

RESULTADOS

9M25

Os primeiros nove meses de 2025 marcaram um ciclo de forte crescimento da rentabilidade do Pine, impulsionado pela execução disciplinada da estratégia e pela diversificação dos negócios.

Nosso modelo de múltiplos negócios e esteiras de crédito segue mostrando força, com ganhos consistentes de rentabilidade e eficiência. No Varejo Colateralizado, ampliamos presença no consignado privado e em cartões consignados; No Atacado, mantivemos uma atuação seletiva e conservadora. Fortalecemos o balanço e diversificamos fontes de funding.

Avançamos também em tecnologia, aplicando Inteligência Artificial e Dados para elevar produtividade, eficiência e experiência do cliente, conectando tecnologia e inovação à nossa expertise em crédito.

Com uma estrutura “multiesteiras”, gestão ativa de capital e time preparado e engajado, seguimos firmes em nosso propósito de gerar valor sustentável em todos os ciclos econômicos.

LUCRO LÍQUIDO

R\$

103,6 mi

3T25

+ 61% vs. 3T24

R\$

260,1 mi

9M25

+ 36% vs. 9M24

ROAE¹

34,3%

3T25

+ 12,1 p.p vs. 3T24

28,0%

9M25

+ 5,1 p.p vs. 9M24

CARTEIRA DE CRÉDITO

R\$

17,0 bi

Set/25

+ 25% vs. Set/24

FUNDING

R\$

20,4 bi

Set/25

+ 28% vs. Set/24

PATRIMÔNIO DE REFERÊNCIA

R\$

1,9 bi

Set/25

+ 21% vs. Set/24

ÍNDICE DE BASILEIA

13,7%

Set/25

-0,9 p.p vs. Set/24

1 – ROAE 3T25 = (Lucro 3T25*4/ Patrimônio Líquido Médio entre Jun/25 e Set/25); ROAE 9M25 = (Lucro 9M25*(4/3)/ Patrimônio Líquido Médio entre Dez/24 e Set/25).

MOODY'S

Rating: 'A'
Perspectiva: Estável

S&P Global

Rating: 'brA+' – Upgrade em out/25
Perspectiva: Estável



Tesouraria e Captação

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

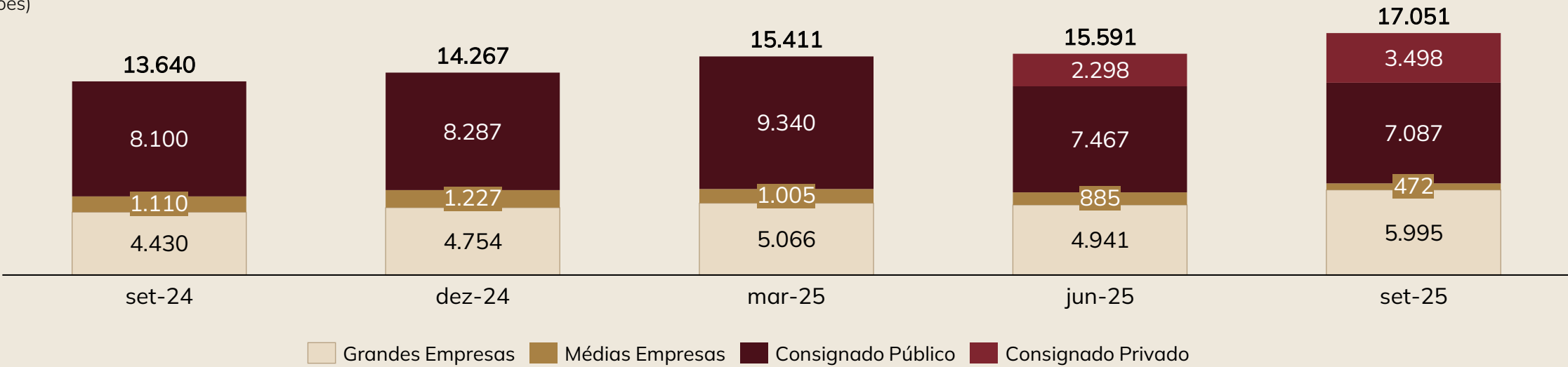
Seguros (Atacado e Varejo)

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

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

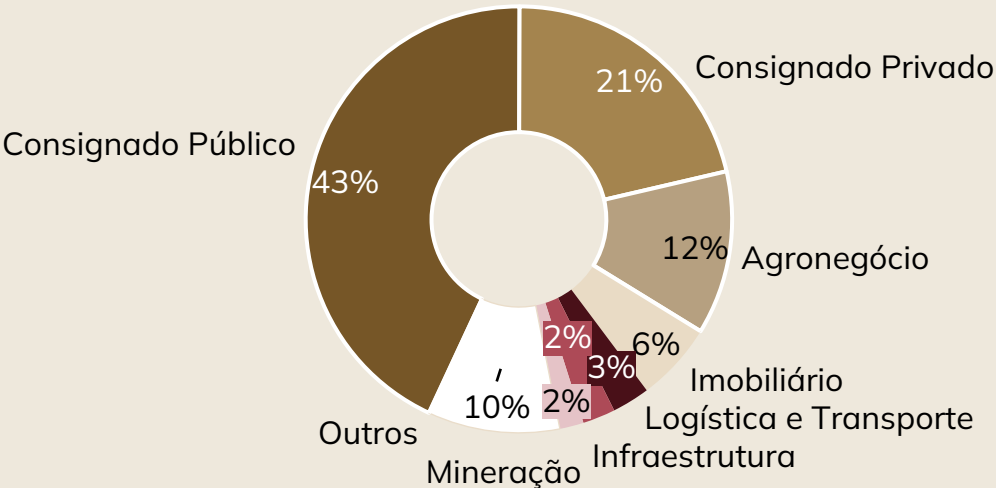
Carteira

(R\$ milhões)



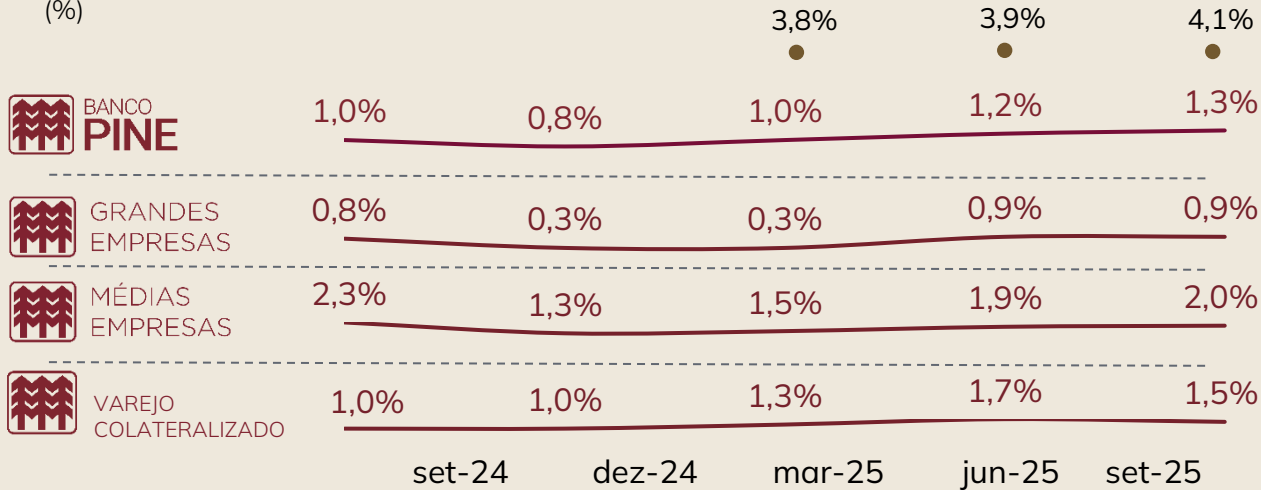
Distribuição da Carteira Expandida

(Por volume – Set/25)



Inadimplência acima de 90 dias¹ e Operações em Estágio 3²

(%)

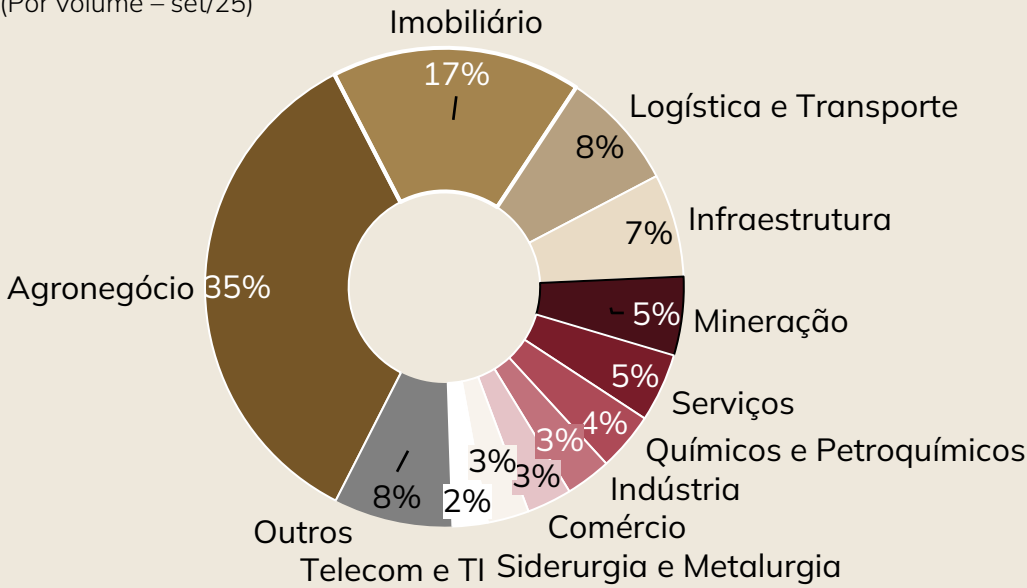


1– Inadimplência = (Saldo em atraso > 90 dias, desconsiderando operações 100% provisionadas) / (Carteira de Crédito Expandida); 2 – Saldo de carteira em Estágio 3 (Resolução Bacen 4.966) / Carteira de Crédito Expandida.

Período marcado pelo crescimento da carteira de Grandes Empresas, com foco em operações estruturadas com sólidas garantias e em setores resilientes

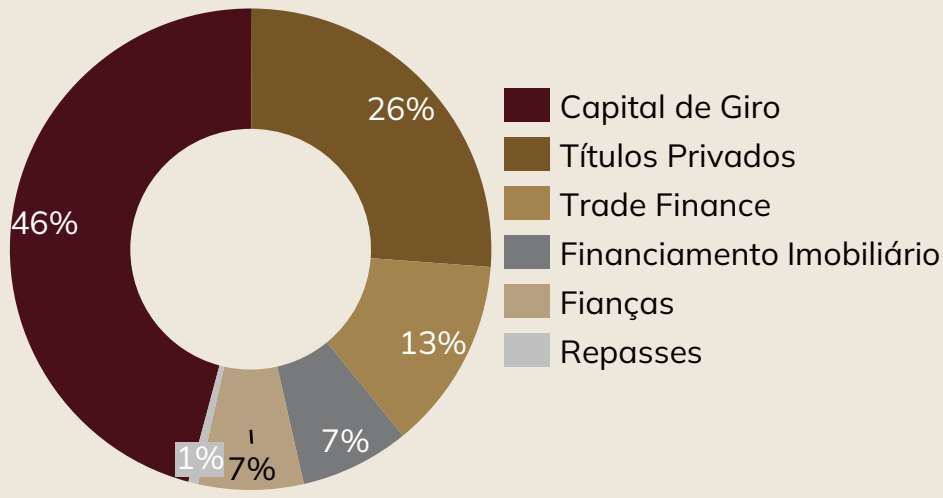
Distribuição Setorial Atacado

(Por volume – set/25)



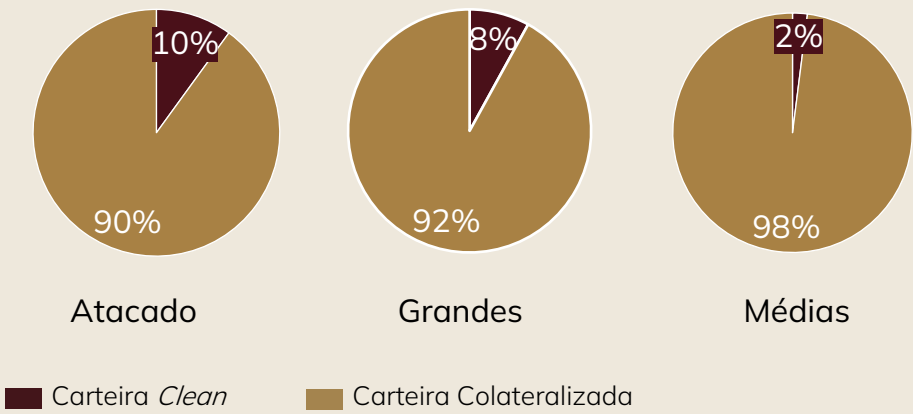
Distribuição por Produto

(Por volume – set/25)



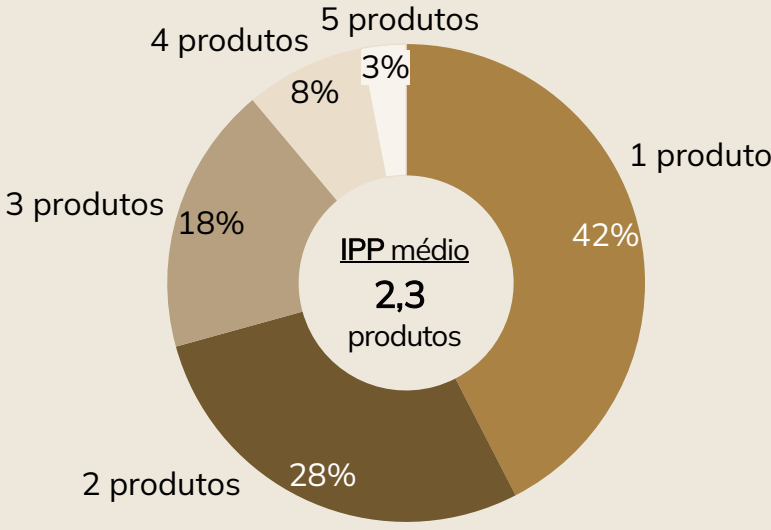
Cobertura de Garantias

(%)



IPP¹

(% clientes por nº de produtos contratados)



1 - Índice de Penetração por produto.

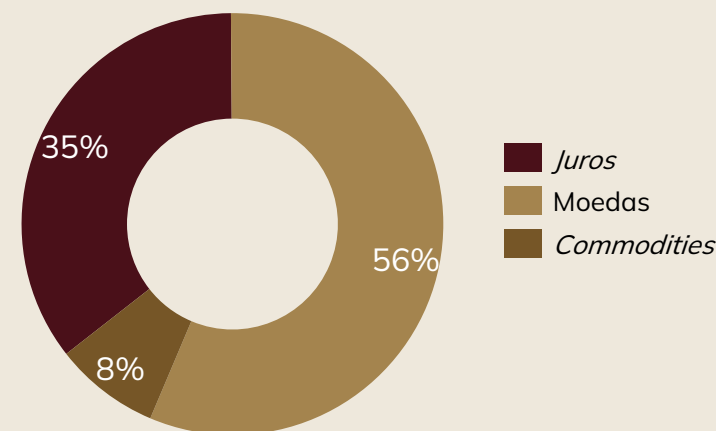
Resultado consistente no trimestre, contribuindo para a diversificação de receitas

Informações da Carteira – 9M25

R\$22,1 bilhões de valor nocional de derivativos
R\$16,8 bilhões de câmbio negociados
+224 clientes ativos

Breakdown de Receitas

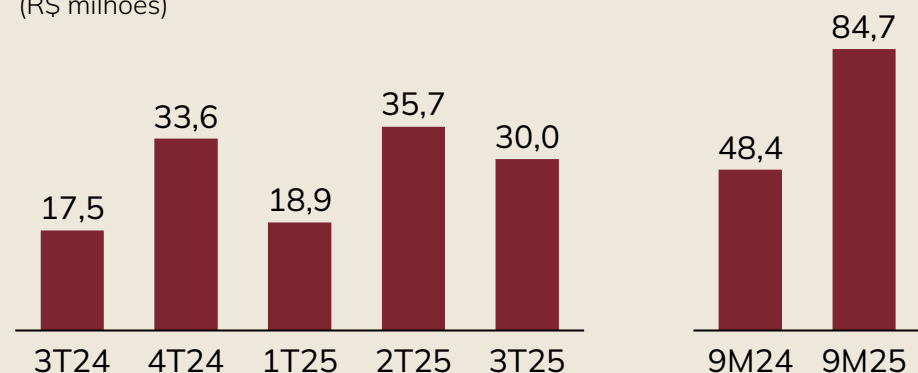
(Por volume – 9M25)



ATACADO | RECEITA DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

Evolução da Receita de Prestação de Serviços

(R\$ milhões)



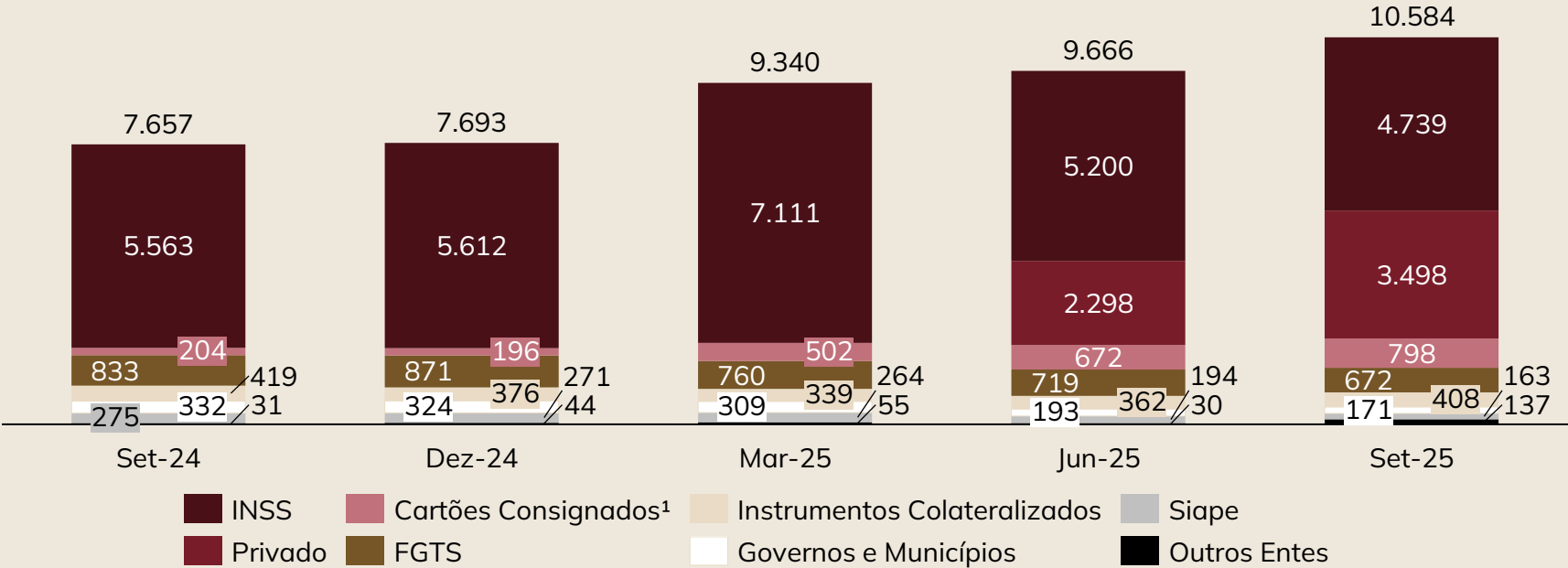
Mercado Capitais

- › R\$ 3,0 bilhões em emissões e estruturas em no 9M25
- › Debênture Financeira de R\$ 1 bilhão lastreada em CCBs com consignação, tendo como coordenador líder o Itaú BBA.
- › FIDC de R\$ 1 bilhão lastreada em CCBs com consignação de INSS, tendo como coordenador líder o Banco Santander.
- › Debênture Financeira de R\$ 1 bilhão lastreada em CCBs com consignação de INSS, tendo como coordenador líder o Banco XP.

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

Carteira

(R\$ milhões)



Destaques do 9M25

- › Período marcado pela maior diversificação e avanço do Varejo Colateralizado, *remix* da carteira e posicionamento pioneiro no Consignado Privado que impulsionou a rentabilidade desse negócio que conta com + 3 milhões de clientes.
- › Mercado de consignado altamente escalável, com público endereçável próximo a 100 milhões de pessoas entre servidores públicos, CLTs e beneficiários do INSS. O novo consignado privado já soma R\$ 87 bilhões em pouco mais 6 meses em operação, com potencial escala comparável ao INSS (carteira superior a R\$ 300 bilhões).
- › Carteira de cartões¹ consignados ultrapassou R\$ 790 milhões, com +125 mil clientes e crescimento na originação própria de +292% YoY, refletindo o 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 ajustada ao risco atrativa. Base de clientes em evolução e já conta com +1 milhão de clientes.
- › Recomposição estratégica da carteira de consignado público, após securitizações e remix de portfólio, criando avenidas de crescimento com maior rentabilidade.
- › 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.

1 – Cartão Benefício e Consignado originados e adquiridos.

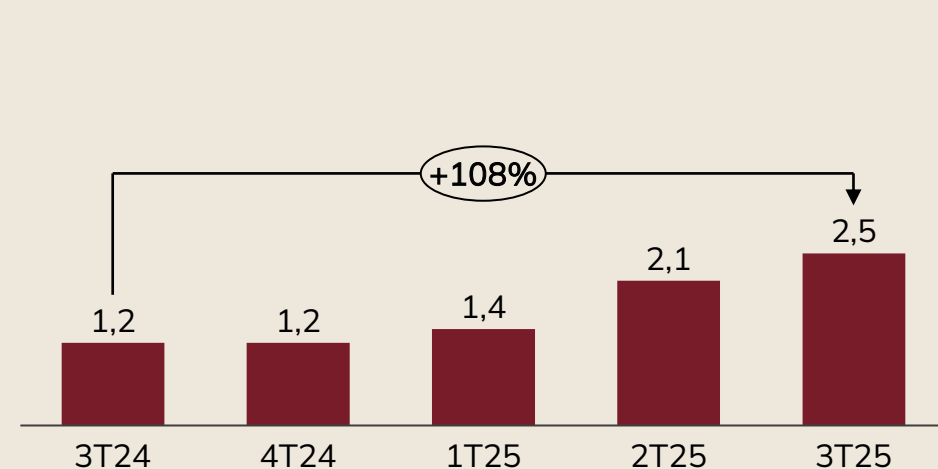
AmigoZ – Participação Total Pine Holding¹ - 62,6%

Cartão Benefício e Cartão de Crédito Consignado Público e Privado

- › *Fintech* dedicada à originação própria de varejo colateralizado.
- › Focada em multicanais.
- › Convênios públicos e privados.

Resultado de Equivalência Patrimonial – AmigoZ

(R\$ milhões)

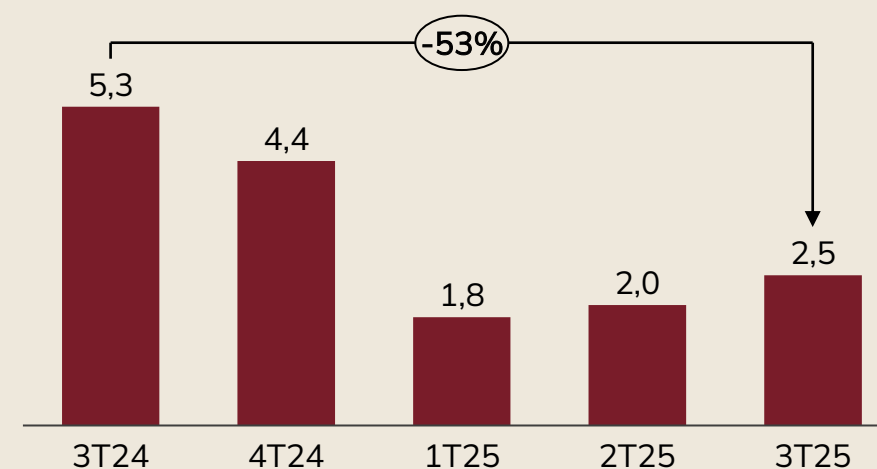


Grupo BYX – Participação Pine Holding – 32,7%

- › Originação de carteiras
- › Criação, gestão e originação de produtos de *white label*
- › Securitização e *clearing* de negociação de carteiras
- › **R\$ 15,2 bilhões** de carteira sob monitoramento
- › **R\$ 4,7 bilhões** de volume transacionado no 9M25

Resultado de Equivalência Patrimonial – BYX

(R\$ milhões)

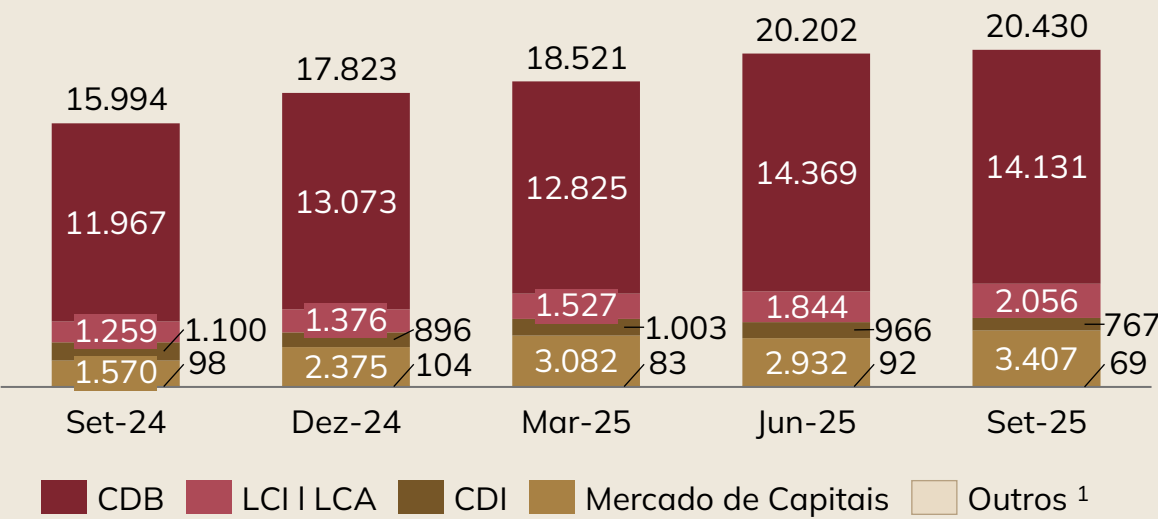


1 – Participação direta e indireta.

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

Volume Captado

(R\$ milhões)



Diversificação

Letras Financeiras²

› R\$ 1,3 bilhões em Set/25, +110% vs. Set/24

Debêntures Financeiras

› R\$ 2,0 bilhões em Set/25, +121% vs. Set/24

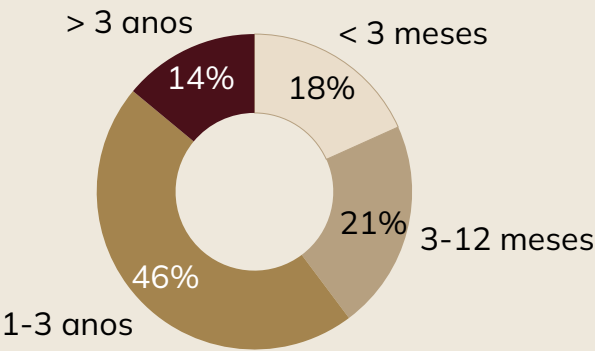
CDB

› R\$ 14,1 bilhões em Set/25, +18% vs. Set/24

LCI | LCA

› R\$ 2,0 bilhões em Set/25, +63% vs. Set/24

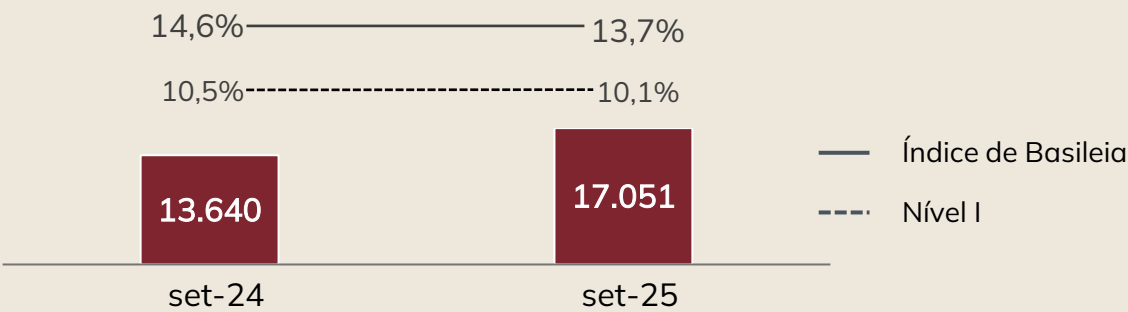
Recursos Captados por Prazo



- › GAP Positivo de 3,3 meses
- › R\$ 2,7 bi de caixa livre
- › LCR⁴ de 226%
- › NSFR⁵ de 152%

Evolução Índice de Basileia

(R\$ milhões e %)



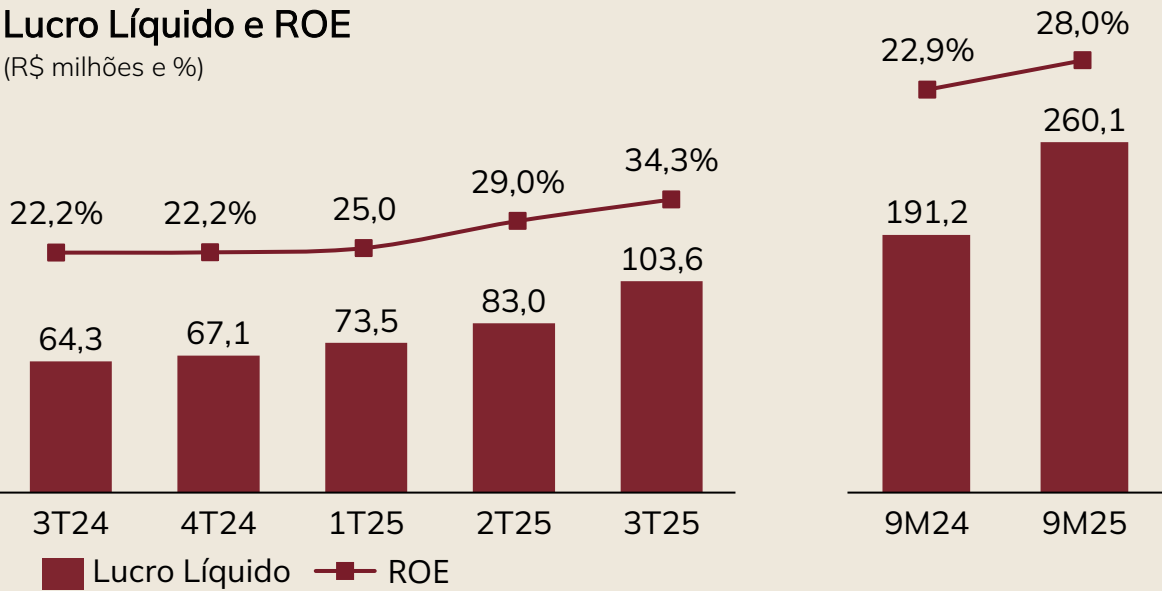
1 – Outros inclui Depósitos (à vista e interfinanceiros) e DPGE; 2 – Inclui Letras Financeiras Subordinadas; 3 – Índice de Liquidez de Curto Prazo; e 4 – Índice de Liquidez Estrutural.

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 ROE

(R\$ milhões e %)



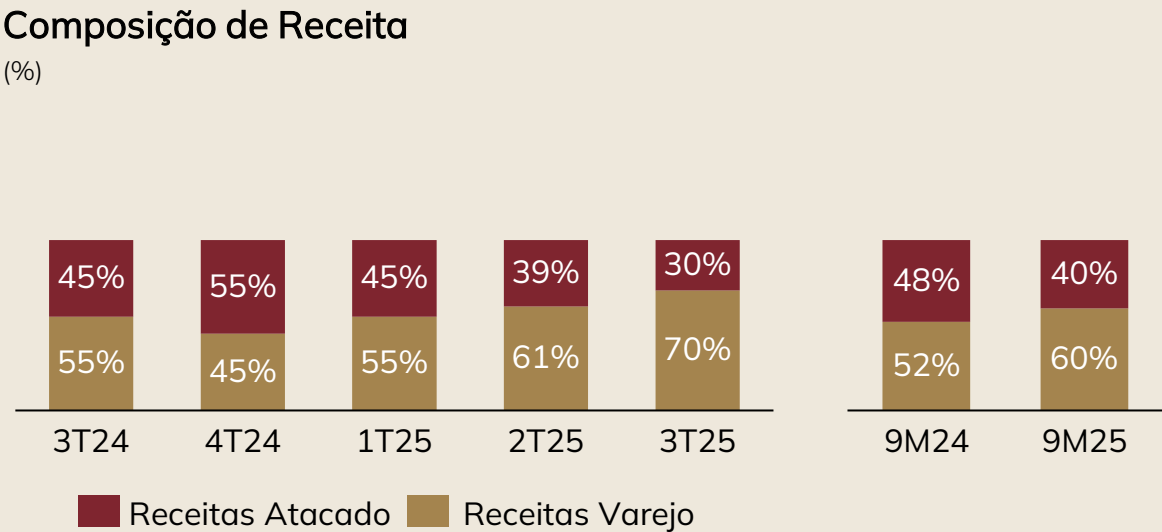
Resultado Operacional

(R\$ milhões)



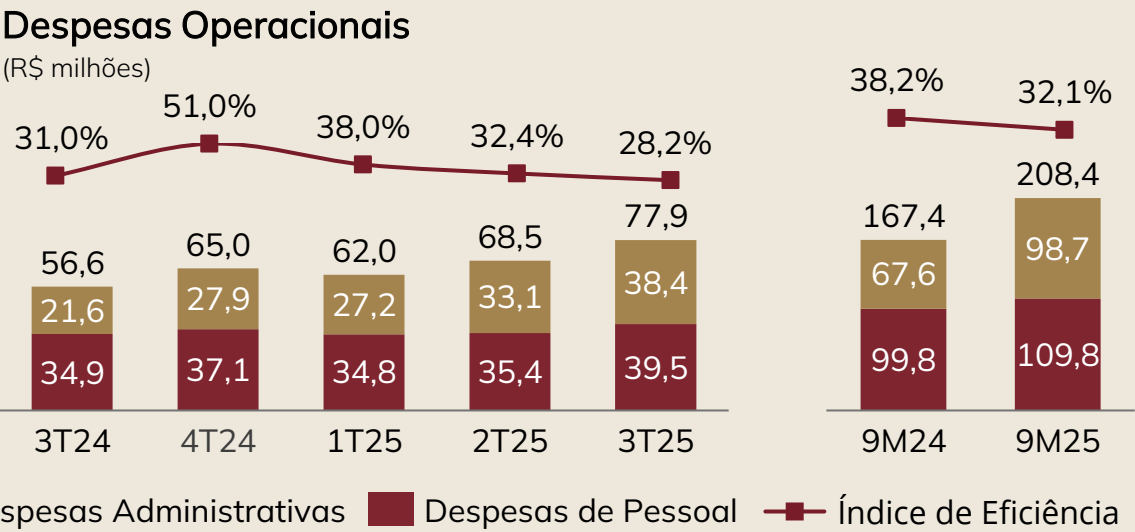
Composição de Receita

(%)



Despesas Operacionais

(R\$ milhões)



1 – ROAE 3T25 = (Lucro 3T25*4 / Patrimônio Líquido Médio entre Jun/25 e Set/25); ROAE 9M25 = (Lucro (9M25*4/3)/ Patrimônio Líquido Médio entre Dez/24 e Set/25).



RELAÇÕES COM INVESTIDORES

WWW.RI.PINE.COM

RI@PINE.COM

Conheça nossas
redes sociais

