

# 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

ROAE<sup>1</sup>**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'S**Rating: '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

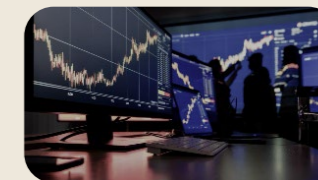
## Atacado



### 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

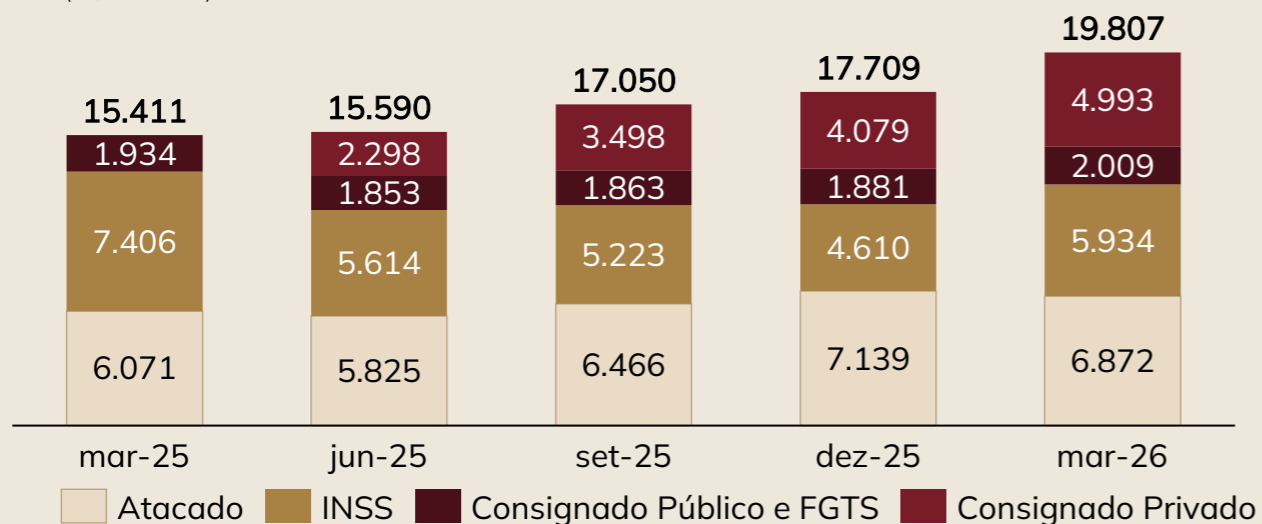


## CARTEIRA DE CRÉDITO

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

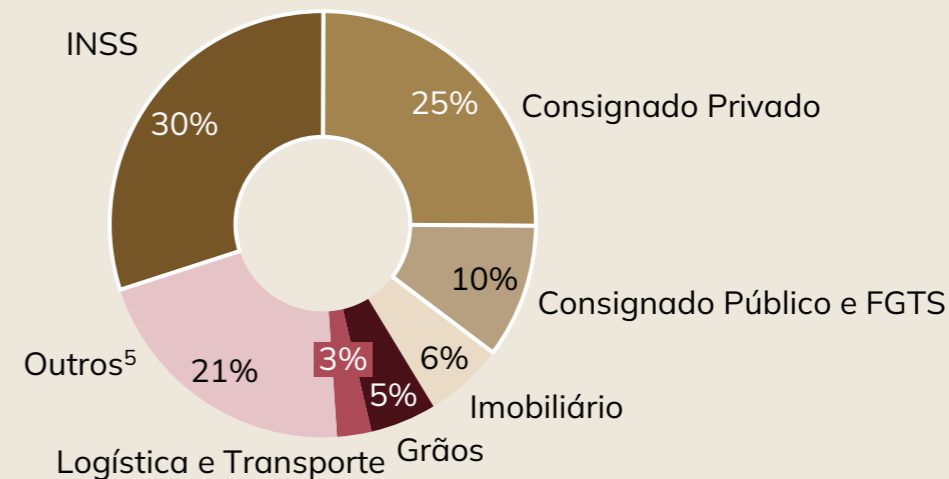
## Carteira

(R\$ milhões)

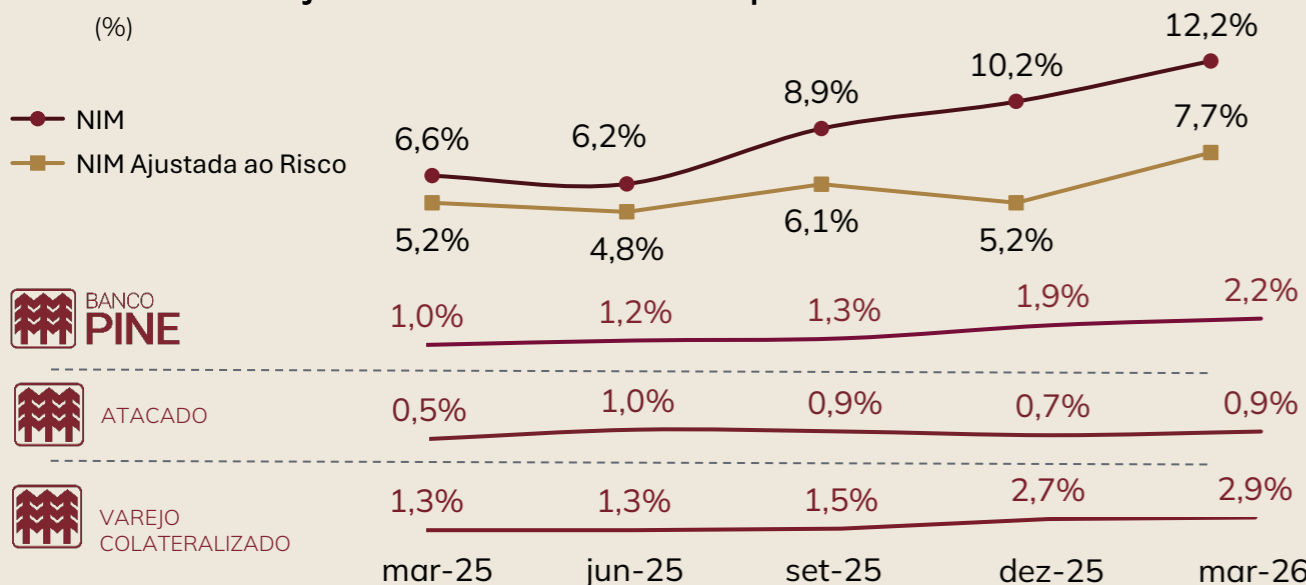


## Distribuição da Carteira Expandida

(Por volume – Mar/26)

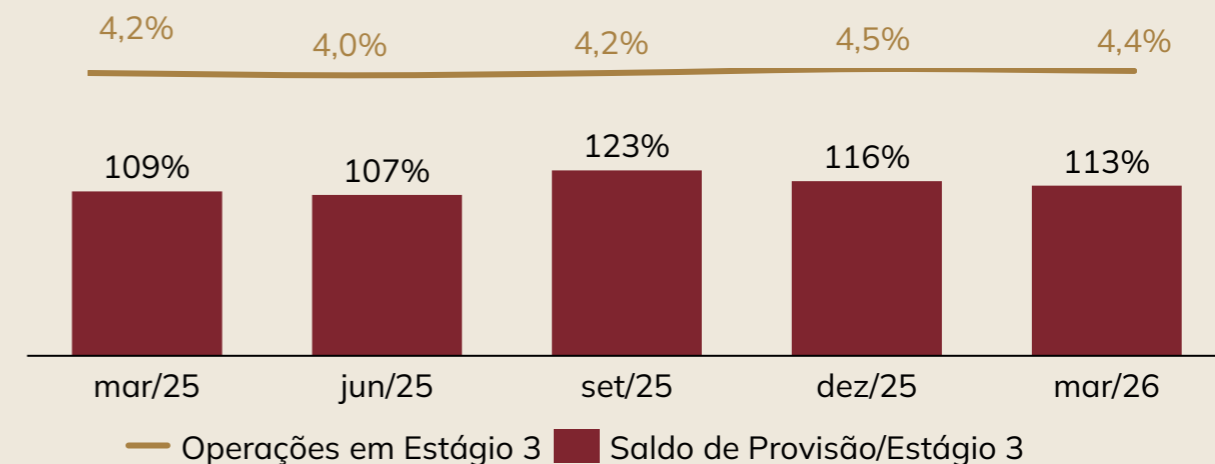
NIM e NIM ajustada ao Risco e Inadimplência acima de 90 dias<sup>1</sup>

(%)



## 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.

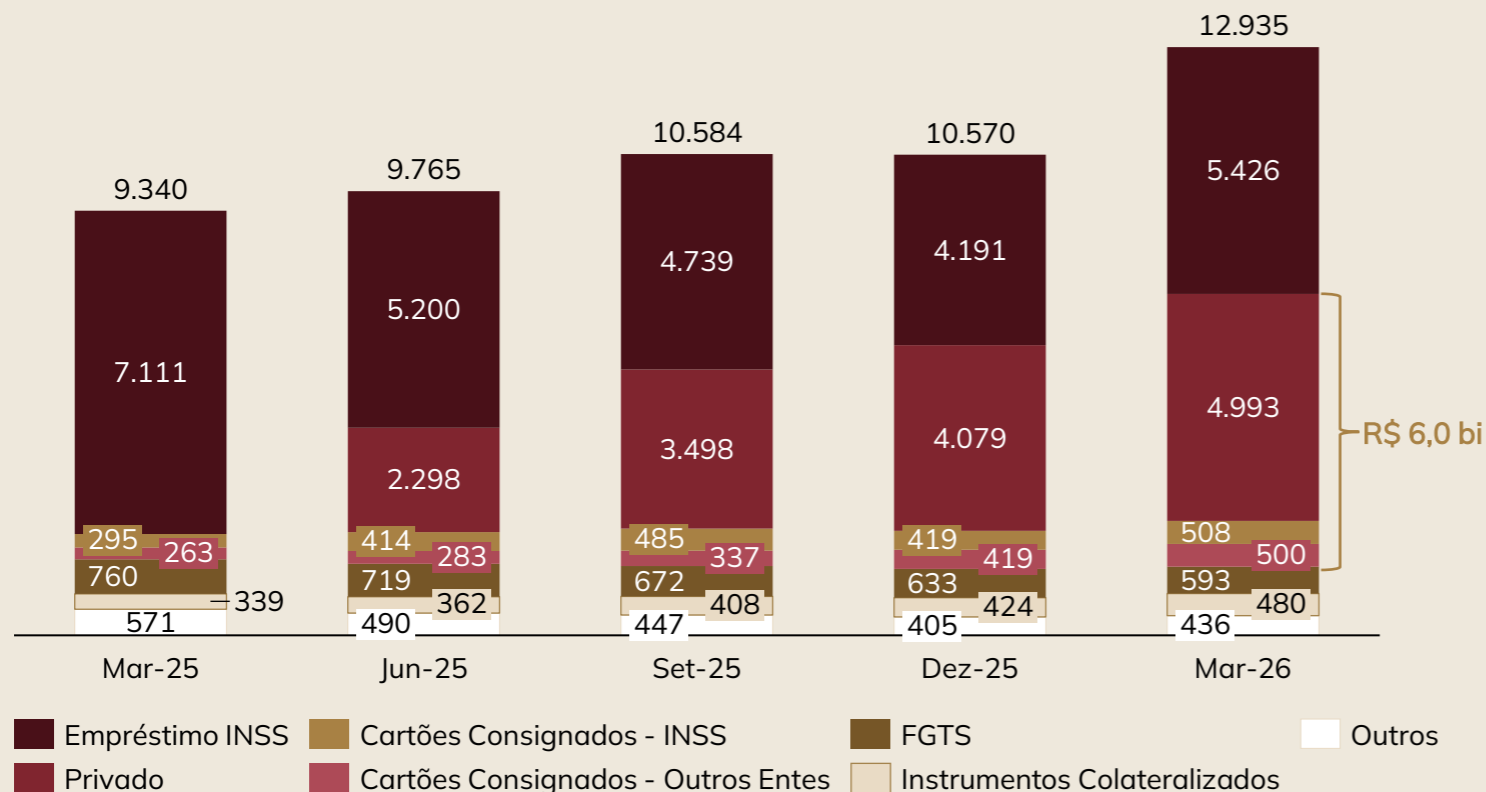
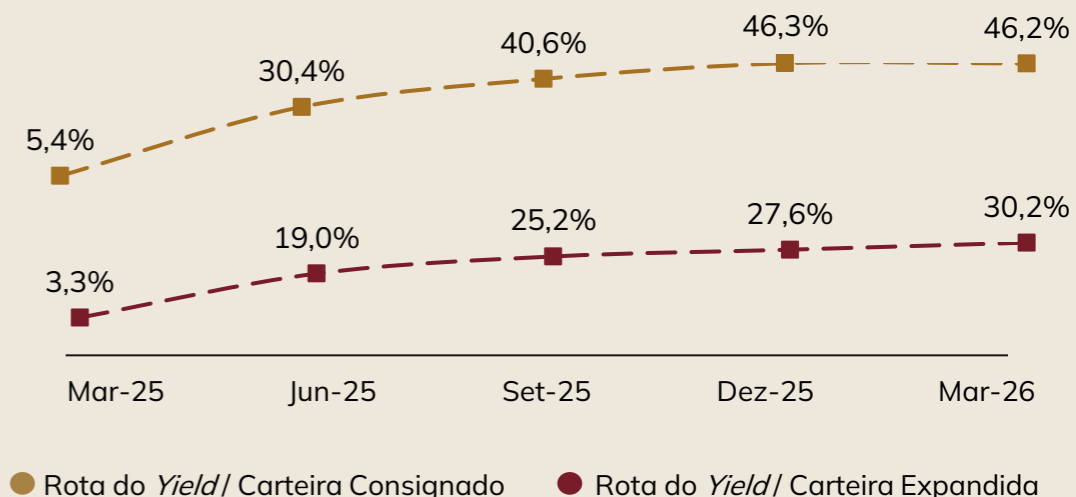


## VAREJO COLATERALIZADO

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

## Carteira

(R\$ milhões)

Rota do Yield<sup>1</sup>

- › 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.

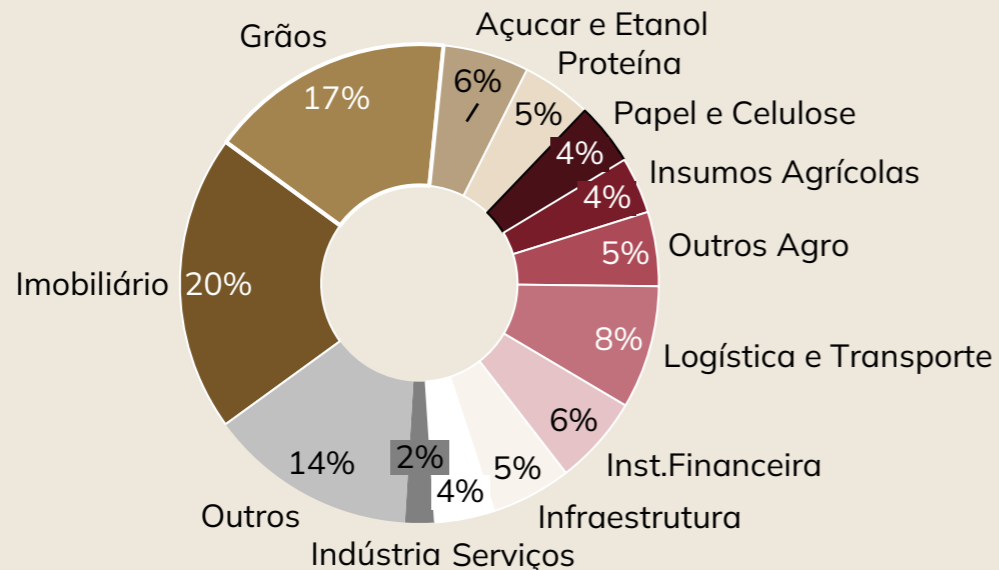


# ATACADO

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

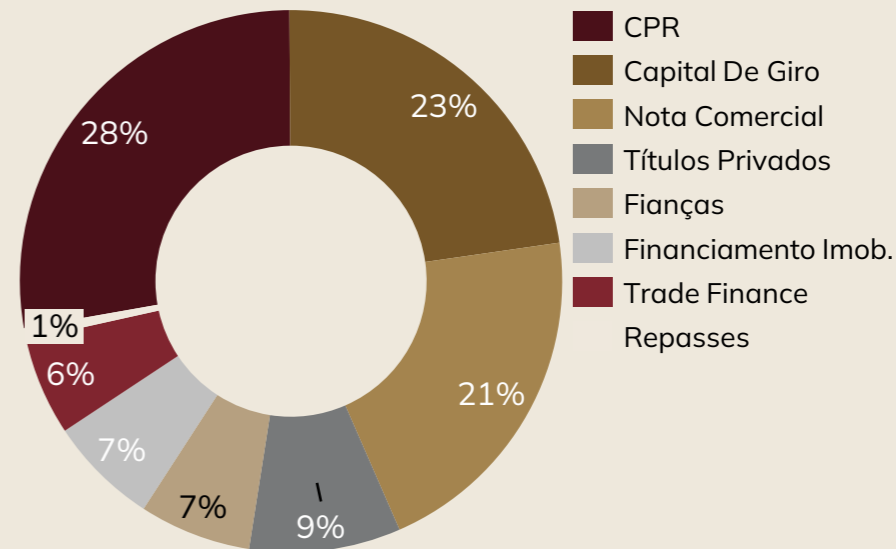
## Distribuição Setorial Atacado

(Por volume – Mar/26)



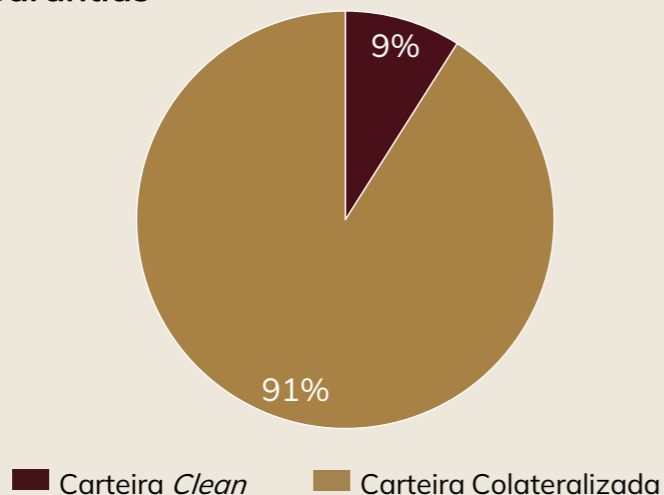
## Distribuição por Produto

(Por volume – Mar/26)

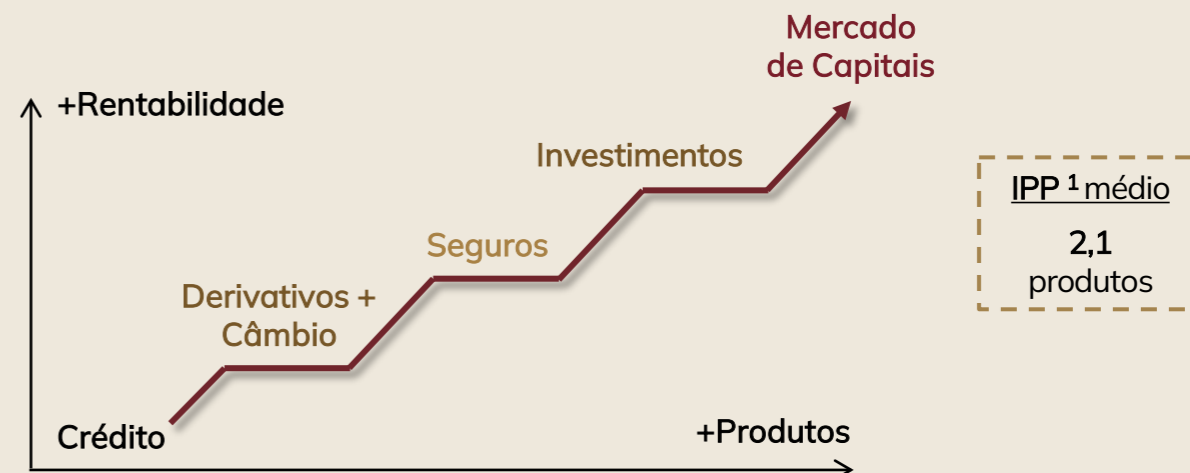


## Cobertura de Garantias

(%)



## 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

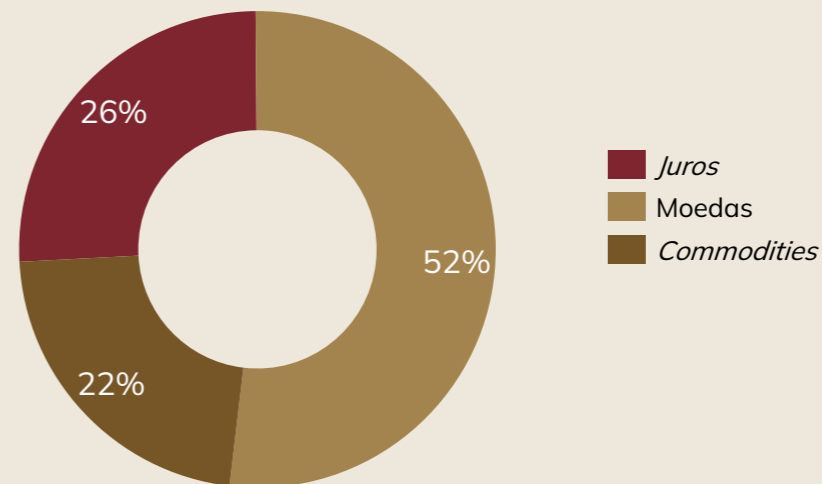
R\$7,2 bilhões de valor nocional de derivativos

R\$5,9 bilhões de câmbio negociados

+364 clientes ativos LTM

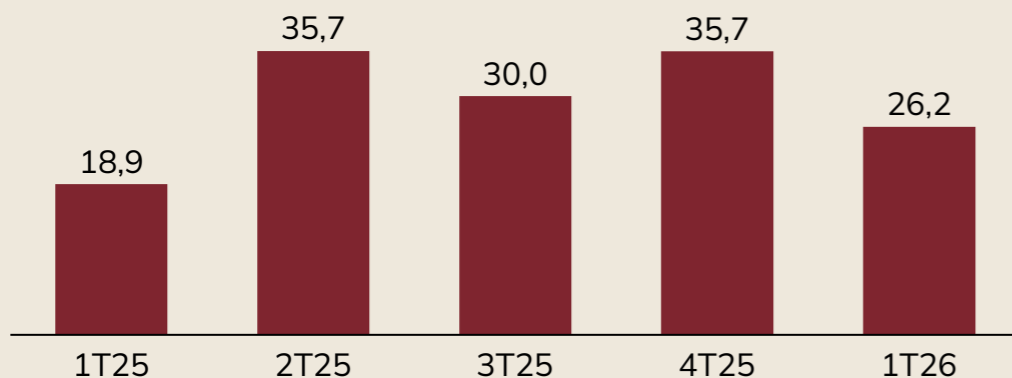
### Breakdown de Receitas

(Por volume – 1T26)



### Evolução da Receita de Prestação de Serviços

(R\$ milhões)



### Investidas

1T26

#### Pine Capital

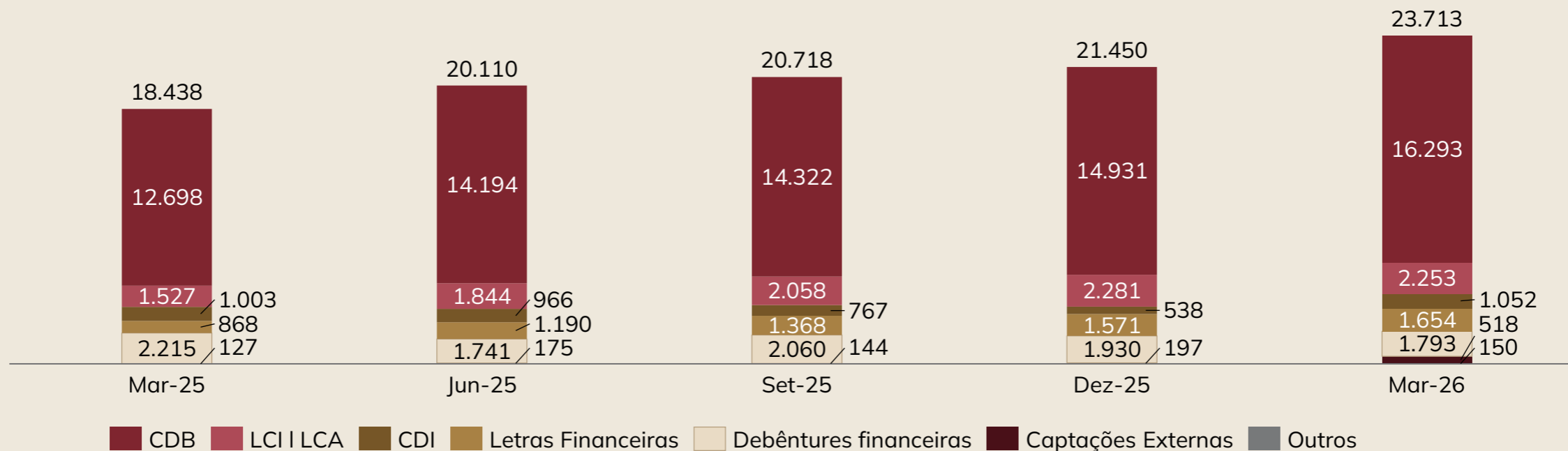
- ✓ R\$ 1,1 bilhão
- ✓ Capital Comprometido (Recursos Próprios e de terceiros)
- ✓ Gestão de Fundos focada em crédito estruturado e imobiliário



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

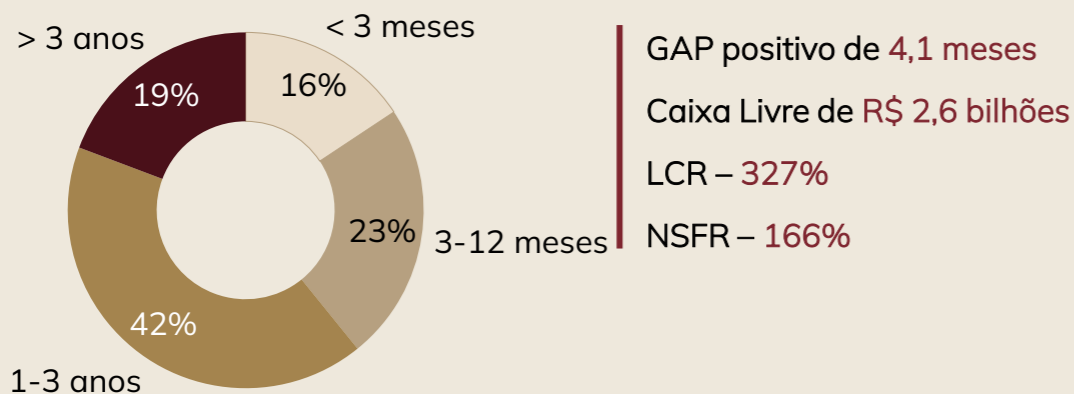
## Volume Captado

(R\$ milhões)



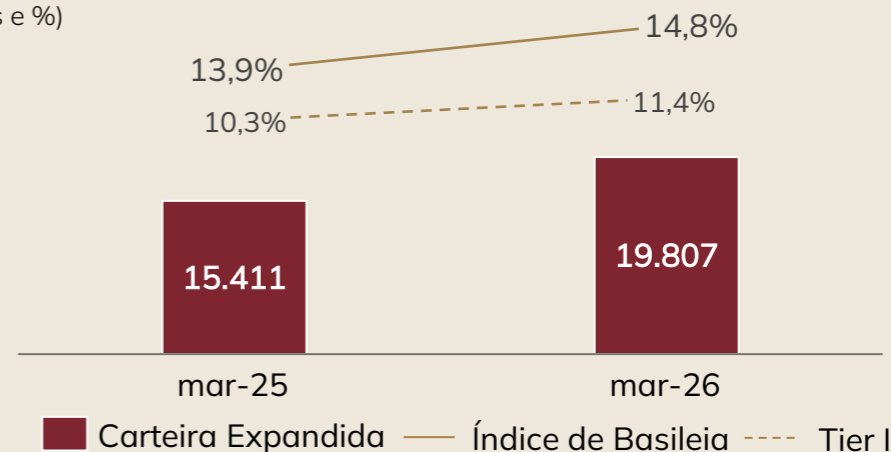
## Recursos Captados por Prazo

(mar/26)



## Evolução Índice de Basileia

(R\$ milhões e %)

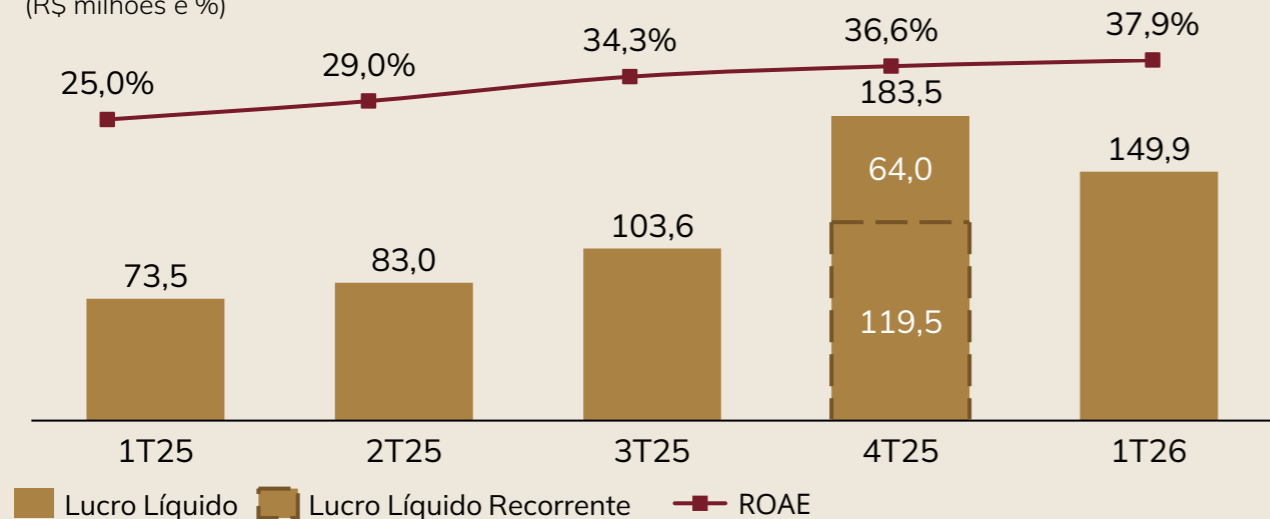




Crescimento de todos os indicadores operacionais reflexo do avanço na execução da estratégia, diversificando nossos negócios e alocando o nosso capital de forma ainda mais eficiente

### Lucro Líquido e ROAE

(R\$ milhões e %)



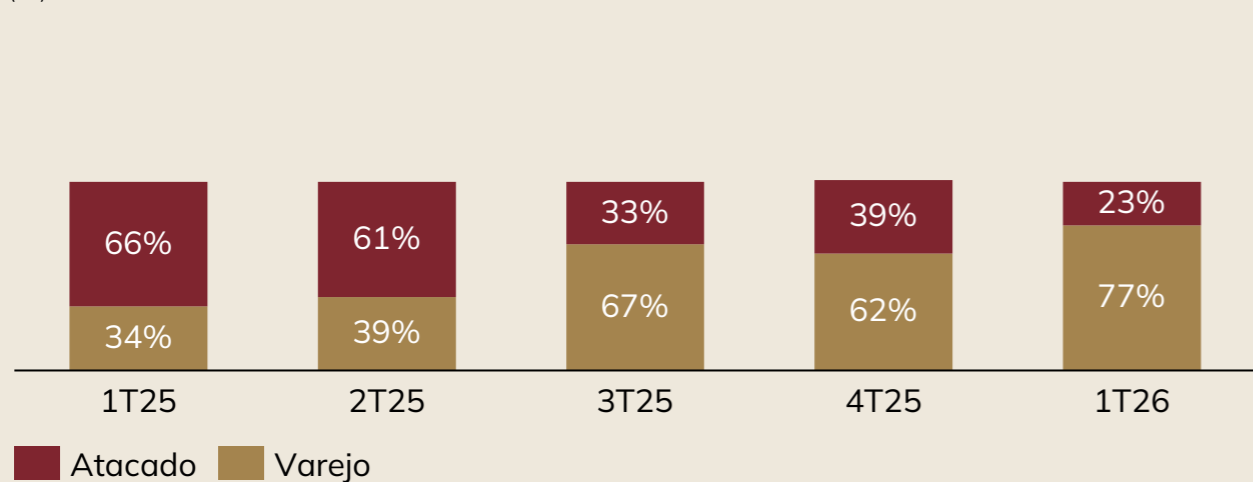
### Resultado Operacional

(R\$ milhões)



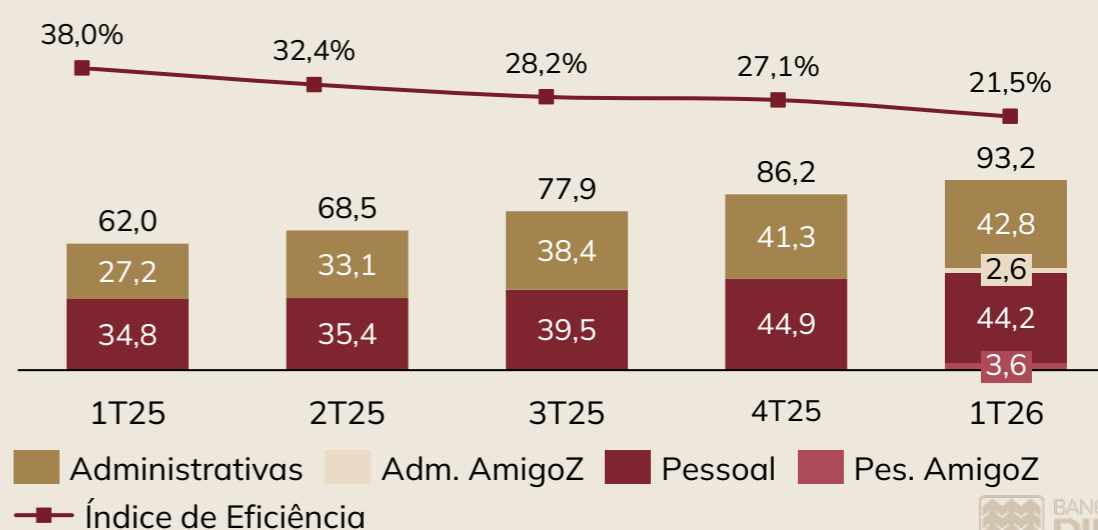
### Composição de Receita Líquida

(%)



### 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](http://WWW.RI.PINE.COM)

[RI@PINE.COM](mailto:RI@PINE.COM)

Conheça nossas  
redes sociais

