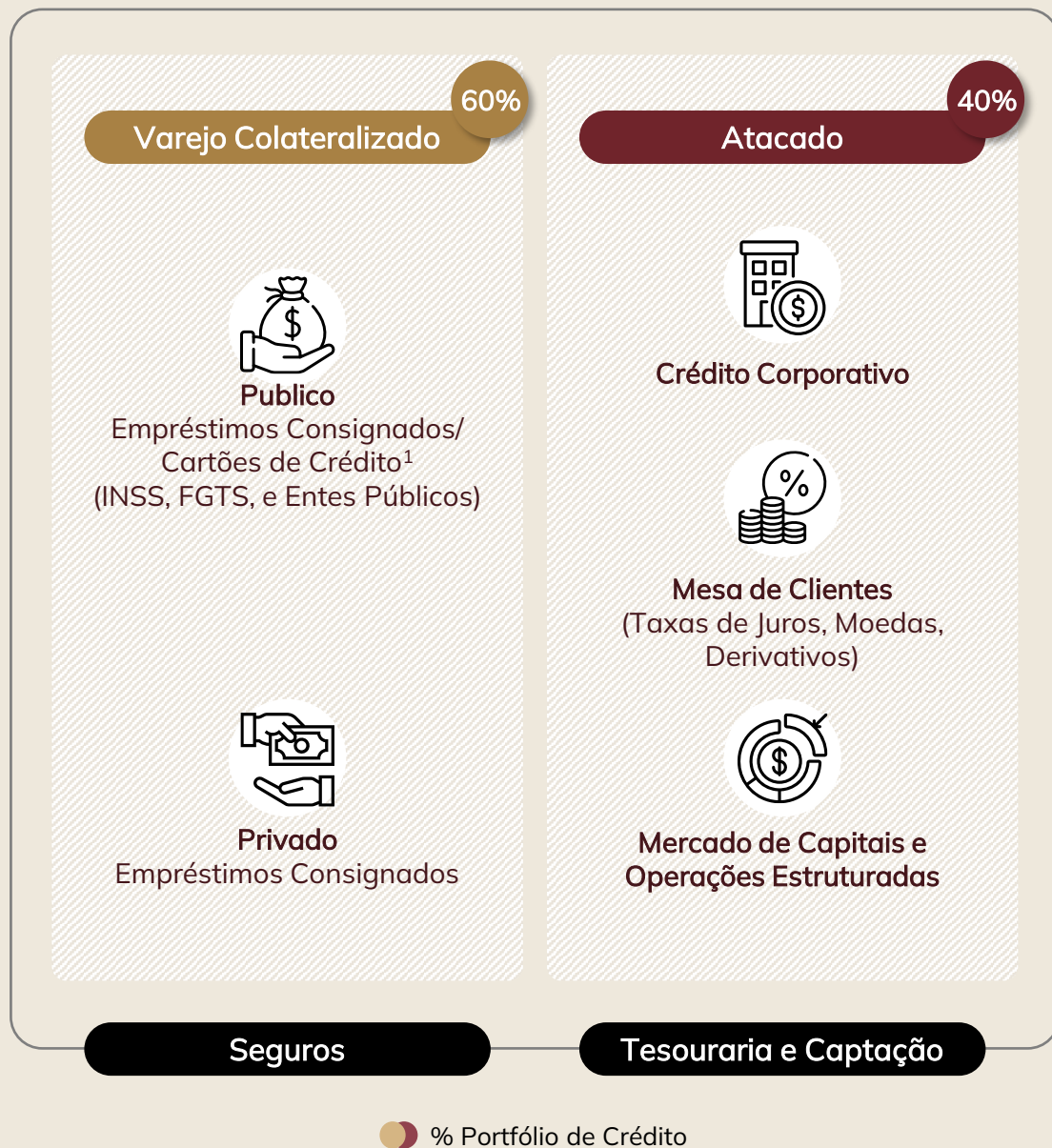
Mercado de Capitais e Operações Estruturadas



Mesa de Clientes (Derivativos e Câmbio)

Visão Geral do Banco Pine

Banco Diversificado com Portfólio Altamente Colateralizado



Perfil Financeiro Sólido

	R\$ mi	Crescimento a.a.
Carteira de Crédito <i>YE2025</i>	17.709 <i>R\$ 4,9 bi Rota do Yield²</i>	24%
NII + Receita de <i>Fees</i> <i>2025</i>	1.188	97%
Lucro Líquido <i>2025</i>	443,6	72%
ROE Não-Recorrente <i>2025</i>	33,4%	10,5 p.p.
Índice de Basileia <i>YE2025</i>	15,0%	0,5 p.p.

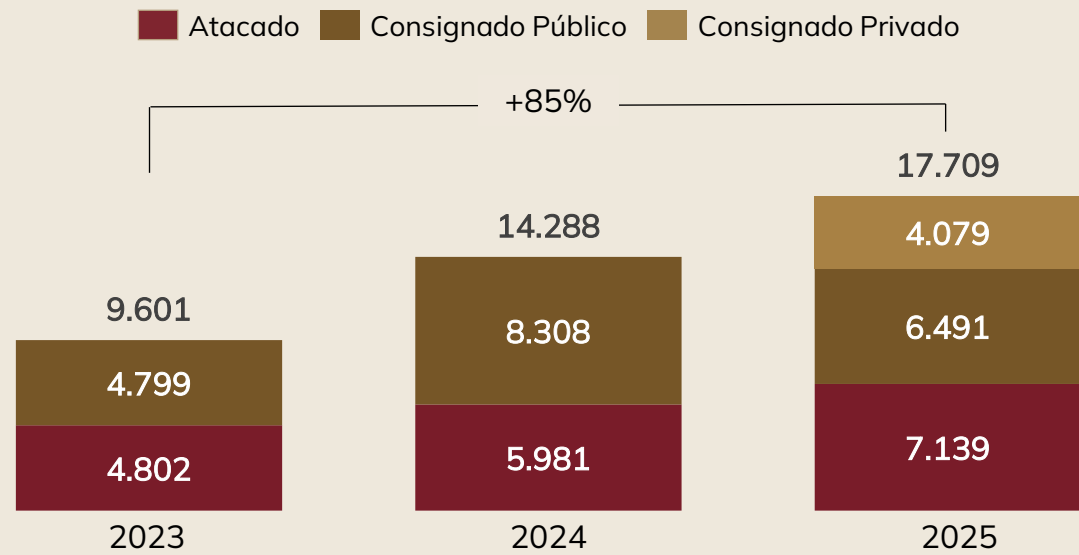
Notas: (1) Os produtos do segmento público em Varejo Colateralizado incluem empréstimos consignados e cartões consignados; o foco em cartões destaca o AmigoZ e a transação recente; (2) Considera empréstimos consignados privados e cartões de crédito consignados; (3) Nota de rating atribuída em janeiro de 2026

Perfil da Carteira de Crédito

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

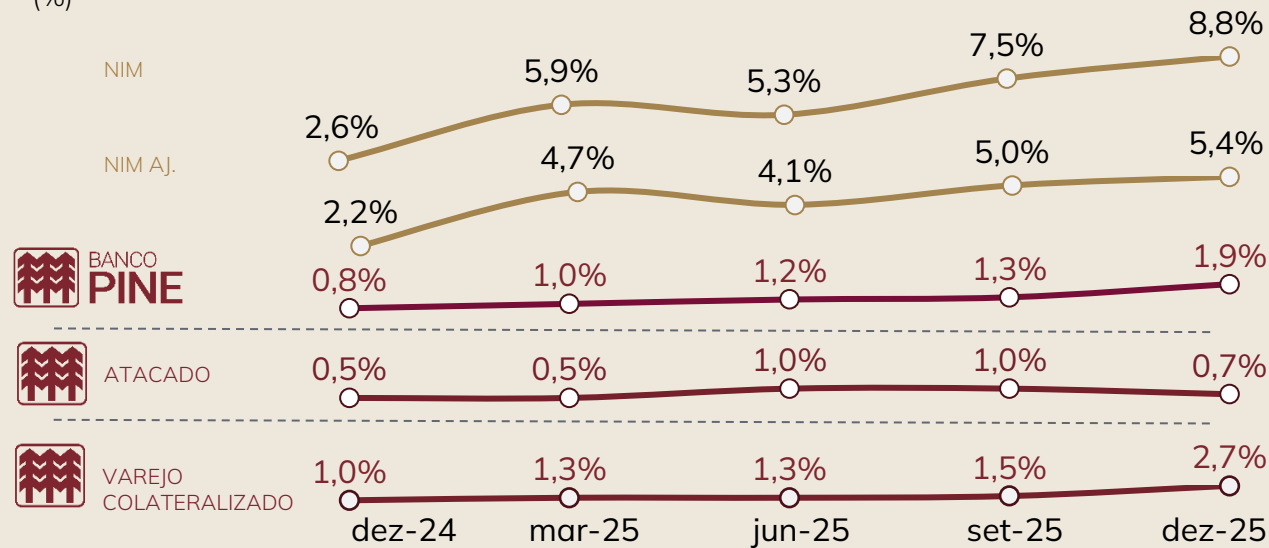
Carteira

(R\$ milhões)



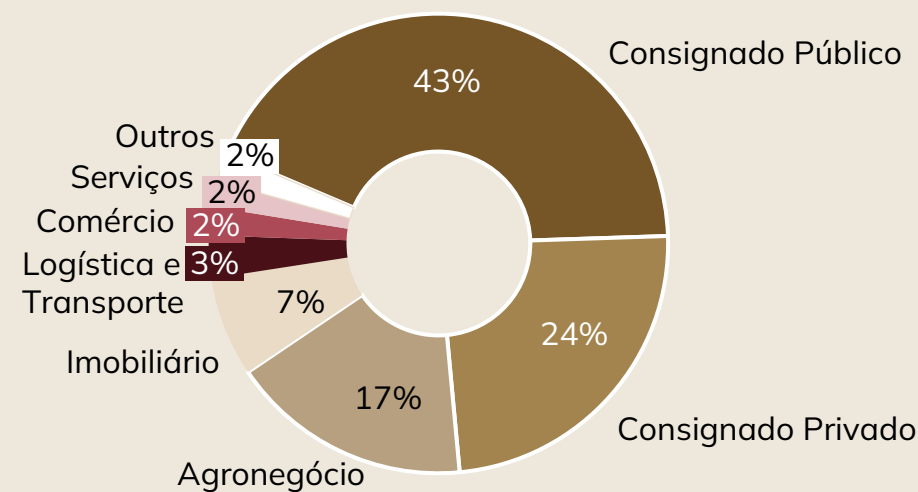
Inadimplência Acima de 90 dias¹ e NIM e NIM Ajustado ao Risco²

(%)



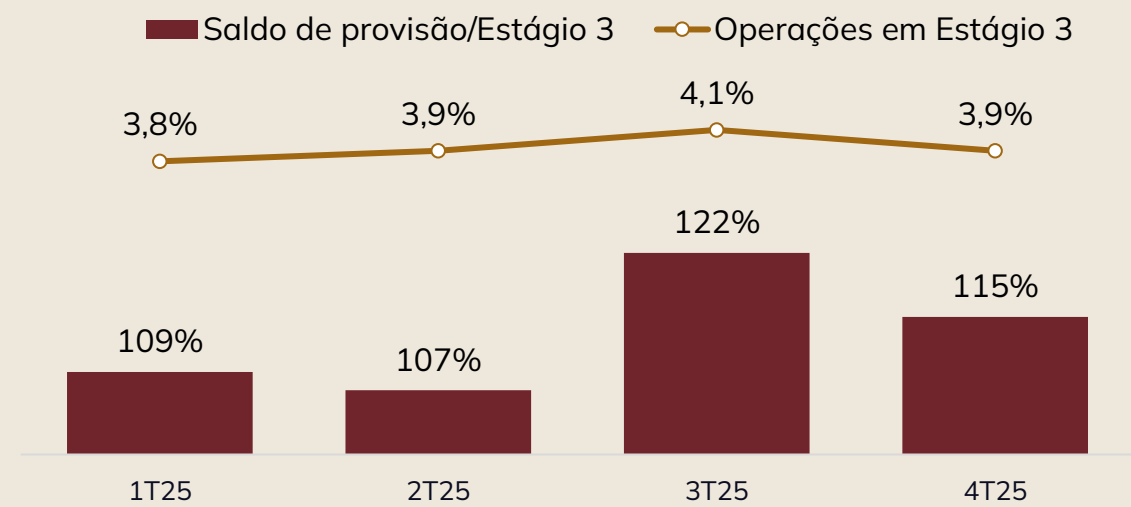
Distribuição da Carteira Expandida

(Por volume – Dez/25)



Operações e Índice de Cobertura Estágio 3³

(%)



Notas: (1) Inadimplência = (Saldo em atraso > 90 dias, desconsiderando operações 100% provisionadas) / (Carteira de Crédito Expandida); (2) (Margem bruta gerencial + PDD)/Ativos rentáveis; e (3) Saldo de Provisão/ Estágio 3

Varejo Colateralizado

Roadmap do Varejo Colateralizado

Retorno Estratégico ao Varejo Colateralizado (2021-2022)

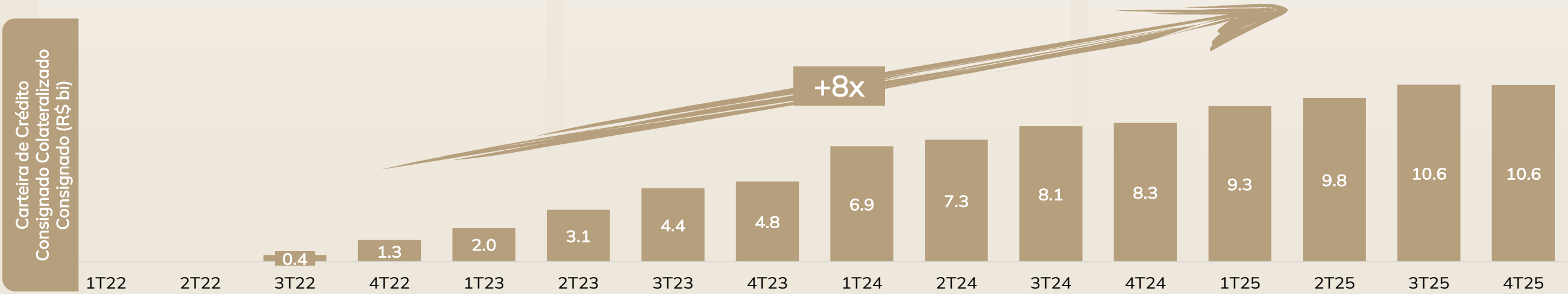
- Lançamento de uma estratégia de várias etapas para construção de um *roadmap* de rentabilidade sustentável, com maior diversificação do balanço
- Aquisição de carteiras colateralizadas (INSS/FGTS), otimizando a alocação de capital
- Início das operações via parceria com prestador de serviços (BYX), alavancando seu ecossistema de origem
- Estruturação de parcerias com instituições financeiras S4, adquirindo carteiras de crédito no mercado interbancário
- Aquisição de 33% da BYX e lançamento da AmigoZ (fintech de varejo)

Construção do Ecossistema de Varejo Colateralizado: BYX & AmigoZ (2023 – 2024)

- Foco em cartões consignáveis e benefícios corporativos
- Onboarding de parceiros estratégicos e escala da origem multicanal
- Habilitação da AmigoZ para operar via credenciamentos do INSS e do setor público do Pine
- Início de operações de true sale para investidores e instituições financeiras
- Análise aprofundada do mercado de consignado privado (CLT), antecipando o novo arcabouço regulatório

Roadmap de Rentabilidade se Materializa (2025→)

- AmigoZ ganha escala e consolida operações; parcerias estratégicas impulsionam crescimento consistente da origem
- Pine torna-se um dos três primeiros bancos a operar sob o novo framework regulatório de Consignado Privado
- 100+ convênios com entes públicos; carteira de ~R\$ 800 milhões
- Carteira de Consignado Privado colateralizado supera R\$ 4 bilhões, refletindo aceleração relevante de penetração
- Transação transformacional: desinvestimento da BYX e aquisição de 99,8% da AmigoZ, fortalecendo o ecossistema de varejo colateralizado do Pine

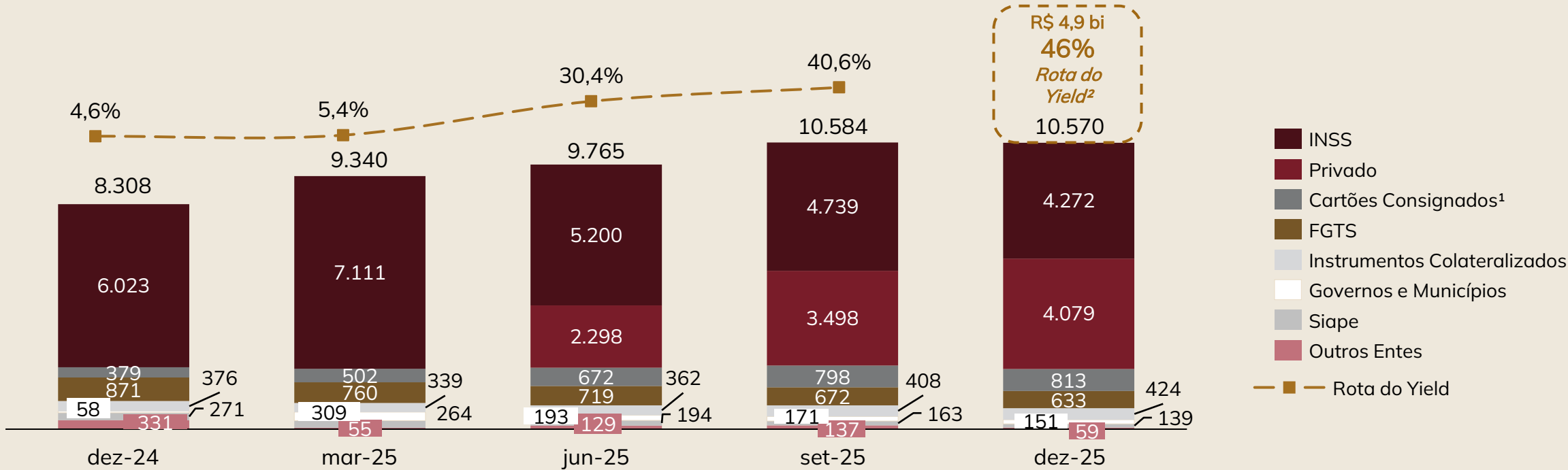


Varejo Colateralizado

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

Carteira

(R\$ milhões)



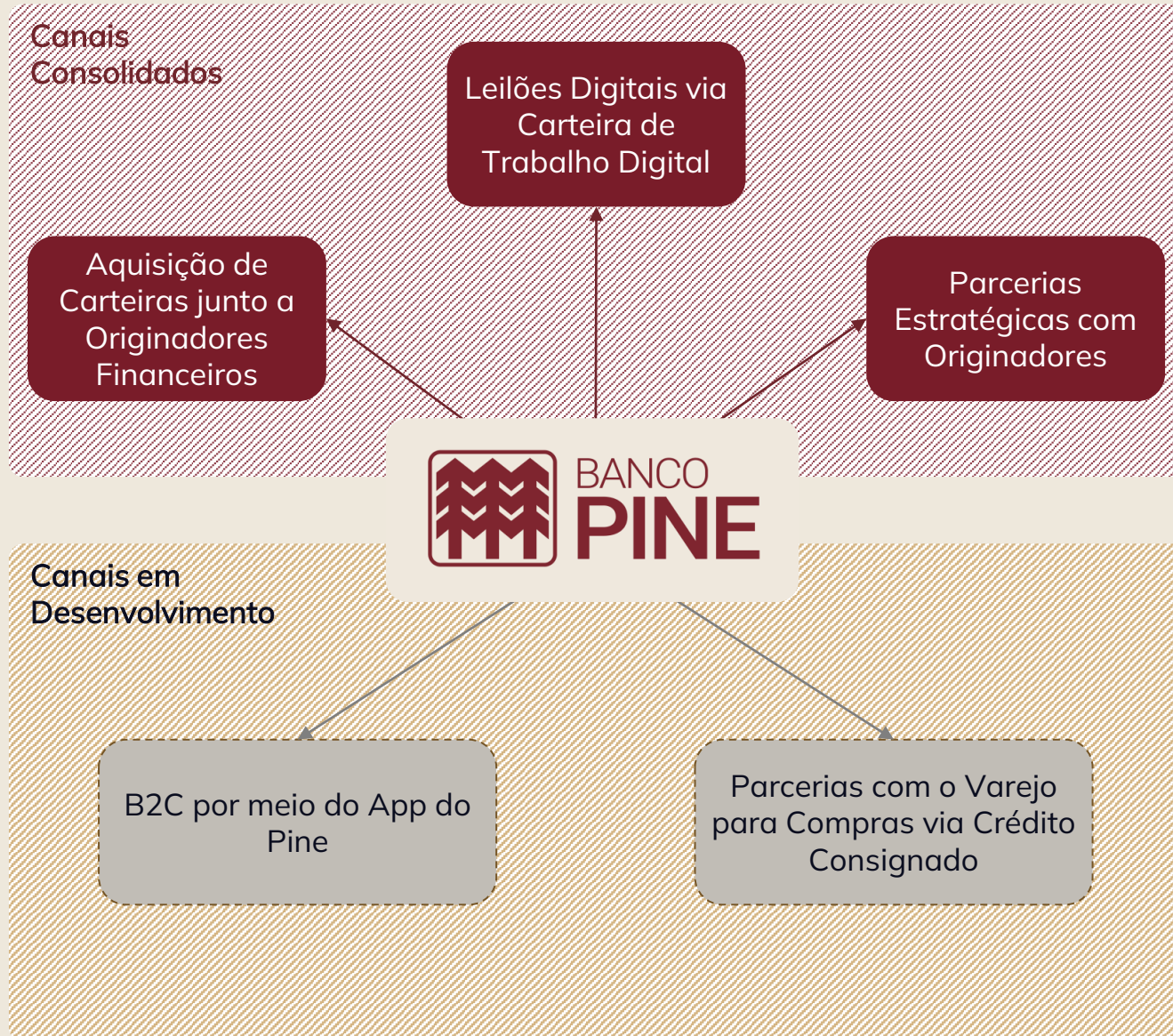
Destaques de 2025

- › Maior diversificação e avanço do Varejo Colateralizado, *remix* da carteira e posicionamento pioneiro no Consignado Privado que impulsionou a rentabilidade desse negócio com mais de 3 milhões de clientes e operamos com + 100 entes públicos.
- › Mercado de consignado já soma altamente escalável → público endereçável ~100 milhões de pessoas (servidores públicos, CLTs e beneficiários do INSS).
- › Consignado privado +R\$ 100 bilhões, com potencial escala comparável ao mercado de funcionários públicos (>R\$ 380 bilhões).
- › Carteira de cartões¹ consignados > R\$ 813 milhões, com + de 200 mil clientes e crescimento na origem própria de 162% YoY → ganho de eficiência da esteira digital e o uso intensivo de dados e tecnologia.
- › Expansão consistente do Consignado Privado → produto 100% digital, colateralizado e escalável, operado em esteiras próprias e com rentabilidade. Base de clientes em evolução e já conta com + 1,4 milhão de clientes.
- › Avanço no *cross-sell* e na integração de produtos, fortalecendo o modelo integrado e de relacionamento completo e de longo prazo com os nossos clientes.

Nota: 1- Cartão Benefício e Consignado originados e adquiridos; e 2- Rota do Yield: estratégia de cross-sell para aumentar a rentabilidade da base de clientes; inclui consignado privado e cartão de crédito consignado.

A Estratégia De Distribuição Multicanal Para o Varejo Colateralizado

Estratégia de Distribuição Multicanal do Pine



Principais Vetores de Crescimento

Crescimento Disciplinado com Margem Relevante: Margens de consignado ainda subutilizadas oferecem amplo espaço para expansão à medida que o novo arcabouço ganha estabilidade

Expansão Multiproduto: O crédito atua como porta de entrada, viabilizando *cross-sell* eficiente de soluções transacionais e impulsionando receitas recorrentes

Conhecimento Profundo do Cliente-Alvo: Produtos transacionais geram insights comportamentais, permitindo ofertas customizadas

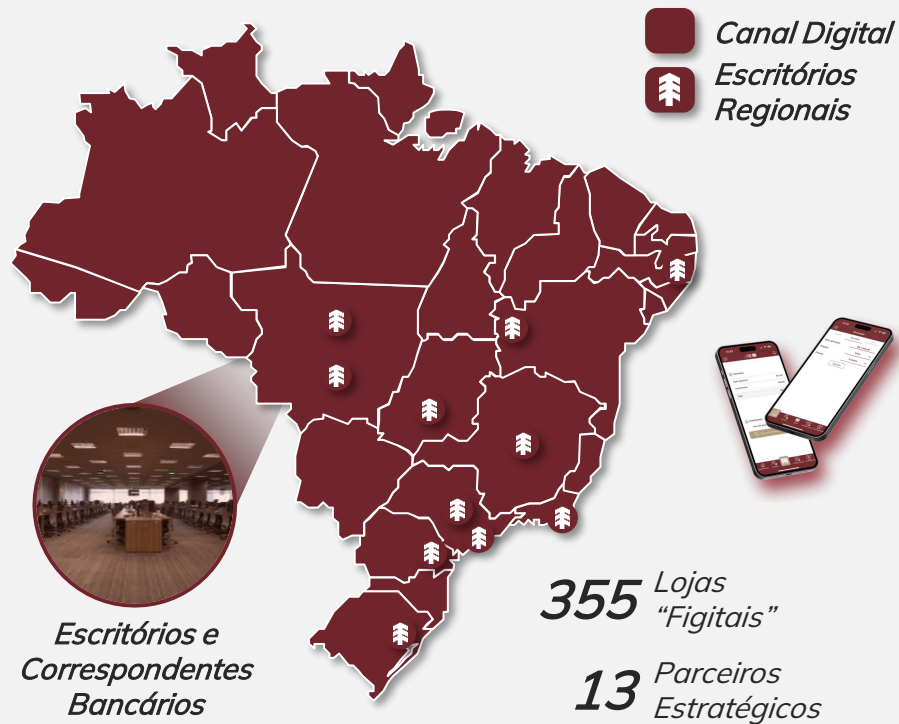
- ✓ **Habilitação Digital:** Jornada 100% digital e escalável
- ✓ **Infraestrutura Centralizada:** Plataforma única com transparência e portabilidade
- ✓ **Risco Estrutural:** Garantia via FGTS e portabilidade do crédito reduzem as perdas esperadas.
- ✓ **Mercado Escalável:** ~100 milhões de pessoas (servidores públicos, CLTs e beneficiários do INSS).
- ✓ **Consignado Privado:** Mercado >+R\$ 100 bilhões, com alto potencial de expansão

FIDELIZAÇÃO E *SHARE OF WALLET*

Plataforma de Crédito Composta por Canais Proprietários e Parcerias Estratégicas

Canais de distribuição diversificados impulsionando a originação de crédito

Ampla Rede Nacional de Distribuição



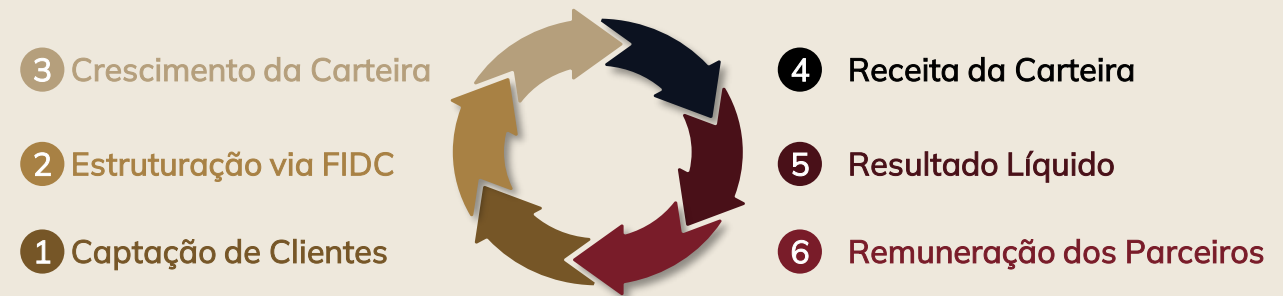
Canais de Distribuição


 Uso de plataformas digitais, como aplicativos móveis e canais web, para permitir autoatendimento e originação rápida e integrada de produtos financeiros

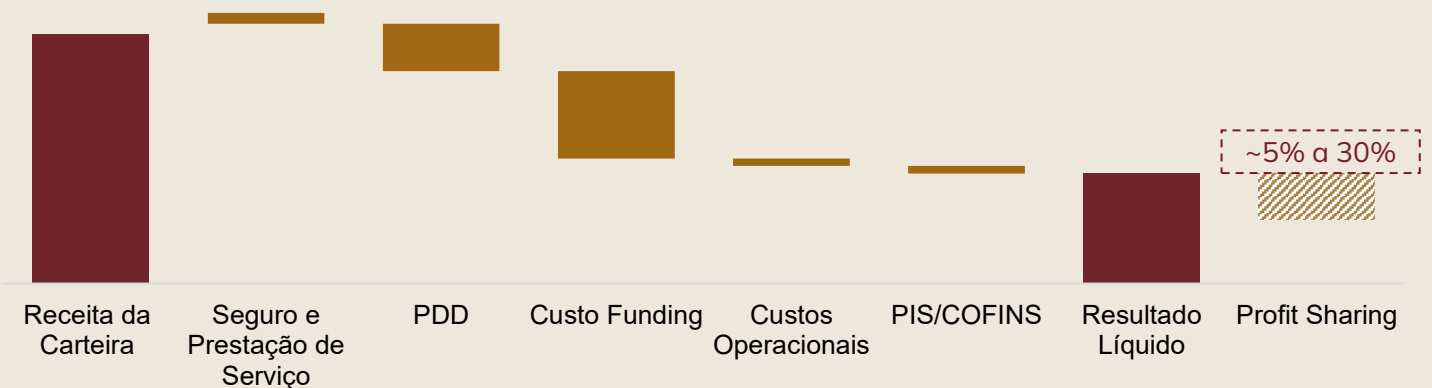

 Agências e rede de correspondentes sob modelos de compartilhamento de resultados e tradicionais complementam a experiência digital.

Visão Geral do Modelo de Profit Sharing

Alinhados à estratégia de desenvolver no Correspondente Bancário uma mentalidade de banqueiro, o parceiro é integrado ao modelo de *profit sharing*, com acompanhamento mensal de DRE até seu resultado no *bottom-line*



Estrutura de DRE com Correspondentes Parceiros



O Pine estrutura parcerias de longo prazo com seus **originadores** (*partnership*), alinhando incentivos por meio de *profit sharing*, com exposição subordinada via cotas *phantom* e participação **entre 5% e 30% do resultado líquido** conforme a performance da carteira, reforçando qualidade na originação, fidelização, cross-sell e geração sustentável de resultados.

Múltiplas Avenidas de Crescimento: As Investidas no Varejo

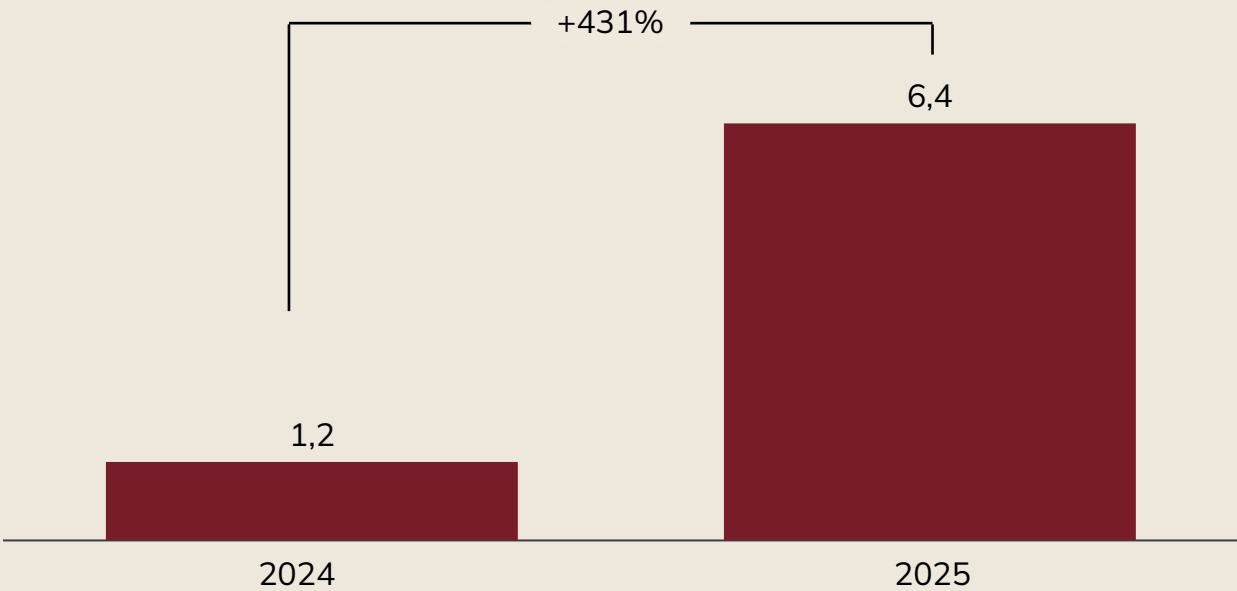


Cartões de Crédito Consignado como Vertical de Crescimento Escalável

- Engajamento via Parcerias:** Aumento da atratividade e frequência de uso do cartão através de descontos no varejo.
- Otimização da Margem Consignável:** Incentivo ao uso da margem disponível para compras, impulsionando a monetização.
- Crédito Complementar ("Clean"):** Oferta de limites adicionais atrelados à conta corrente para superar o teto da margem consignável.
- Experiência e Tecnologia:** Melhoria no acesso aos limites regulatórios através da evolução das plataformas de processamento, elevando a experiência do usuário.

Resultado de Equivalência Patrimonial – AmigoZ

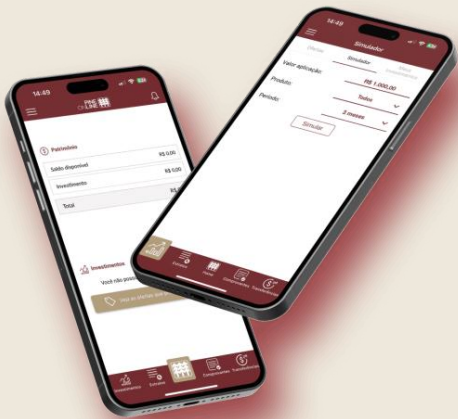
(R\$ milhões)



Físico



Virtual



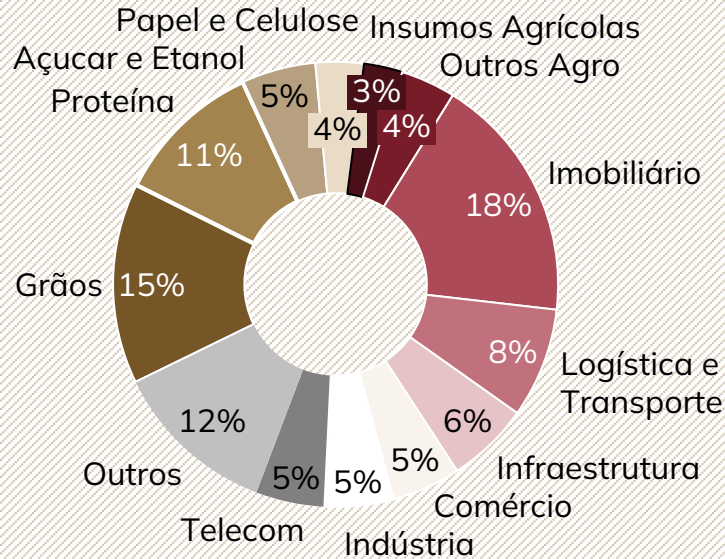
Atacado com Crescimento, Garantias Sólidas e Diversificação Setorial

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

Setorial

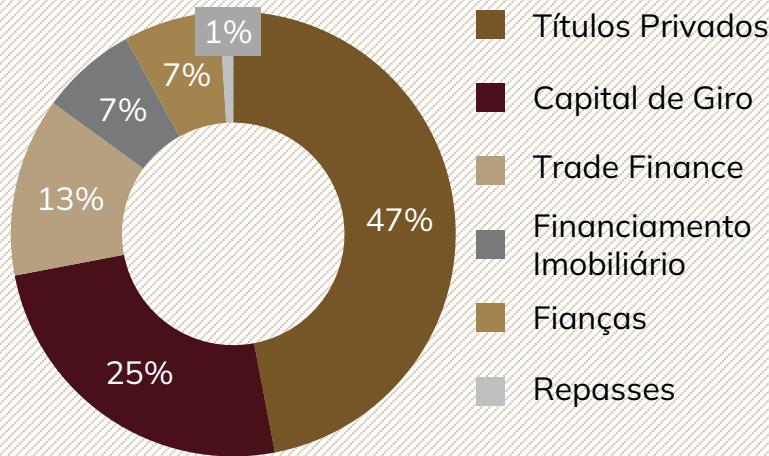
(Por volume – Dez/25)

Distribuição do Atacado



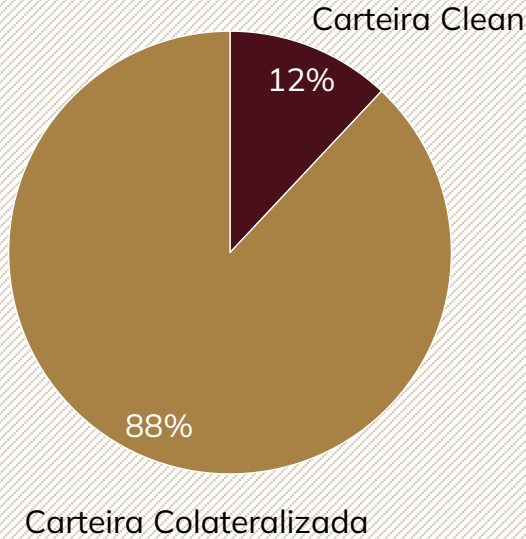
Por Produto

(Por volume – Dez/25)



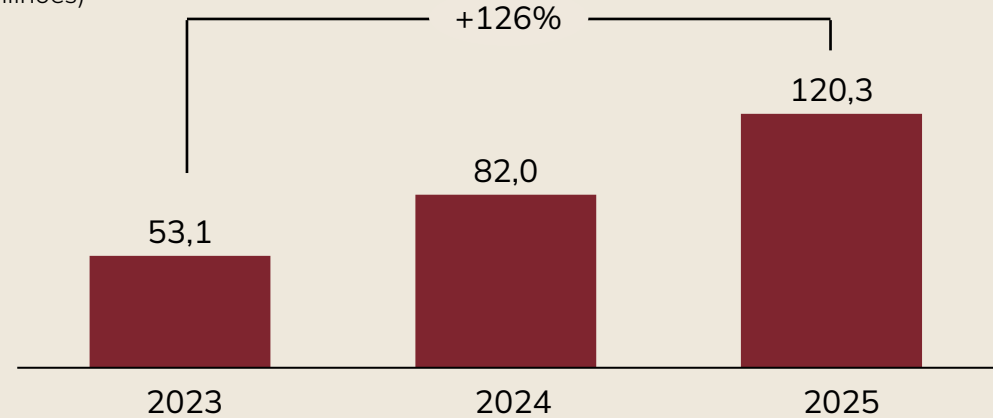
Cobertura de Garantias

(%)

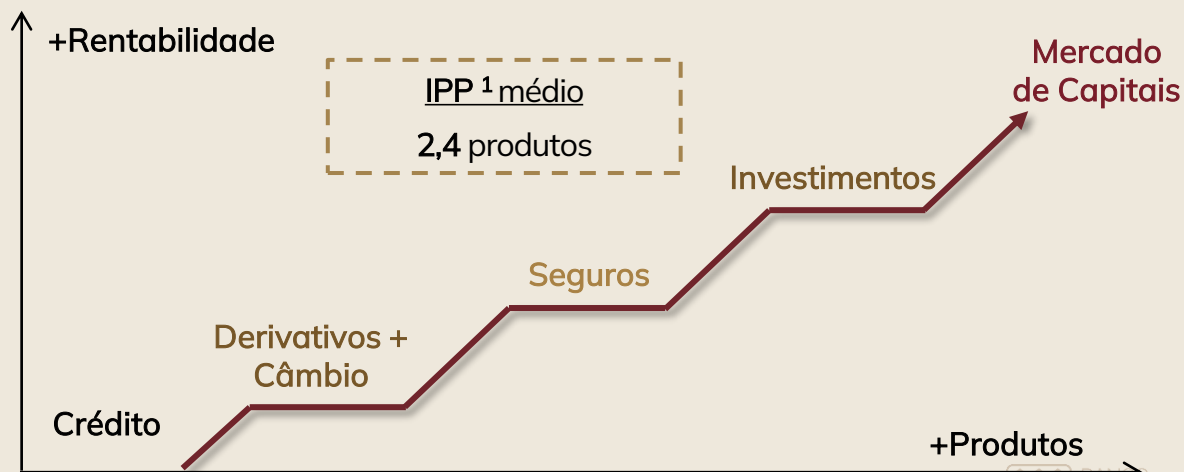


Evolução da Receita de Prestação de Serviços

(R\$ milhões)



Cross-sell



Nota: (1) Índice de penetração por produto. - (% clientes por nº de produtos contratados)

Capacidade Recorrente de Estruturação e Acesso a Funding

Emissões	Garantia	Senior	Mezanino	Subordinada
Debênture Financeira de ~R\$ 1,5 bilhão	CCBs com consignação	80,00%	-	20,00%
	CCBs com consignação de INSS	100,00%	-	-
FIDC de ~R\$ 1 bilhão	CCBs com consignação de INSS	85,00%	10% de Série Mezanino A 4% de Série Mezanino B	1,00%
FIDC de ~R\$ 1,2 bilhões	CCBs com consignação de INSS	85,00%	10,5% Série Mezanino A 3% de Mezanino B	1,50%
FIDC de ~R\$ 173,4 milhões	CCBs de Termos de Saque de Cartão Consignado de Benefícios INSS	85,00%	11% de Série Mezanino A, 1,75% de Mezanino B	2,25%

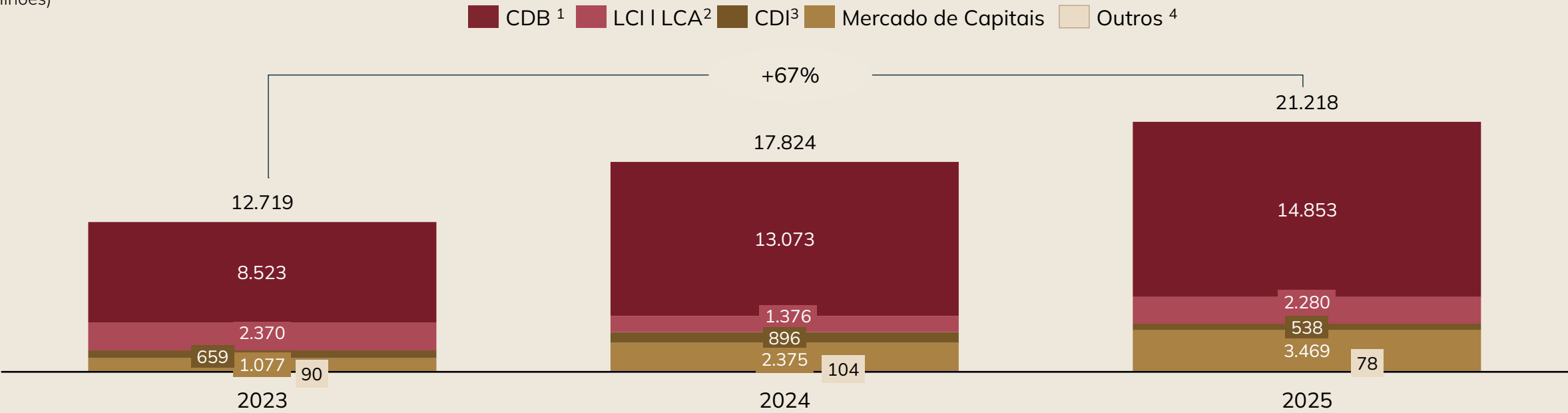
~R\$ 4 bilhões em Emissões e Estruturações em 2025

Funding e Capital

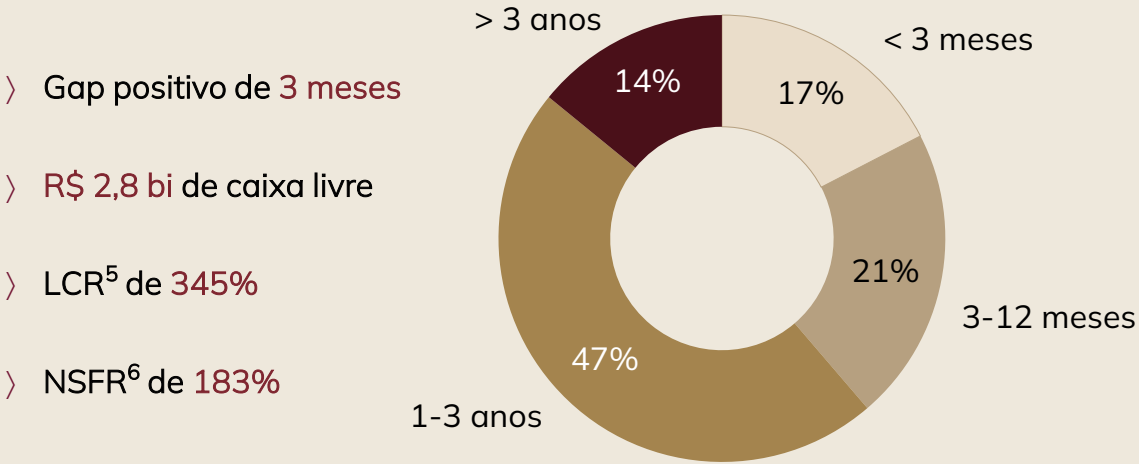
Diversificação do Funding e Gestão de Ativos e Passivos, com fortalecimento de Capital para suportar a expansão de nossos negócios.

Volume Captado

(R\$ milhões)

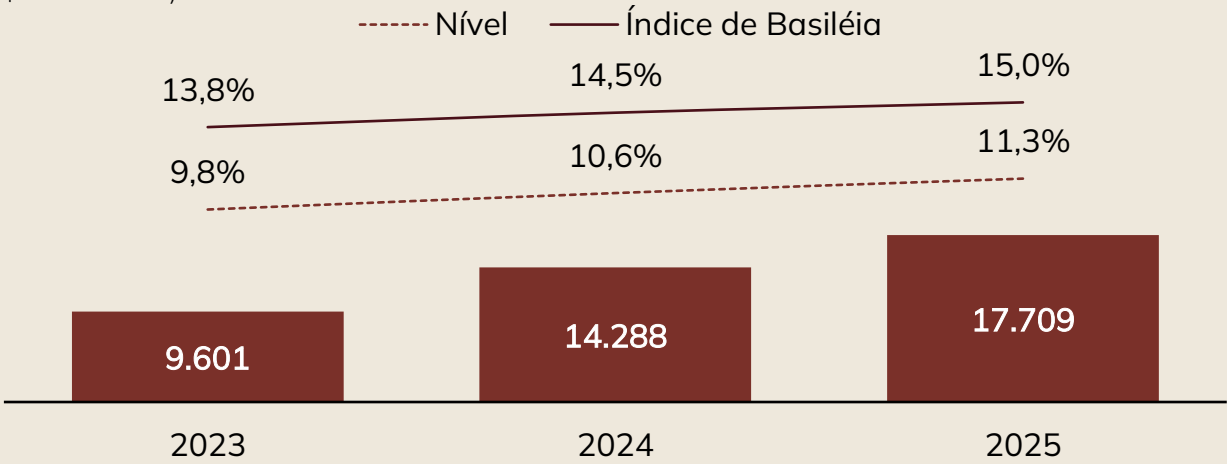


Recursos Captados por Prazo



Evolução Índice de Basileia

(R\$ milhões e %)

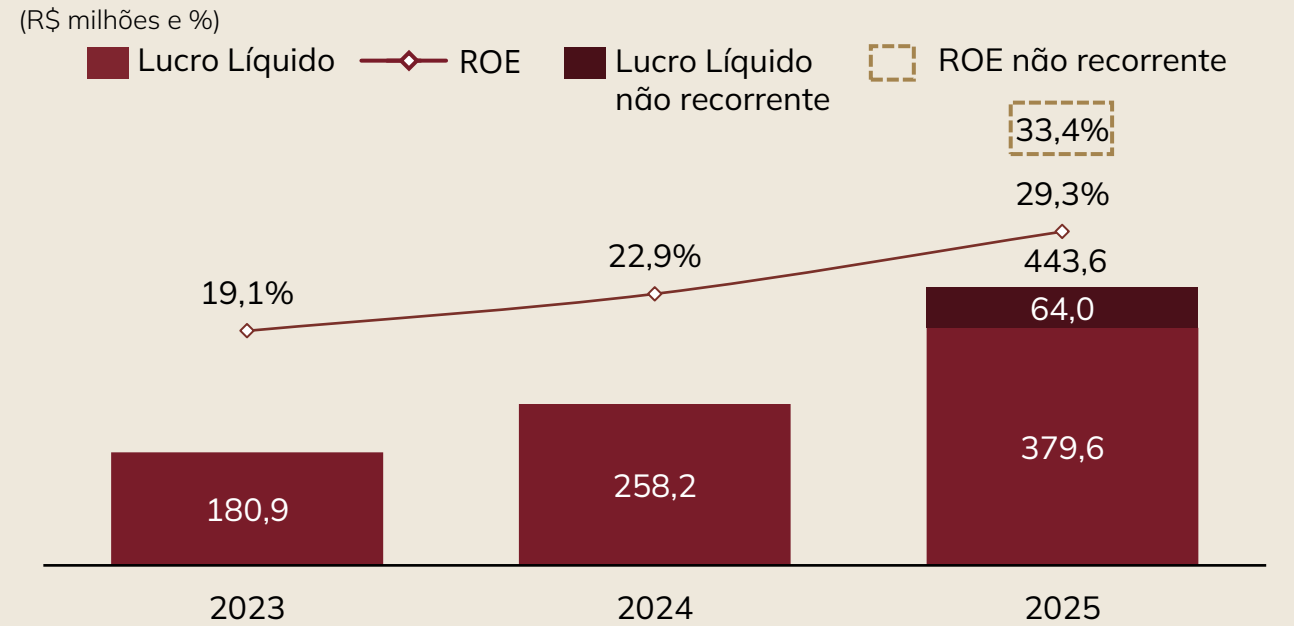


Notas: (1) – Certificado de Depósito Bancário; (2) Letra de Crédito Imobiliário / do Agronegócio; (3) Certificado de Depósito Interbancário; (4) Outros inclui Depósitos (à vista e interfinanceiros) e DPGE; (5) Índice de Cobertura de Liquidez; e (6) (Índice de Financiamento Estável Líquido

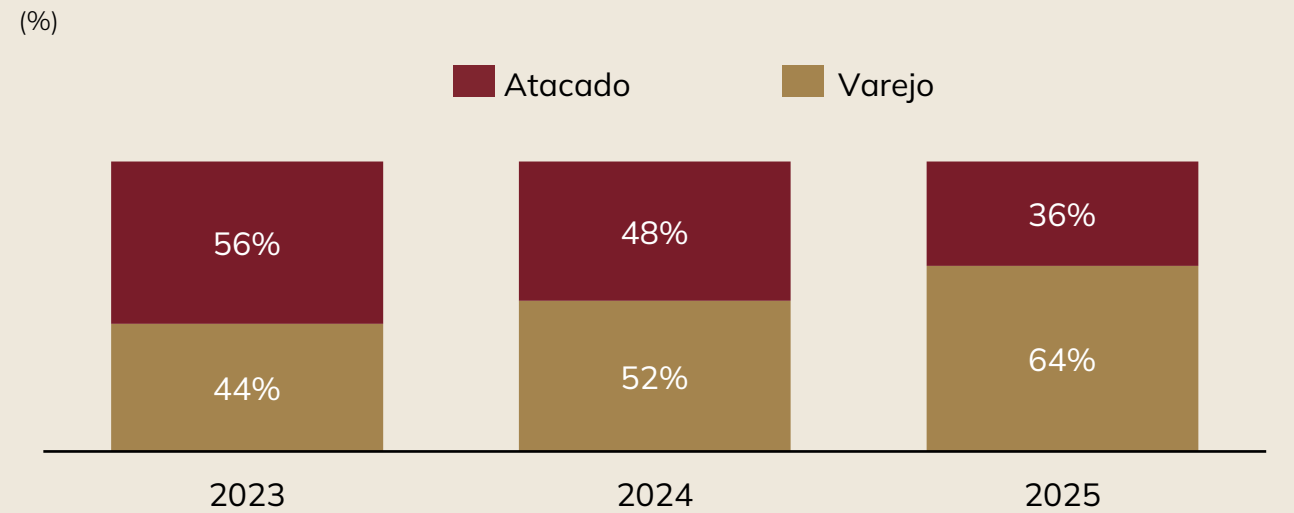
Desempenho¹ Financeiro e Operacional

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

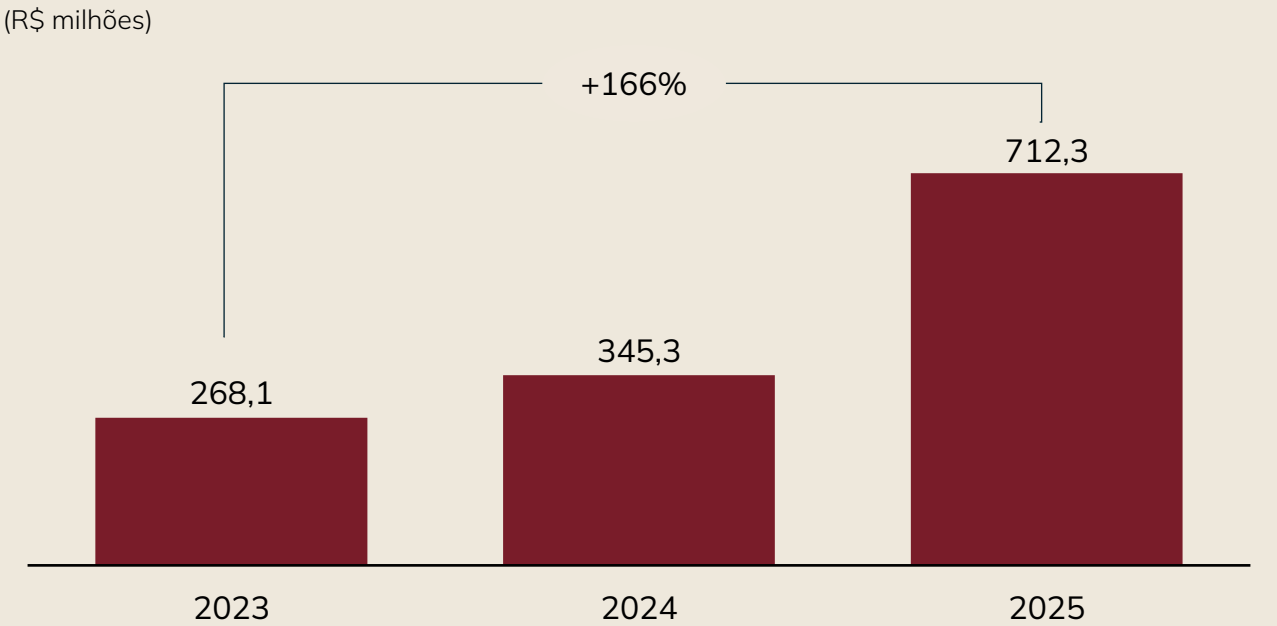
Lucro Líquido e ROE²



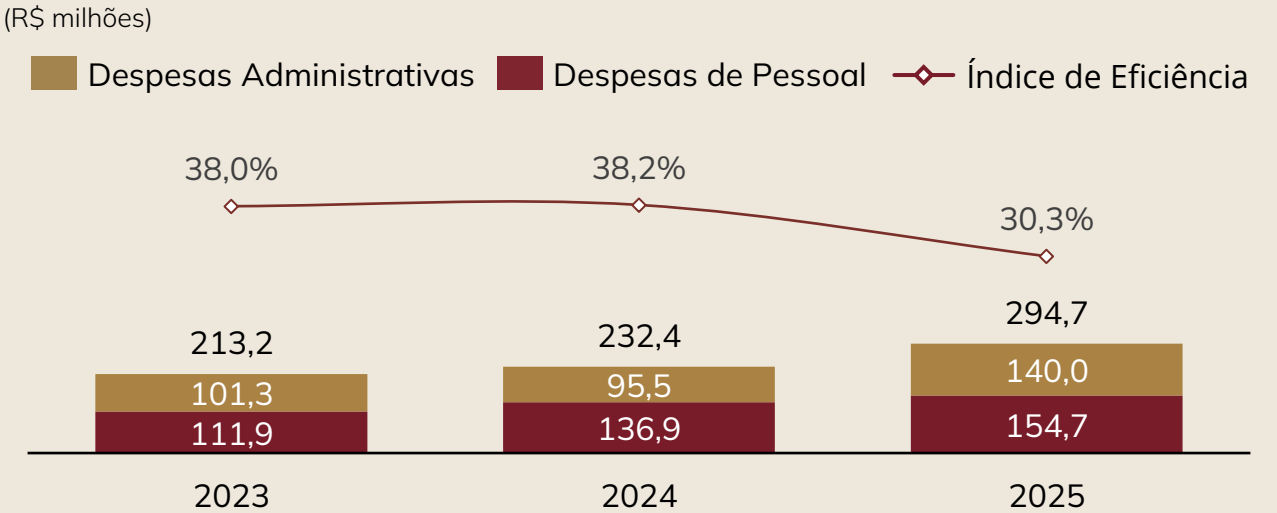
Composição de Receita



Resultado Operacional



Despesas Operacionais



Estrutura de Governança

Décadas de experiência impulsionando foco estratégico e solidez institucional

Experiência em Liderança do Banco Pine

Anos de Experiência

Noberto Pinheiro
Fundador & Presidente

+50

Fundador do Banco Pine. Ex-Acionista Controlador e Vice-Presidente Executivo do Banco BMC, onde foi membro permanente dos Comitês Executivo e Sênior de Crédito e liderou as áreas de Banco Comercial, Produtos e Marketing por mais de duas décadas, antes de fundar o Banco Pine em 1997.

Noberto Pinheiro Jr.
Diretor Executivo

+25

Possui experiência prévia no Pactual, West LB e Greenlake Capital. Ocupou diversas posições de alta liderança no Banco Pine e integrou conselhos de administração de empresas em múltiplos setores. Atualmente, é Vice-Presidente do Conselho de Administração, Diretor Executivo e Diretor de Relações com Investidores do Banco Pine. É MBA pela Babson College.

Rodrigo Pinheiro
Diretor Executivo

+20

Atuou no Credit Suisse e na Bulltlick nas áreas de Finanças, Comércio Exterior e Administração de Fundos. No Banco Pine, exerceu o cargo de Diretor Executivo Comercial. Atualmente, é Vice-Presidente do Conselho de Administração e Diretor Executivo do Banco Pine. É graduado em Administração de Empresas pela American Intercontinental University, Londres, Reino Unido.

Clive Botelho
Diretor Executivo

+40

Possui experiência prévia no Itaú, West LB, Standard Bank, Dresdner Bank e BMG. No Banco Pine, atuou como Vice-Presidente entre 2008 e 2012 e retornou em 2022 como Diretor Executivo da Pine Assessoria. É graduado em Engenharia de Produção pela UFSCar e em Administração de Empresas pela Universidade Presbiteriana Mackenzie, além de possuir MBA em Finanças pelo IBMEC.

Alcides Roberto Rocha
Diretor

+25

Possui experiência no Banco Rendimento e no Banco BMC. Teve papel relevante durante o IPO do Banco Pine, atuando como Diretor de Tecnologia e Operações, e retornou à instituição em 2022 como Diretor de Tecnologia e Operações. É graduado em Administração de Empresas pela UniSantana.

Cristiano Oliveira
Diretor

+20

Atuou no Itaú, Safra e Fibra. Desde 2023, exerce o cargo de Economista-Chefe do Banco Pine. Possui Mestrado em Economia pela FGV-SP e é graduado em Economia pela FEA-USP, além de pós-graduações em Finanças (Insper), Agronegócio (ESALQ-USP), Geopolítica (PUC) e Ciência de Dados (USP).

Gersom Précaro
Diretor

+15

Atuou no Itaú, B3 e Fibra. Ingressou no Banco Pine em 2021 e, em 2023, assumiu a posição de Head de Pessoas e Gestão Corporativa. Atualmente, é Diretor de Gestão Corporativa, Pessoas e Tecnologia & Operações Atacado. É graduado em Administração de Empresas pelo IBMEC.

Guilherme Neves
Diretor

+25

Atuou no Itaú, Safra e BMG. Ingressou no Banco Pine em 2022 como Diretor de Riscos e Compliance. É graduado em Economia e Física, além de possuir MBA em Economia e Finanças pela Universidade de São Paulo (USP).

Giuseppe Paternostro
Diretor

+30

É especialista em gestão de risco de crédito, análise e recuperação. Atuou no Citi, Banco Original e Fibra e ingressou no Banco Pine em 2025 como Diretor de Crédito.

Odilardo Rodrigues
Diretor

+20

Atuou no Bradesco e no Santander Brasil. Ingressou no Banco Pine em 2014 como Senior Banker e, em 2018, assumiu o cargo de Superintendente Comercial. Atualmente, exerce a função de Diretor Comercial. Possui MBA em Finanças pelo Insper e é graduado em Administração de Empresas pela FGV.

Ricardo Bampa
Diretor

+20

Atuou no Itaú e no BMG. Ingressou no Banco Pine em 2022 como Superintendente Executivo e atualmente é Diretor Financeiro (CFO). É graduado em Administração de Empresas pela FGV, com pós-graduação em Contabilidade e Finanças pela USP, além de MBA em Finanças pela Wharton Business School.

Ronaldo Silvestre
Diretor

+40

Atuou no Dresdner Bank, Banif e BMG. É membro ativo dos Comitês de Tesouraria e Captação da Febraban e da ABBC e ingressou no Banco Pine em 2022 como Diretor de Tesouraria. É graduado em Economia pela UGF.

Tatiana Munhoz
Diretor

+20

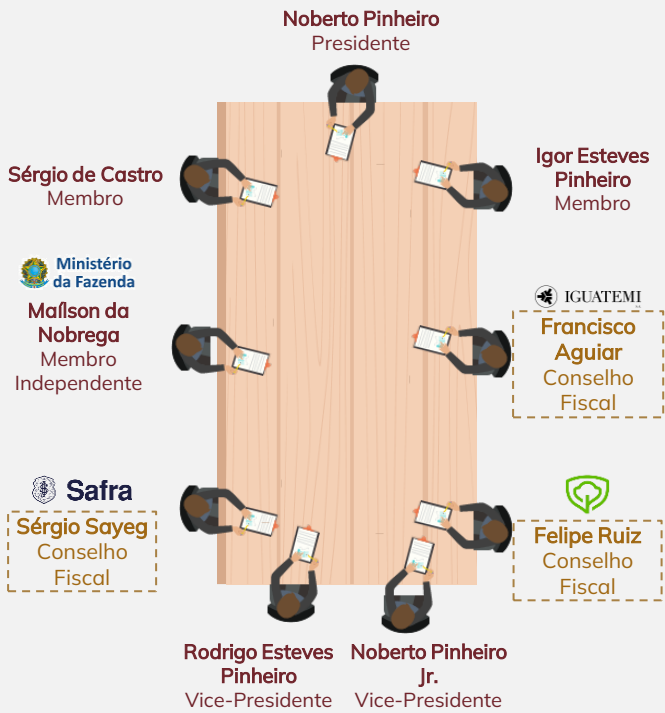
Atuou no Itaú e no Safra. Ingressou no Banco Pine em 2011 como Gerente Jurídica, tornou-se Superintendente Jurídica em 2017 e atualmente exerce o cargo de Diretora Jurídica. Possui especialização em Direito Imobiliário pela FGV e MBA em Gestão Empresarial com ênfase em Crédito e Cobrança pelo IBMEC.

Sergio Martins Rocha
Superintendente Executivo

+35

Iniciou como operador de pregão na antiga Bovespa e BM&F (atual B3) e atuou no Banco Santander, Banco Safra, Banco BV e Banco PAN (BTG). Desde 2025, é Superintendente Executivo de Varejo, com foco na estratégia comercial e na implantação do Crédito Consignado Privado.

Conselho



O Conselho de Administração e o Comitê Executivo reúnem décadas de experiência em crédito, tesouraria e mercados de capitais, reforçando a execução disciplinada e a cultura de gestão de riscos do Pine.

Comitê da Companhia



Avenidas de Crescimento

Múltiplas avenidas de crescimento ainda por acelerar, ancoradas na expansão do portfólio de produtos e no fortalecimento do engajamento dos clientes

Consignado Privado

Âncora para o próximo ciclo de crescimento do consignado

Cartões de Crédito Consignados
Plataforma Escalável
Oportunidades de *Cross-sell*

Pagamentos e Contas

Relacionamento com o cliente e engajamento recorrente

Cartões Vinculados ao Consignado Privado
Abertura Inteligente de Contas
Portabilidade de Conta-salário
Antecipação Salarial

Produtos de Crédito

Monetização e crescimento da carteira

Produtos de Consórcio
Crédito Pessoal
Financiamento a Lojistas

Plataforma Digital

Escala e experiência integrada do cliente

Aplicativo Móvel Integrado

- Opções de Investimento
- Ferramentas de Gestão e Controle Financeiro





RELAÇÕES COM INVESTIDORES

WWW.RI.PINE.COM

RI@PINE.COM

Conheça nossas
redes sociais

