

APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL
1T26



28 ANOS DE HISTÓRIA

1997

Noberto Nogueira Pinheiro funda o Banco Pine.

2012

Aumento de capital de R\$ 94 mi via subscrição de ações com a DEG. Nível 2 de Governança na B3.

2023

Investimento em fintechs do Varejo Colateralizado, contínuo foco em diversificação de riscos e receitas.

2025

Avanço consistente na diversificação dos negócios marcado pelo início da operação de Consignado Privado.

Ano de forte crescimento, com recorde de receitas e lucro; **ROE > 30%**.

2007

Primeiro banco médio a abrir capital - IPO.

2022

Reposicionamento estratégico focado em alocação de capital, eficiência operacional, e diversificação, marcada pela retomada do varejo colateralizado digital.

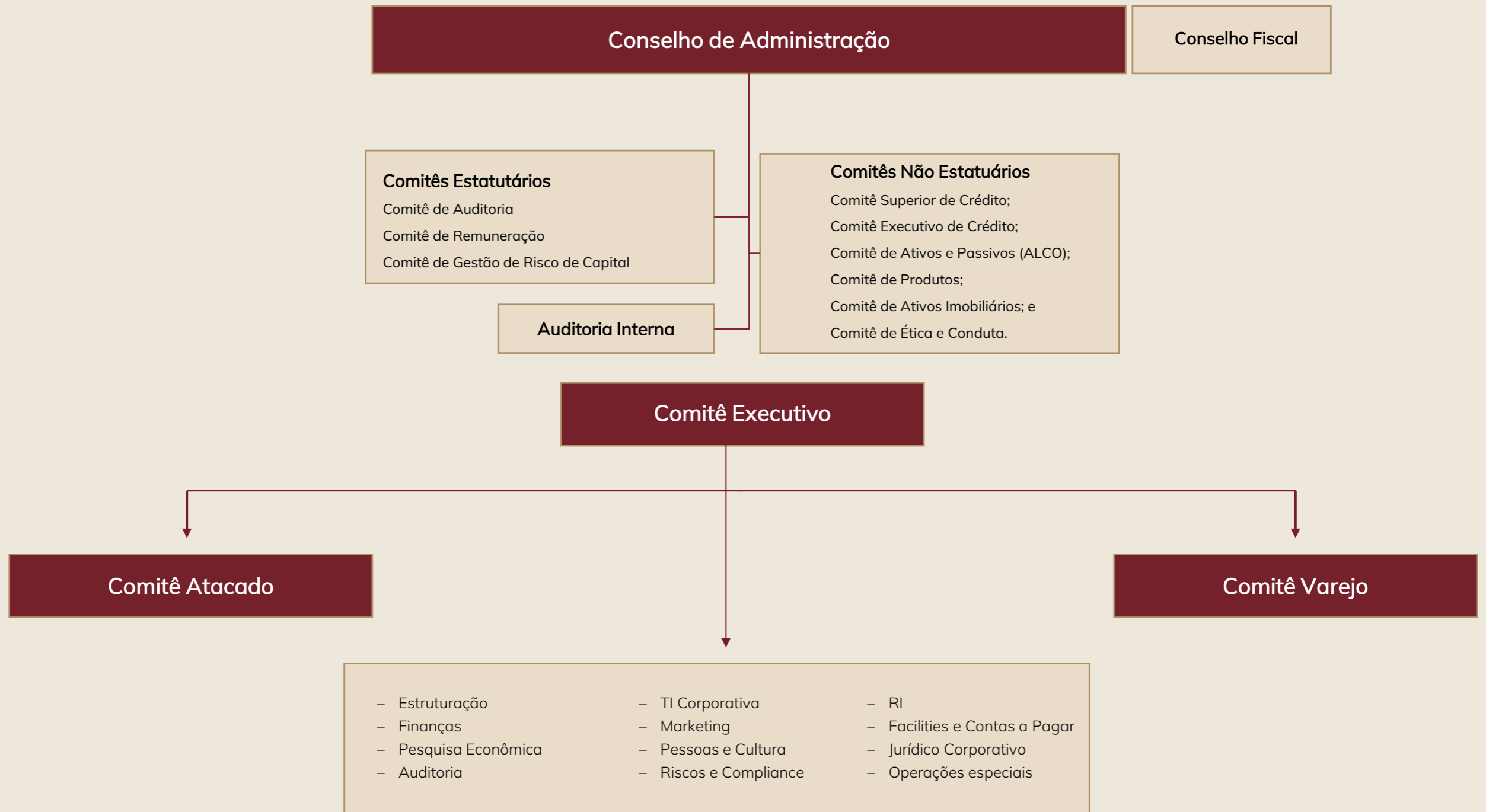
2024

Início da vertical de Investidas dentro do Atacado, com investimento em gestora focada em crédito estruturado e imobiliário.

2026

Follow-On bem sucedido - R\$ 245 mi.

1T26 com lucro trimestral recorrente recorde, **ROAE de 38%**.



S O L U Ç Õ E S F I N A N C E I R A S C O M P L E T A S

Empréstimos & Repasses	Recebíveis	Rotativos	Garantias & Gestão de Garantias
Câmbio	Derivativos	Produtos Estruturados	Distribuição
Parcerias	Novos Negócios	Assessoria	Seguros
Investimentos	Serviços (BaaS)	NDF Offshore	Mercado de Capitais
Empréstimos Consignados	Cartões Consignados	<i>Leasing</i>	Gestão de Recursos

Banco Diversificado com Portfólio Altamente Colateralizado



Perfil Financeiro Sólido

	R\$ mi	Crescimento a.a.
Carteira de Crédito <i>Mar/26</i>	19.807 R\$ 6 bi <i>Rota do Yield¹</i>	29%
Margem Bruta <i>1T26</i>	507	134%
Lucro Líquido <i>1T26</i>	149,9	104%
ROAE <i>1T26</i>	37,9%	12,9 p.p.
Índice de Basileia <i>Mar/26</i>	14,8%	0,9 p.p.

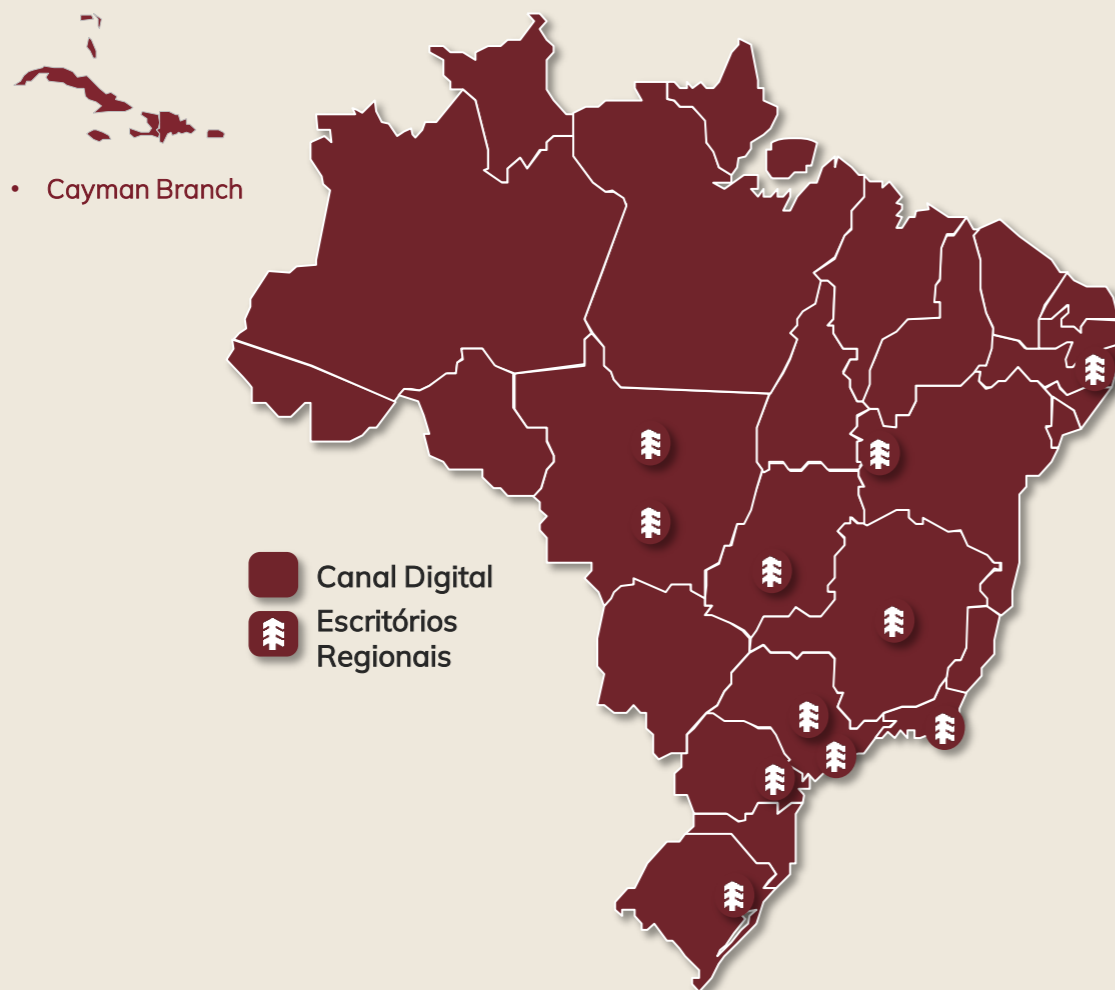
MOODY'S Rating: 'A+'
Perspectiva: Positiva

S&P Global Rating: 'brA+'
Perspectiva: Estável

1 – Considera empréstimos consignados privados e cartões de crédito consignados.

ONDE ESTAMOS¹

Somos um banco brasileiro com presença em todo o território nacional e contamos com uma *branch* em Cayman



Sudeste:

- Belo Horizonte*
- Campinas*
- Indaiatuba
- Ribeirão Preto
- Rio de Janeiro*
- São Jose do Rio Preto
- São Paulo*
- Sorocaba
- Uberlândia

Sul:

- Curitiba*
- Itajaí
- Jaraguá do Sul
- Maringá
- Porto Alegre*
- Santa Cruz do Sul

Centro-Oeste:

- Brasília
- Cuiabá*
- Campo Grande*
- Dourados
- Goiânia*
- Primavera do Leste
- Rio Verde
- Rondonópolis
- Sinop*
- Sorriso

Nordeste / Norte:

- Barreiras
- Balsas
- Fortaleza
- Luis Eduardo Magalhães*
- Recife*
- Salvador
- São Luis
- Teresina
- Palmas

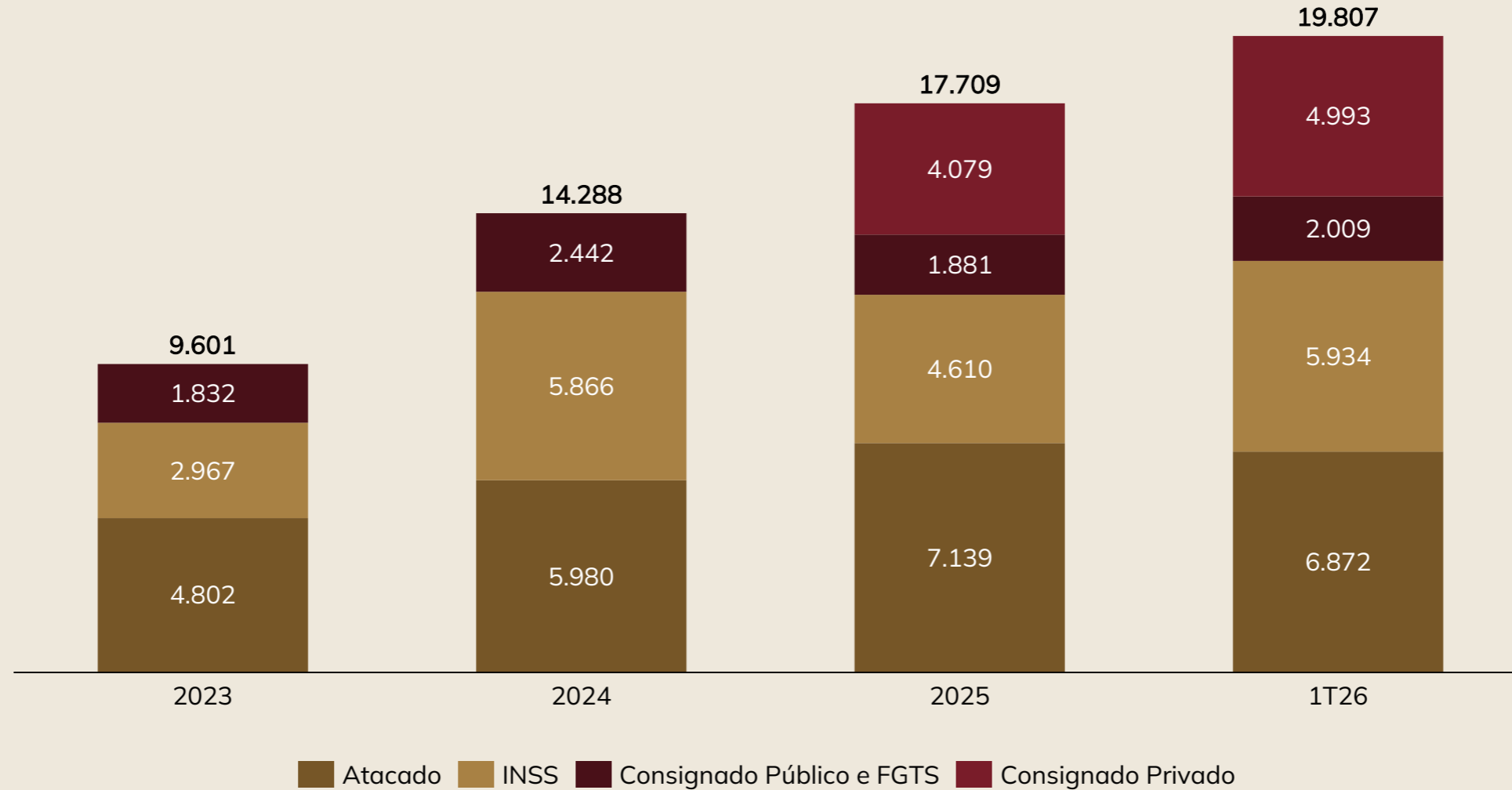
*Escritórios

CARTEIRA DE CRÉDITO EXPANDIDA

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

Carteira

(R\$ milhões)

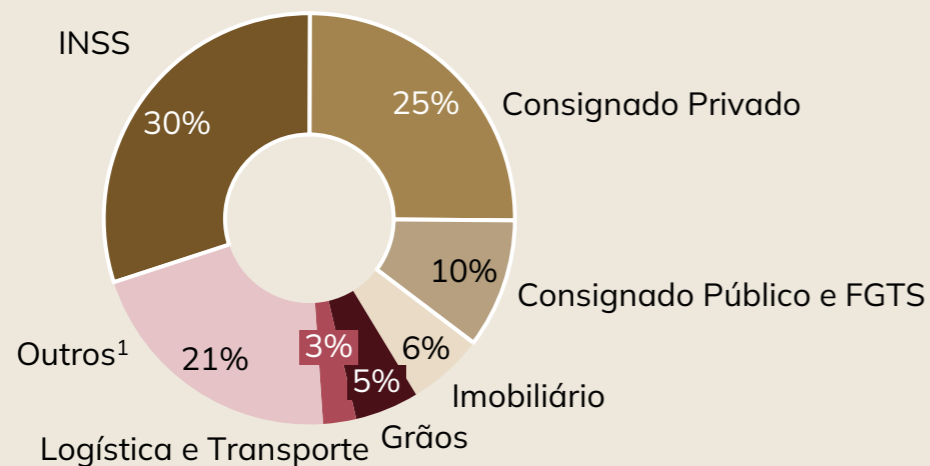


CARTEIRA DE CRÉDITO EXPANDIDA

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

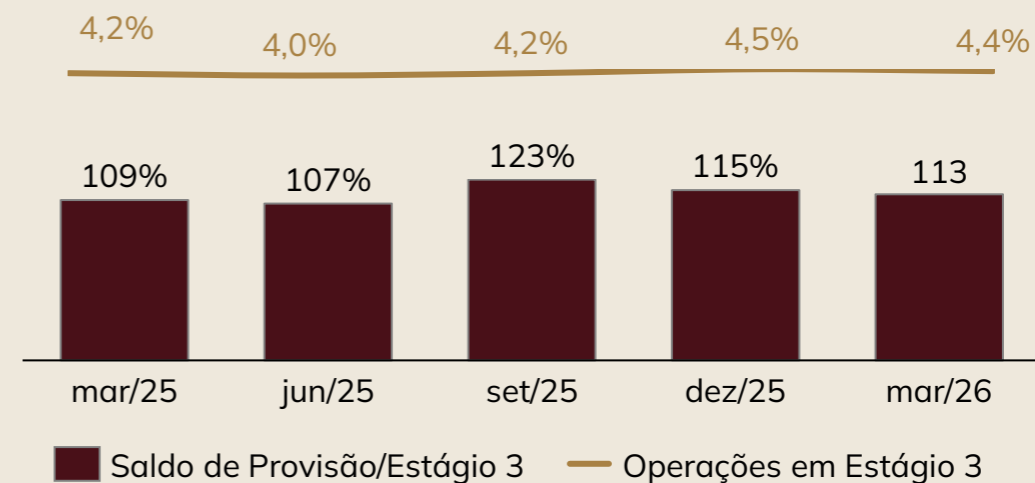
Distribuição da Carteira Expandida

(Por volume – Mar/26)



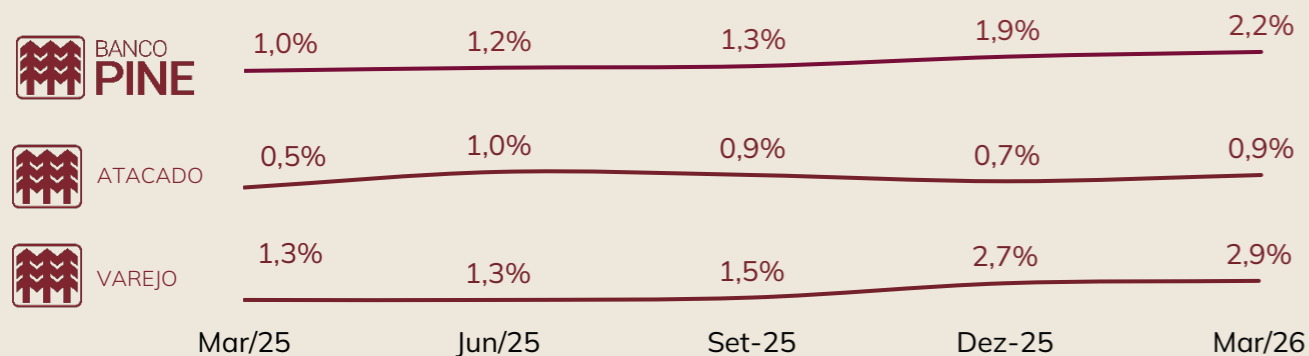
Operações e Índice de Cobertura Estágio 3

(%)



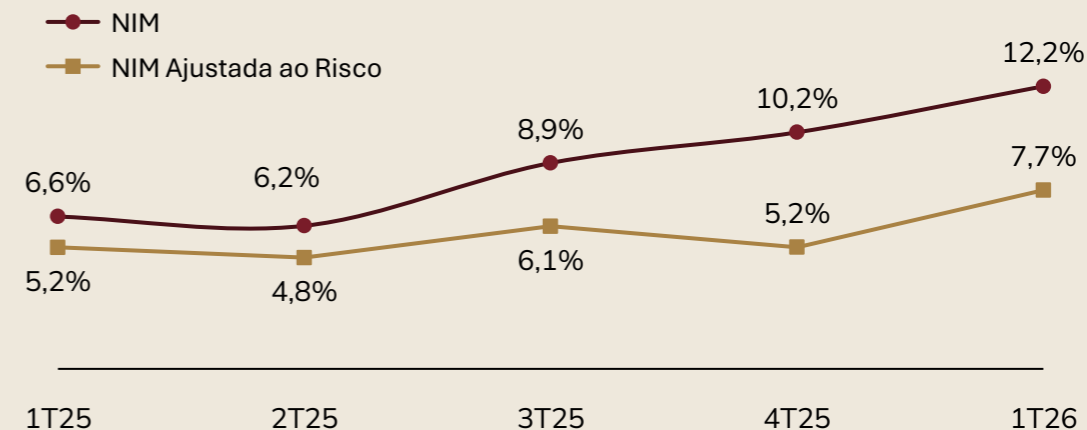
Inadimplência acima de 90 dias²

(%)



NIM e NIM ajustada ao Risco

(%)

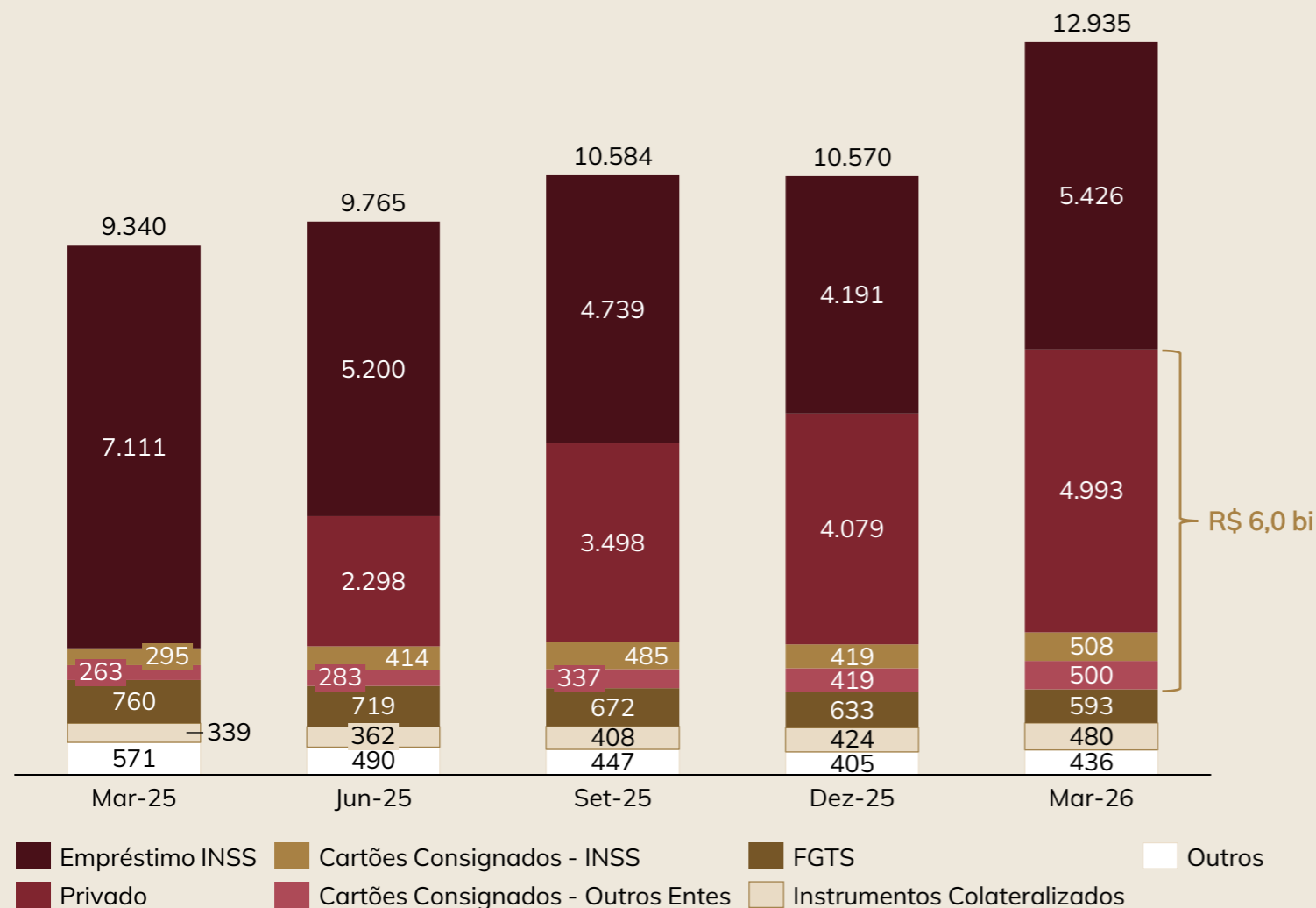


1 – Outros setores Atacado – vide página 19. 2 – Inadimplência = (Saldo em atraso > 90 dias, desconsiderando a parte provisionada das operações) / (Carteira de Crédito Expandida).

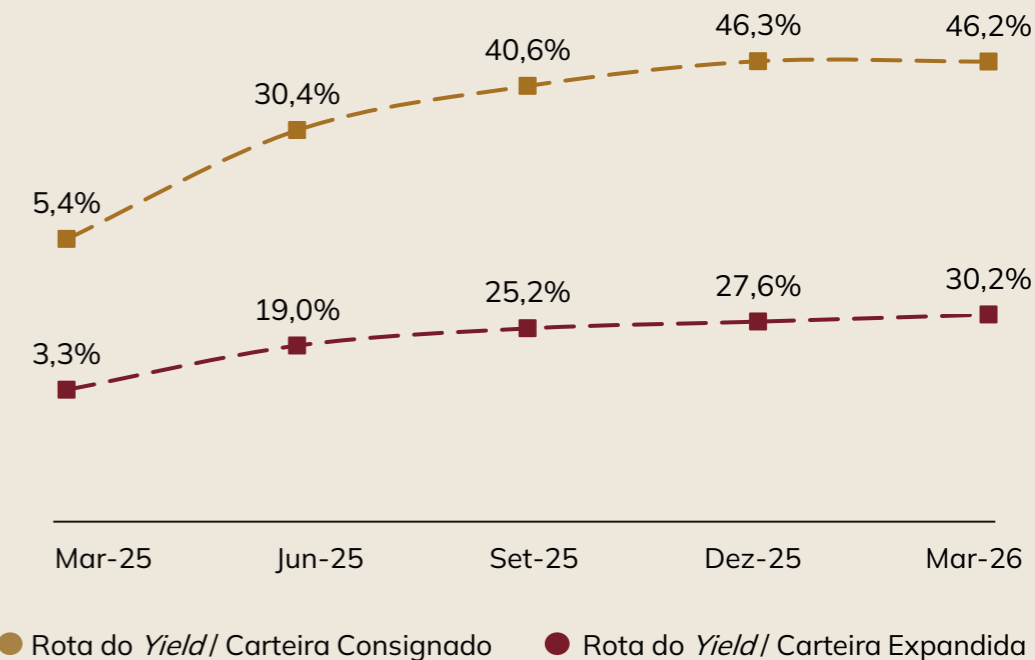
Período marcado pelo remix da carteira, focado em produtos de maiores *spreads* e valor agregado

Carteira

(R\$ milhões)



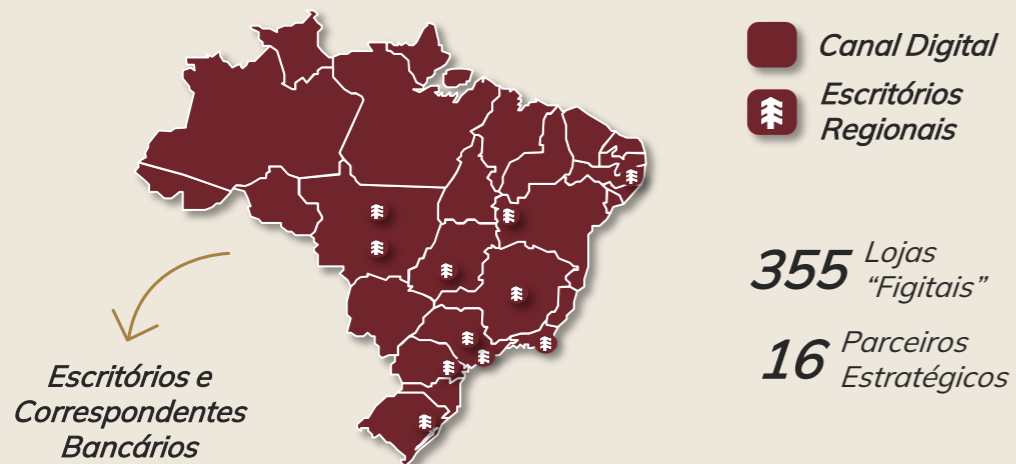
Rota do Yield¹



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

Canais de distribuição diversificados impulsionando a originação de crédito

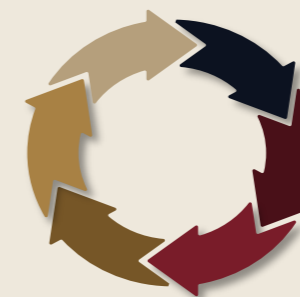
Ampla Rede Nacional de Distribuição



Visão Geral do Modelo de Profit Sharing

O parceiro é integrado ao modelo de *profit sharing*, com acompanhamento mensal de DRE até seu resultado no *bottom-line*

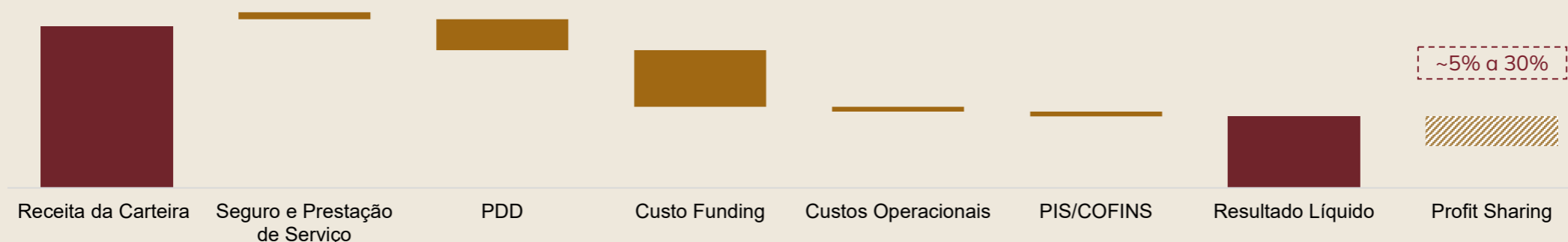
- 3 Crescimento da Carteira
- 2 Estruturação via FIDC
- 1 Captação de Clientes



- 4 Receita da Carteira
- 5 Resultado Líquido
- 6 Remuneração dos Parceiros

Estrutura de DRE com Correspondentes Parceiros

Parcerias de longo prazo com *profit sharing* (5% a 30%) via *cotas phantom* e incentivos alinhados. Com foco na **qualidade da originação**, **fidelização** e geração **sustentável** de resultados.



AVENIDAS DE CRESCIMENTO

Plataforma de alto ROE estrutural com modelo de varejo proprietário e diversificado, produtos colateralizados e consignados, multioriginação e mercado de capitais como alavancas de retorno

Privado

Vantagem de First mover

Mercado potencial de ~R\$ 400bi com relevante oportunidade para carteira

- ~4% de market share

As originações de crédito recentes representam 6% do volume total do mercado.

Participação de mercado (market share) estimada entre 10% e 15% no cluster do Pine, alavancando a entrada antecipada no mercado e as capacidades da plataforma digital.

Servidores Públicos

AmigoZ como uma plataforma digital integrada.

120 entidades do setor público ativas, pipeline de mais de 75 entidades e meta de mais de 200 entidades.

Altas barreiras de entrada (integração tecnológica + acordos institucionais) com fortes retornos ajustados ao risco

Oferta integrada de múltiplos produtos em uma única jornada digital

- Cartão de Benefícios e Consignado
- Empréstimo Consignado Público
- Bancassurance e Consórcio
- Empréstimo Pessoal e Serviços de Banco Digital

INSS

Melhoria do ROE com maior eficiência de capital

Base de clientes madura e previsível, com demanda estável

Histórico comprovado de performance de longo prazo

Perfil de baixo risco sustentado por spreads estáveis e subscrição sólida

Estratégia de Yield

A originação em estágio inicial permite que o Pine refine progressivamente os modelos de crédito, a precificação e a oferta de produtos.

O aumento do engajamento permite uma elevação gradual do yield por meio de cross-sell e de uma maior penetração de produtos.

A estrutura colateralizada (FGTS/portabilidade) reduz as perdas esperadas.

AmigoZ está se transformando de um canal de originação de crédito em uma plataforma bancária digital especializada no atendimento a servidores públicos, pronta para ser escalada.

Os cartões consignados atuam como um ponto de entrada natural, aumentando o engajamento e a frequência de transações.

Preservação do perfil de crédito de baixo risco devido ao perfil dos servidores públicos.

Estruturado com tranches (júnior) subordinadas.

Risco de balanço limitado e monetização via securitização.

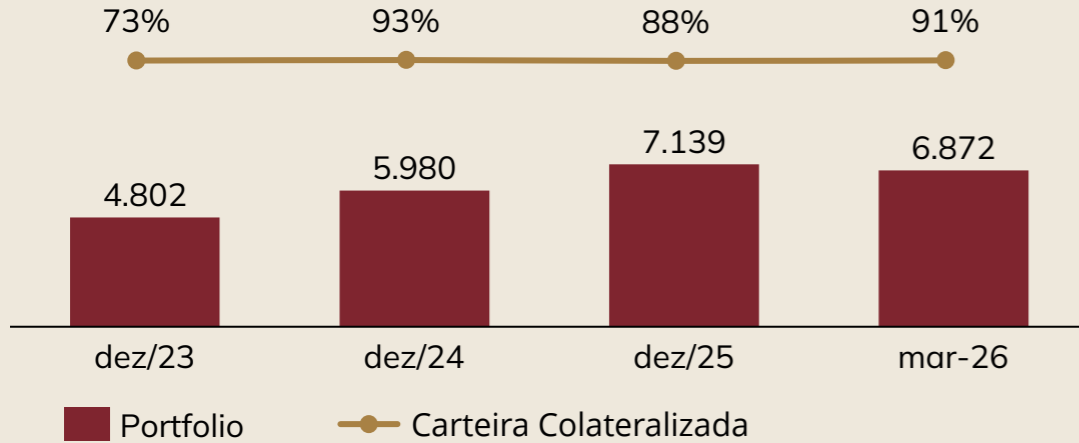
Maior alavancagem econômica e retornos da estratégia potencializados.

A T A C A D O

Período marcado por crescimento com foco em garantias sólidas e diversificação setorial

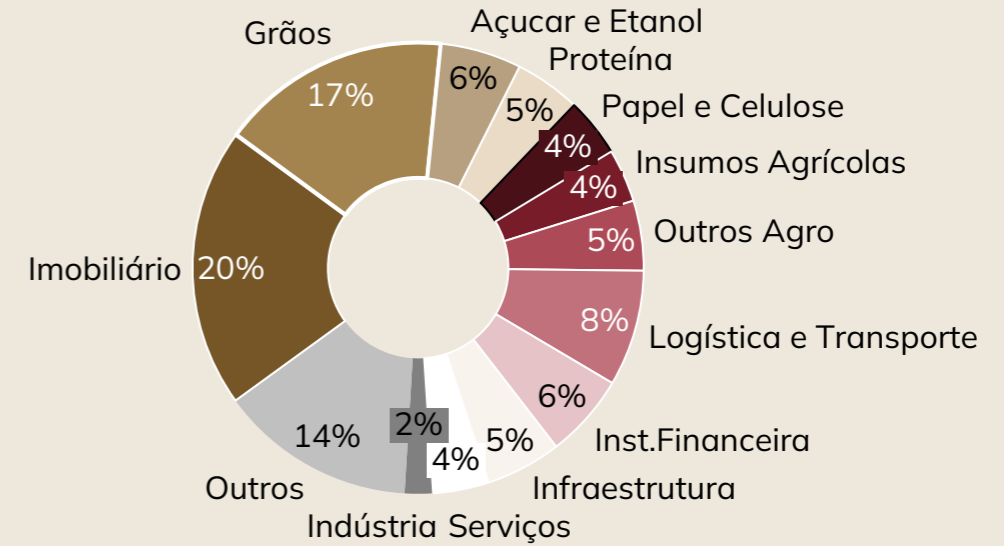
Carteira e Cobertura de Garantias

(R\$ milhões e %)



Setorial

(Por volume – Mar/26)

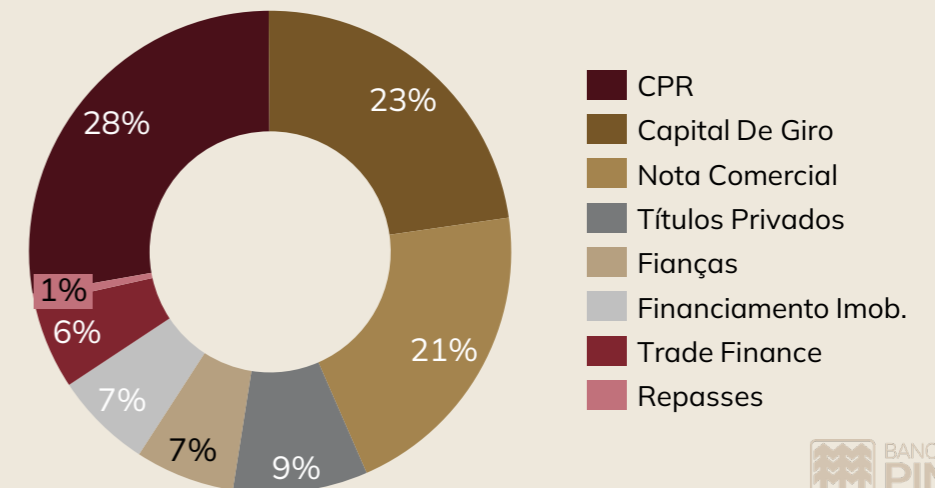


Cross-sell



Por Produto

(Por volume – Mar/26)



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

Resultado consistente no trimestre, contribuindo para a diversificação de receitas

Mesa de Clientes – 1T26

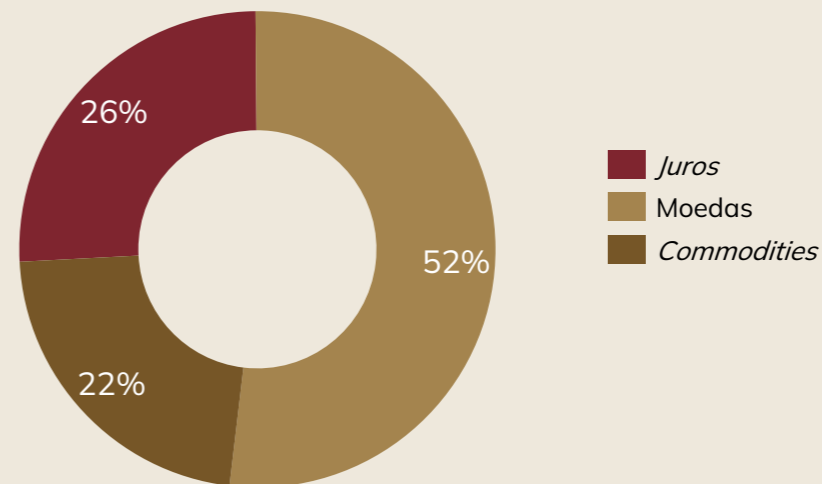
R\$7,2 bilhões de valor nocional de derivativos

R\$5,9 bilhões de câmbio negociados

+364 clientes ativos LTM

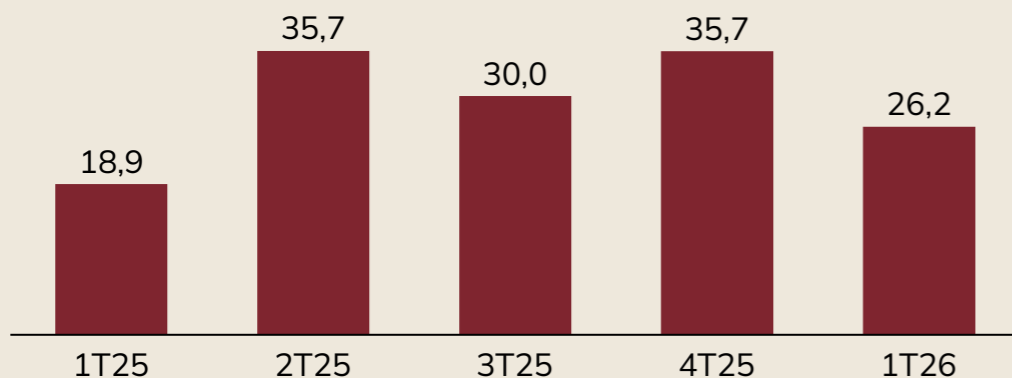
Breakdown de Receitas

(Por volume – 1T26)



Evolução da Receita de Prestação de Serviços

(R\$ milhões)



Investidas

1T26

Pine Capital

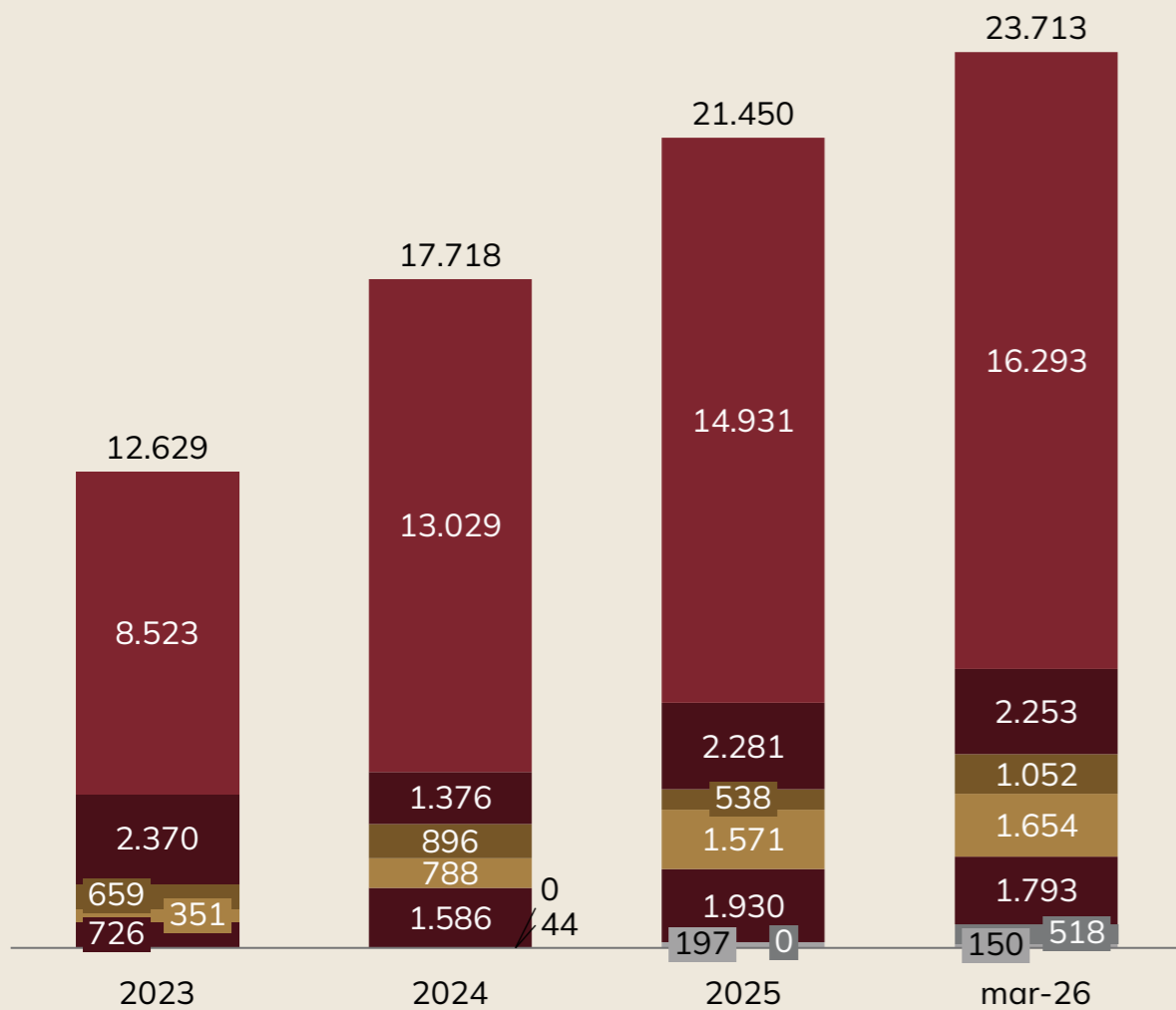
- ✓ R\$ 1,1 bilhão
- ✓ Capital Comprometido (Recursos Próprios e de terceiros)
- ✓ Gestão de Fundos focada em crédito estruturado e imobiliário

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

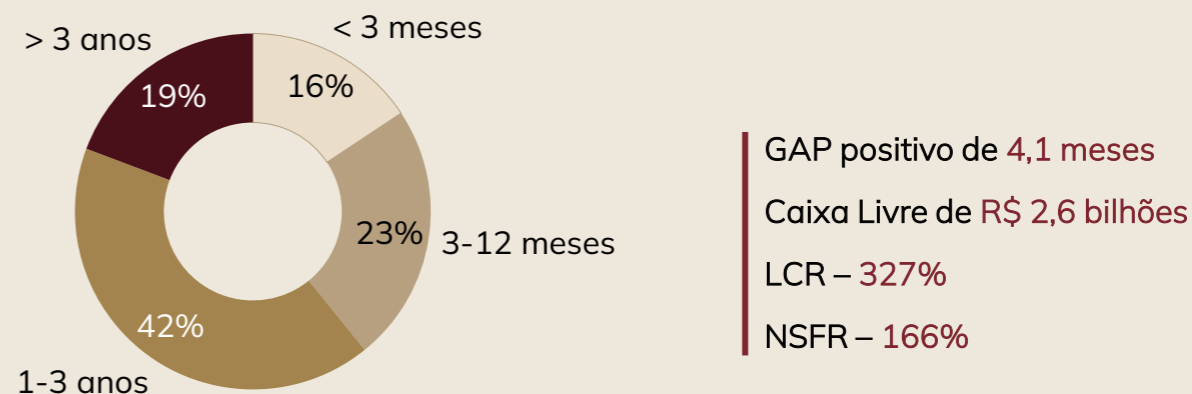
(R\$ milhões)



■ CDB
 ■ CDI
 ■ Debêntures financeiras
 ■ Outros
■ LCI | LCA
 ■ Letras Financeiras
 ■ Captações Externas

1 – Desconsidera Repasses e Captação Externa; 2 – Índice de Liquidez de Curto Prazo; e 3 – Índice de Liquidez Estrutural.

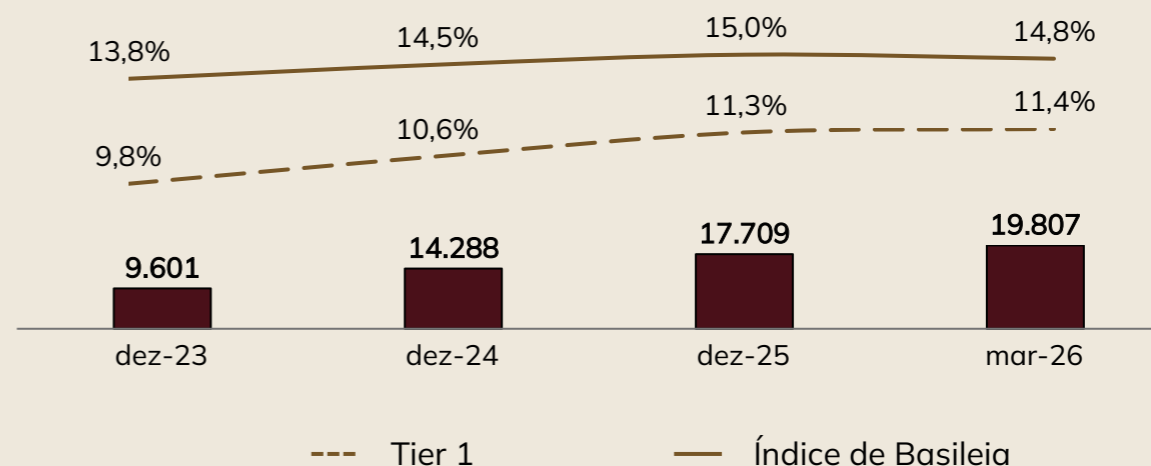
Recursos Captados por Prazo



GAP positivo de 4,1 meses
Caixa Livre de R\$ 2,6 bilhões
LCR – 327%
NSFR – 166%

Evolução Índice de Basileia

(R\$ milhões e %)

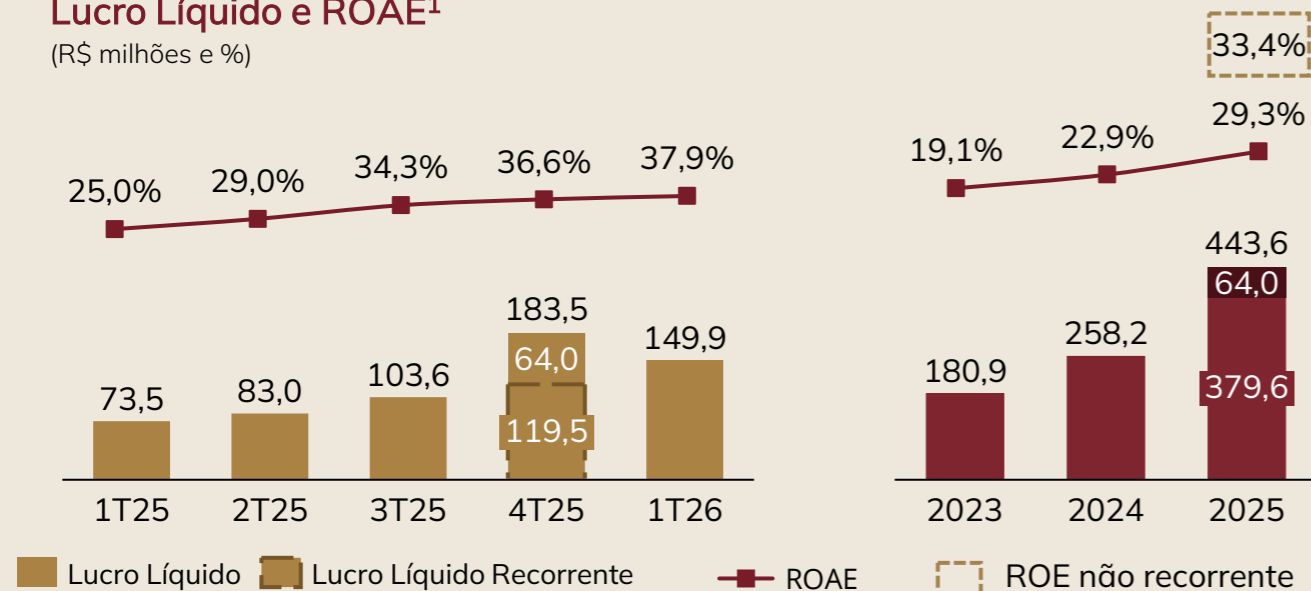


DESEMPENHO FINANCEIRO

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 ROAE¹

(R\$ milhões e %)



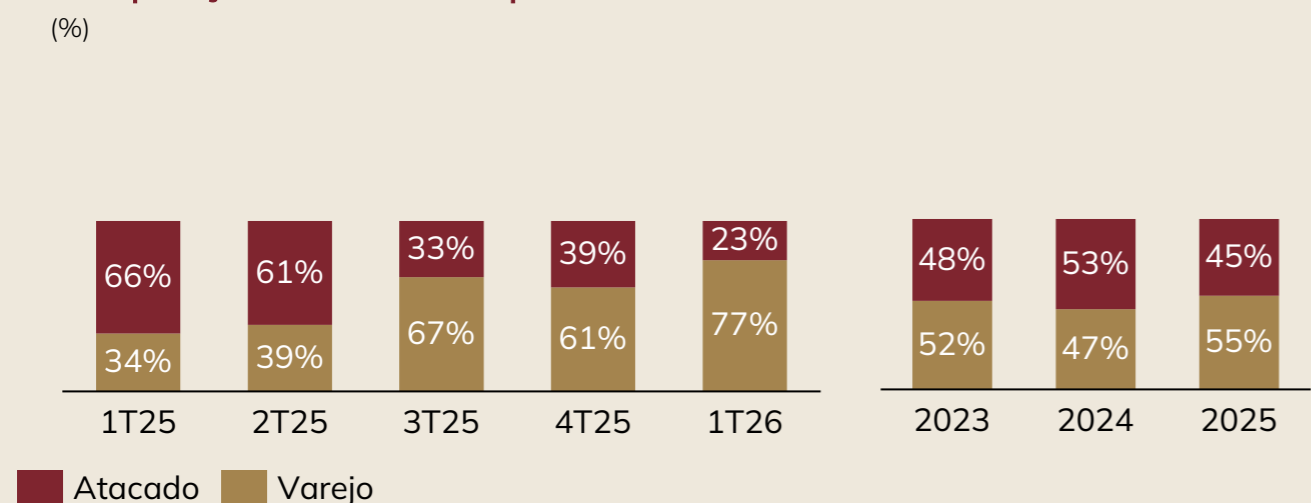
Resultado Operacional

(R\$ milhões)



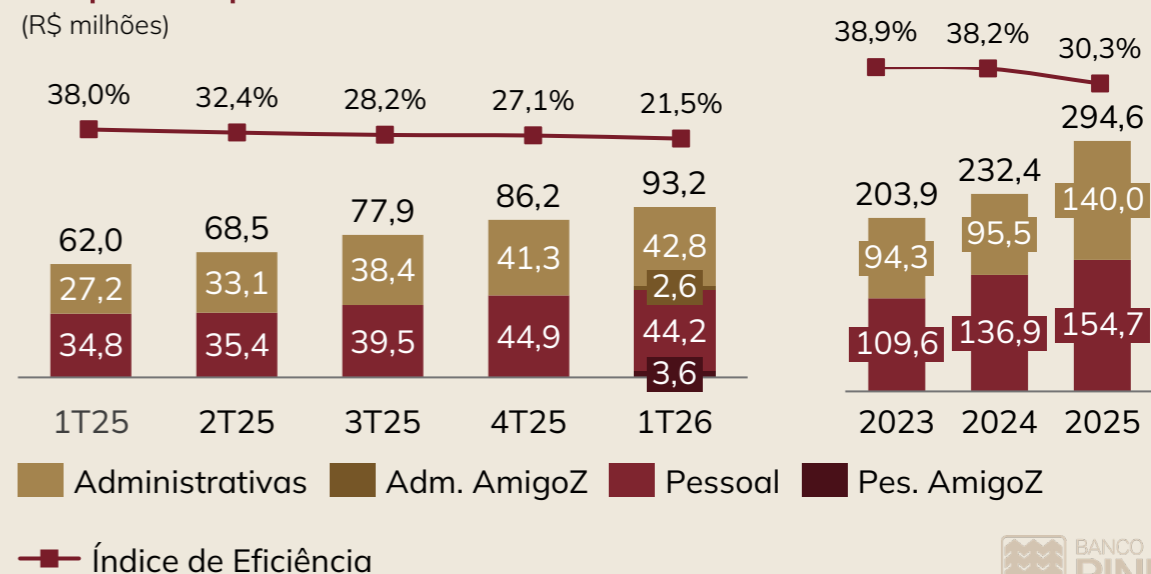
Composição de Receita Líquida

(%)



Despesas Operacionais

(R\$ milhões)



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



Conheça nossas
redes sociais

