



# RESULTADOS 2025

# DESTAQUES



## DESTAQUES

---

2025 marca o início de um novo ciclo de elevada rentabilidade, sustentado pela execução disciplinada da estratégia, pela consolidação de um modelo diversificado em múltiplas esteiras de crédito e por uma alocação de capital cada vez mais eficiente.

No Varejo Colateralizado, avançamos de forma consistente com a consolidação do consignado privado e a expansão de cartões consignados e de benefício.

Produtos digitais, colateralizados e escaláveis ampliaram a base de clientes, elevaram a rentabilidade e reforçaram a eficiência operacional, apoiados por dados e tecnologia.

Movimentos estratégicos nas investidas simplificaram a estrutura societária e fortaleceram a geração de Caixa.

No Atacado, mantivemos atuação seletiva no crédito corporativo, preservando a qualidade da carteira e originando oportunidades atrativas de alocação de capital.

Derivativos, seguros e Mercado de Capitais ganharam escala, ampliando o cross-sell, a recorrência de receitas e a capacidade de originação e distribuição.

Ao longo do ano, diversificamos fontes de funding, reduzimos o custo de captação e avançamos em tecnologia, dados e IA.

Encerramos 2025 mais fortes, eficientes e bem posicionados para sustentar este novo ciclo de rentabilidade e geração de valor.

## LUCRO LÍQUIDO

R\$  
**183,5 mi**  
4T25  
+ 173% vs. 4T24

R\$  
**443,6 mi**  
2025  
+ 72% vs. 2024

LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE<sup>2</sup>

R\$  
**119,5 mi**  
4T25  
+ 78% vs. 4T24

R\$  
**379,6 mi**  
2025  
+ 47% vs. 2024

## ÍNDICE DE BASILEIA

R\$  
**15,0%**  
Dez/25  
+ 0,5 p.p. vs. Dez/24

## CARTEIRA DE CRÉDITO

R\$  
**17,7 bi**  
Dez/25  
+ 24% vs. Dez/24

ROE<sup>1</sup>

**54,8%**  
4T25  
+ 32,6 p.p vs. 4T24

ROE<sup>1</sup> RECORRENTE<sup>2</sup>

**36,6%**  
4T25  
+ 14,4 p.p vs. 4T24

## FUNDING

R\$  
**21,2 bi**  
Dez/25  
+ 21% vs. Dez/24

**33,4%**  
2025  
+ 10,5 p.p vs. 2024

**29,3%**  
2025  
+ 6,4 p.p vs. 2024

## PATRIMÔNIO DE REFERÊNCIA

**2,2 bi**  
Dez/25  
+ 29% vs. Dez/24

1 – ROAE 4T25 = (Lucro 4T25\*4 / Patrimônio Líquido Médio entre Set/25 e Dez/25); ROE 2025 = (Lucro 2025\* / Patrimônio Líquido Médio entre Dez/24 e Dez/25); 2 – Lucro líquido e ROE recorrentes desconsideram o resultado positivo de R\$ 64 milhões da transação de reorganização do varejo colateralizado.

**S&P Global**

Rating: 'brA+'  
Perspectiva: Estável

**MOODY'S**

Rating: 'A'  
Perspectiva: Positiva

**BANCO PINE**

# NOSSOS NEGÓCIOS



## Varejo Colateralizado



**Privado**  
Empréstimos Consignados



**Público**  
Empréstimos Consignados/  
Cartões de Crédito

- INSS
- FGTS
- Entes Públícos

## 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



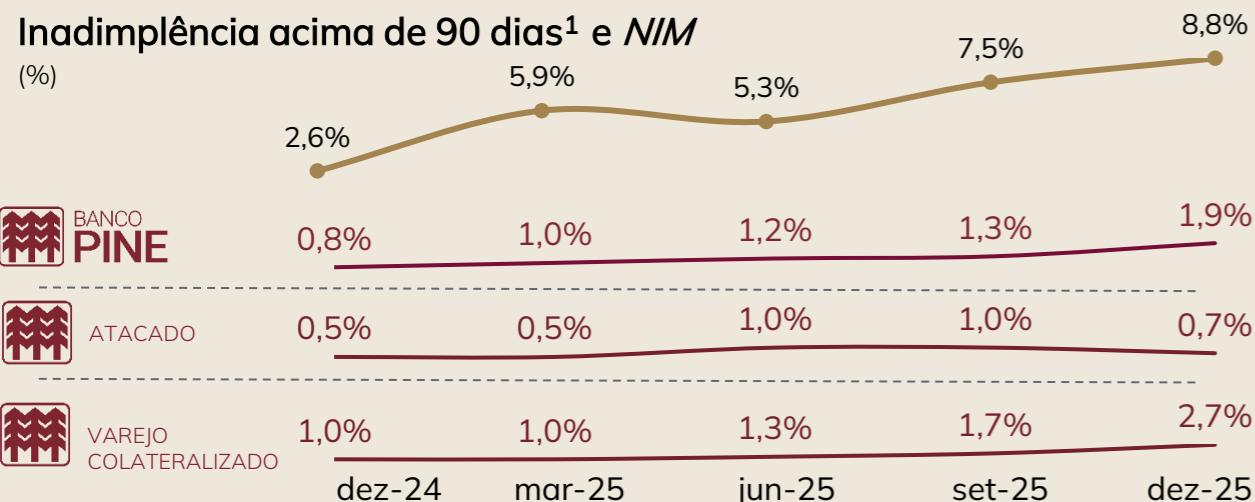
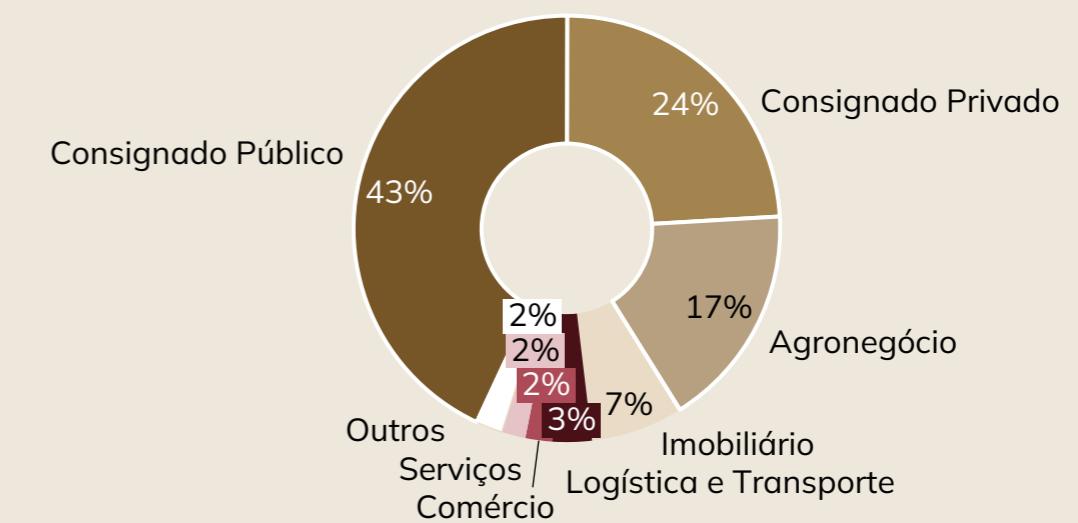
# CARTEIRA DE CRÉDITO

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 – Dez/25)



## Operações e Índice de Cobertura Estágio 3<sup>2</sup>

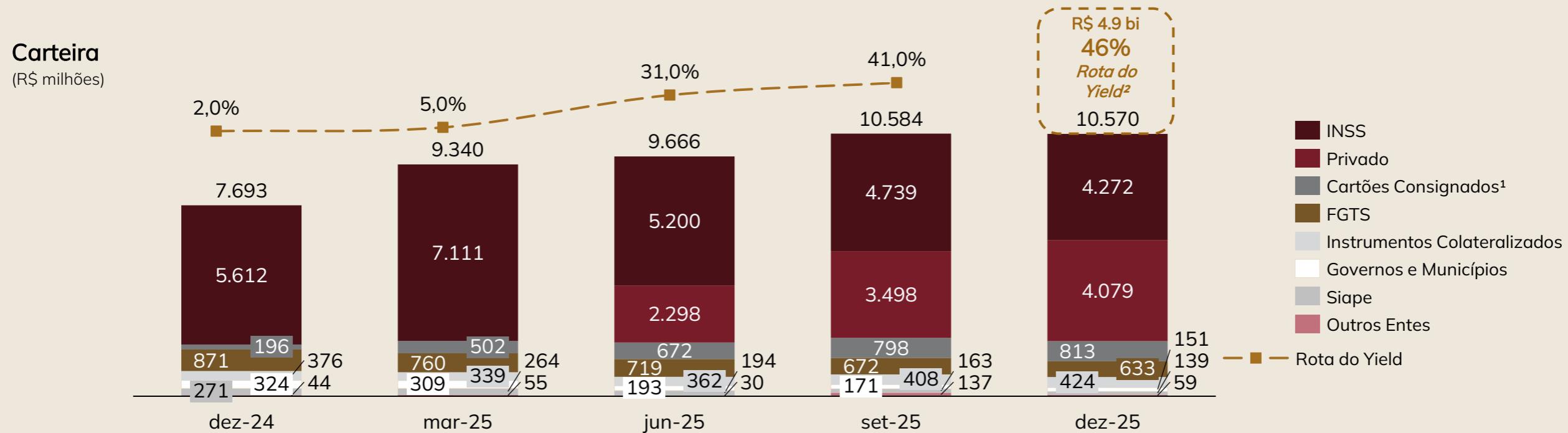


1- Inadimplência = (Saldo em atraso > 90 dias, desconsiderando operações 100% provisionadas) / (Carteira de Crédito Expandida); 2 – Saldo de carteira em Estágio 3 (Resolução Bacen 4.966) / Carteira de Crédito Expandida; 3 – Saldo de Provisão/Estágio 3.

# VAREJO COLATERALIZADO



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



### 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 altamente escalável, com público endereçável próximo a 100 milhões de pessoas entre servidores públicos, CLTs e beneficiários do INSS. O consignado privado já soma R\$ + 100 bilhões, com potencial escala comparável ao mercado de funcionários públicos (carteira superior a R\$ 380 bilhões).
- › Carteira de cartões<sup>1</sup> consignados ultrapassou R\$ 813 milhões, com mais de 200 mil clientes e crescimento na originação própria de 234% 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 mais de 1.4 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.

<sup>1</sup> – Cartão Benefício e Consignado originados e adquiridos.

# VAREJO INVESTIDAS



## Pine Holding – Reorganização do Varejo Concluída, com Foco Total em Escala e Rentabilidade

- › Saída integral da BYX e consolidação de 99,8% da AmigoZ – jan/26
- › Cartões Consignados como Principal Vetor de Crescimento Escalável
  - › Vertical recorrente e de baixo risco
- › Recebimento de quotas adicionais da AmigoZ

## AmigoZ – Participação Total Pine Holding - 99,84%

### 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.

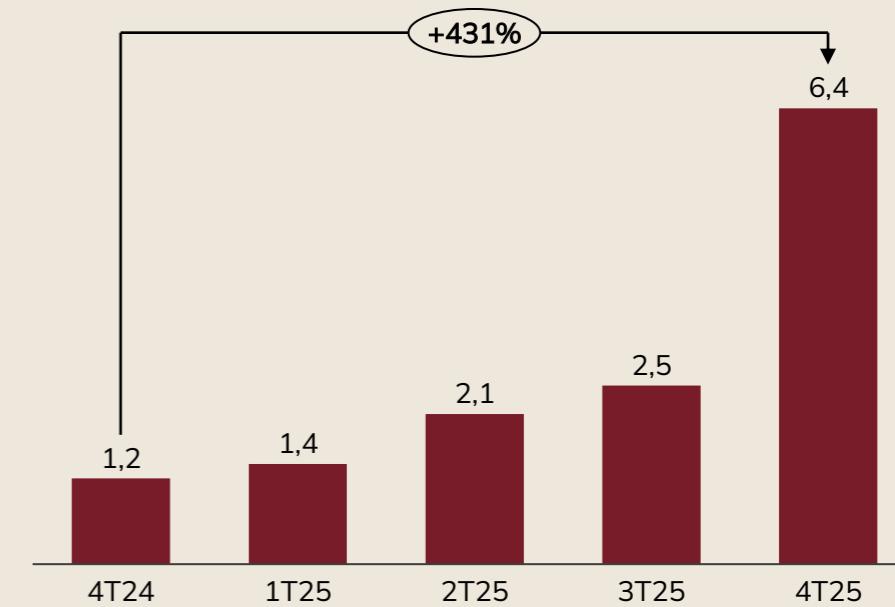
## Múltiplas Avenidas de Crescimento

### Cartões de Crédito Consignado como Vertical de Crescimento Escalável

- › Parcerias com varejistas para oferta de descontos em produtos selecionados, aumentando a atratividade do cartão, frequência de uso e engajamento do cliente, sem aumento da exposição ao risco de crédito
- › Incentivos focados em ampliar a utilização da margem consignável disponível para compras, impulsionando volume transacional e monetização, sem risco de crédito incremental
- › Quando vinculados à conta corrente, os cartões podem oferecer limite de crédito adicional sem garantia, permitindo crescimento incremental além da margem consignável regulada, preservando disciplina de risco
- › Melhoria no acesso aos limites de crédito consignados, impulsionada pela evolução das plataformas de processamento da margem, elevando a experiência do usuário e a utilização dentro dos limites regulatórios

### Resultado de Equivalência Patrimonial – AmigoZ

(R\$ milhões)



# ATACADO CRÉDITO CORPORATIVO

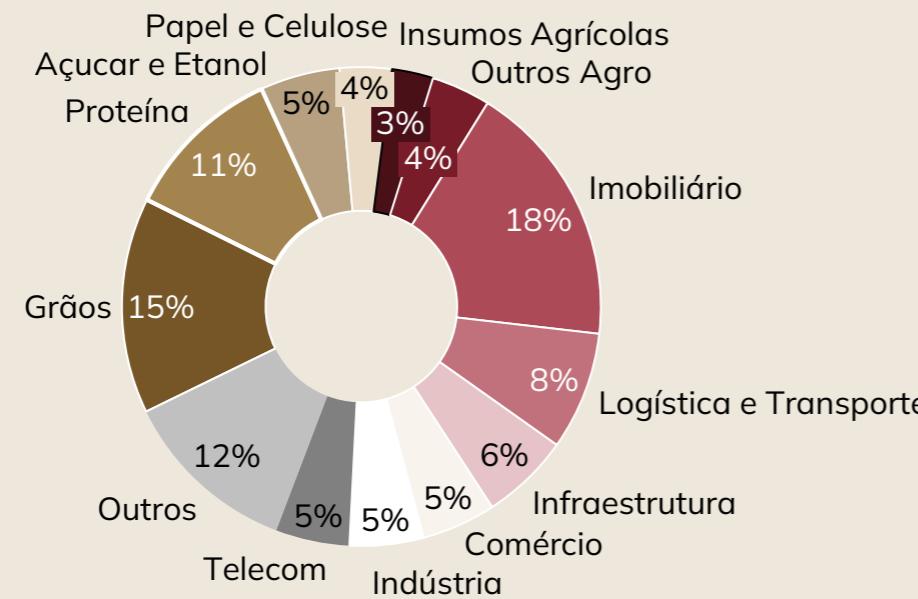


# ATACADO

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

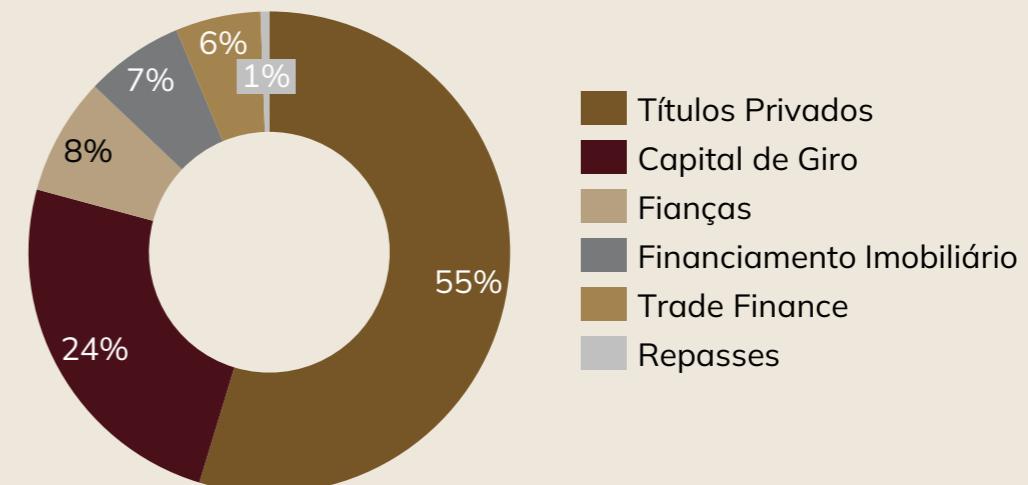
## Distribuição Setorial Atacado

(Por volume – Dez/25)



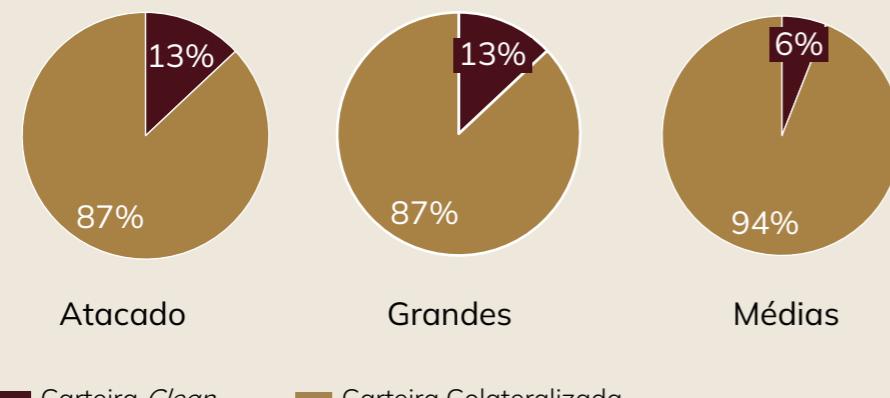
## Distribuição por Produto

(Por volume – Dez/25)



## Cobertura de Garantias

(%)



## Cross-sell



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

# ATACADO

## MESA DE CLIENTES E PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS



# ATACA DO

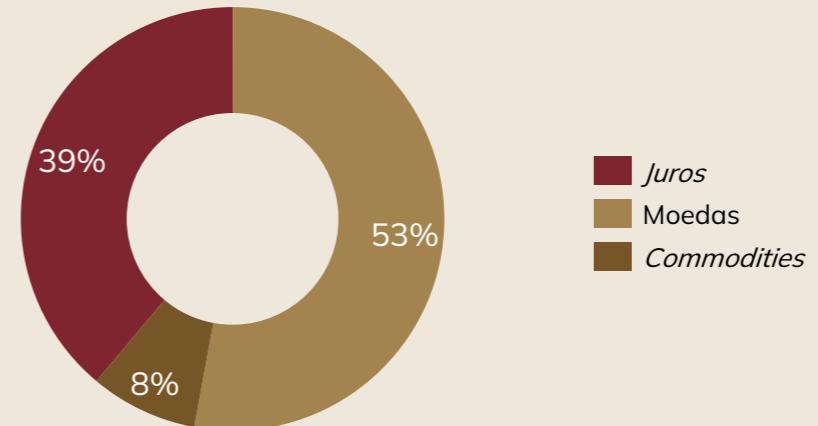
Resultado consistente no trimestre, contribuindo para a diversificação de receitas

## Mesa de Clientes – 2025

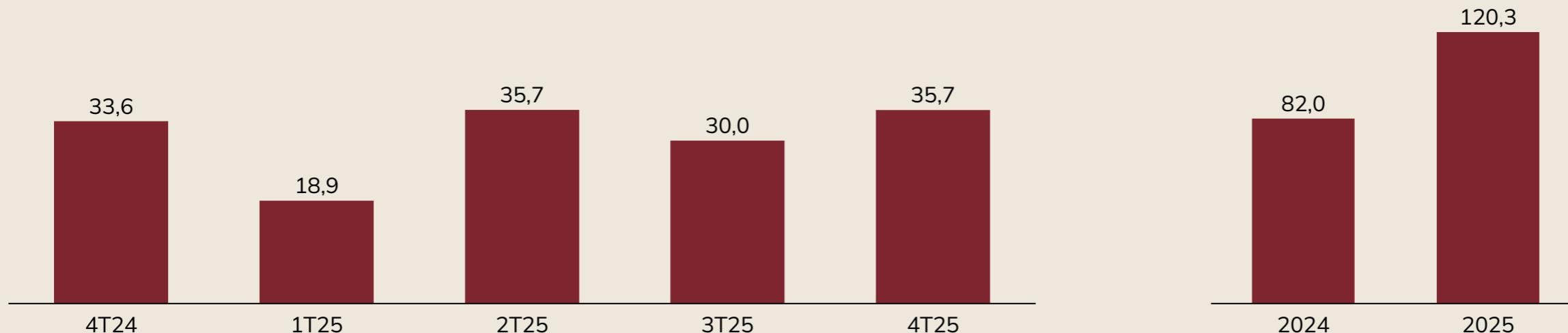
R\$28,1 bilhões de valor nocial de derivativos  
R\$22,3 bilhões de câmbio negociados  
+239 clientes ativos

## Breakdown de Receitas

(Por volume – 2025)



## Evolução da Receita de Prestação de Serviços (R\$ milhões)



# MERCADO DE CAPITAIS



## R\$ 4,4 bilhões em emissões e estruturações em 2025

- › 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 Santander.
- › Debênture Financeira de R\$ 1 bilhão lastreada em CCBs com consignação de INSS, tendo como coordenador líder a XP.
- › FIDC de R\$ 1,2 bilhões lastreada em CCBs com consignação de INSS tendo como coordenadores líderes o Itaú BBA e a XP.
- › FIDC de R\$ 173,4 milhões lastreada em CCBs de Termos de Saque de Cartão Consignado de Benefícios INSS, tendo como Coordenador Líder o Banco Daycoval.

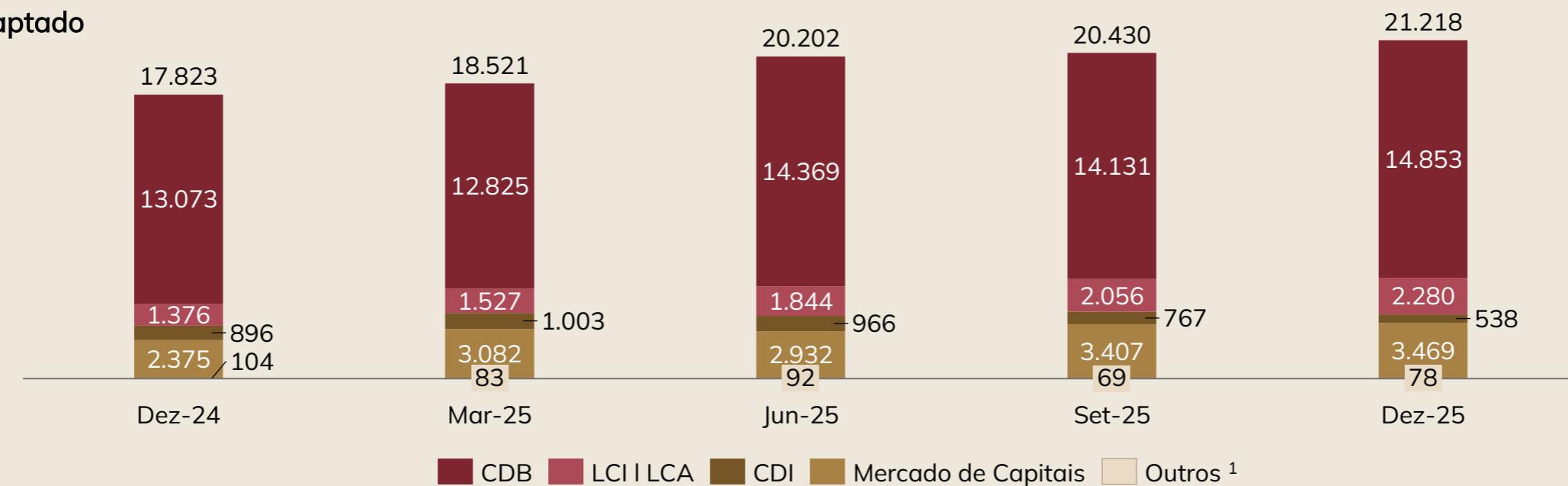
# *FUNDING* E CAPITAL



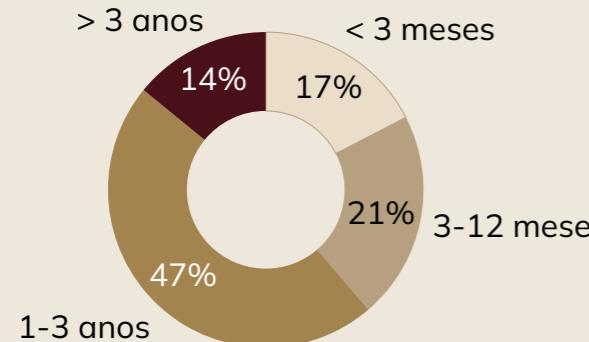
Diversificação do Funding e Gestão de Ativos e Passivos, com fortalecimento de Capital para suportar a expansão de nossos negócios.

### Volume Captado

(R\$ milhões)



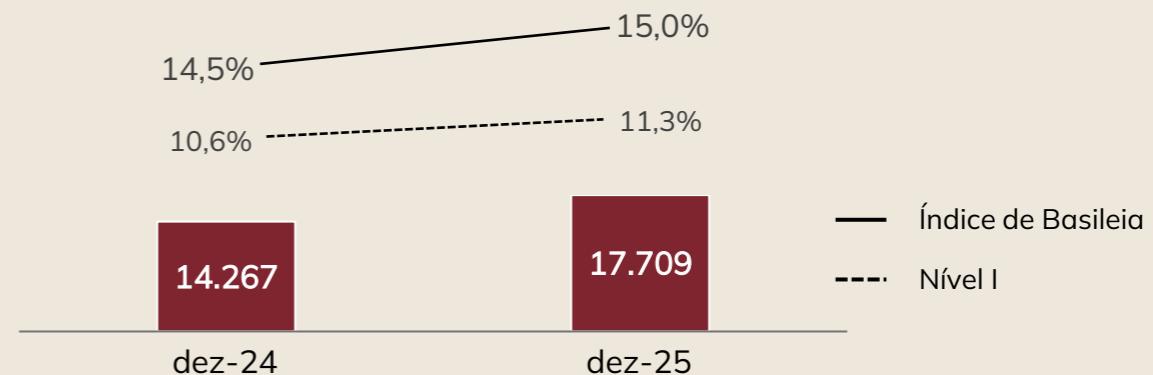
### Recursos Captados por Prazo



- › GAP Positivo de 3 meses
- › R\$ 2,8 bi de caixa livre
- › LCR<sup>4</sup> de 345%
- › NSFR<sup>5</sup> de 183%

### 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

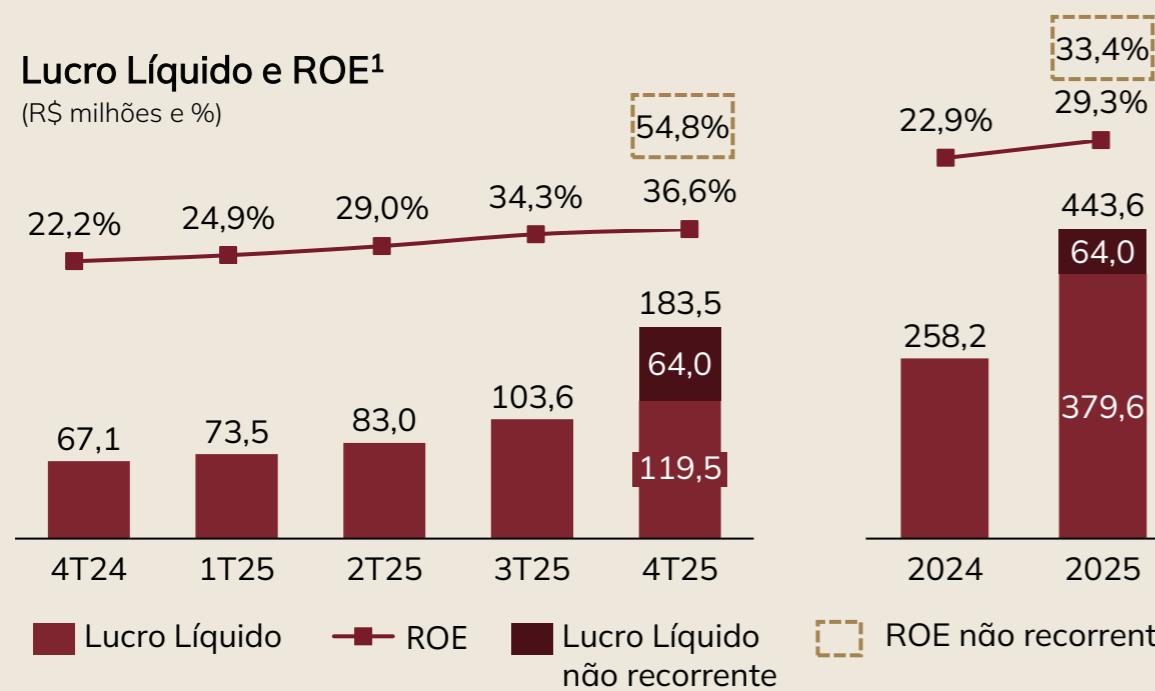


## DESEMPENHO FINANCEIRO

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

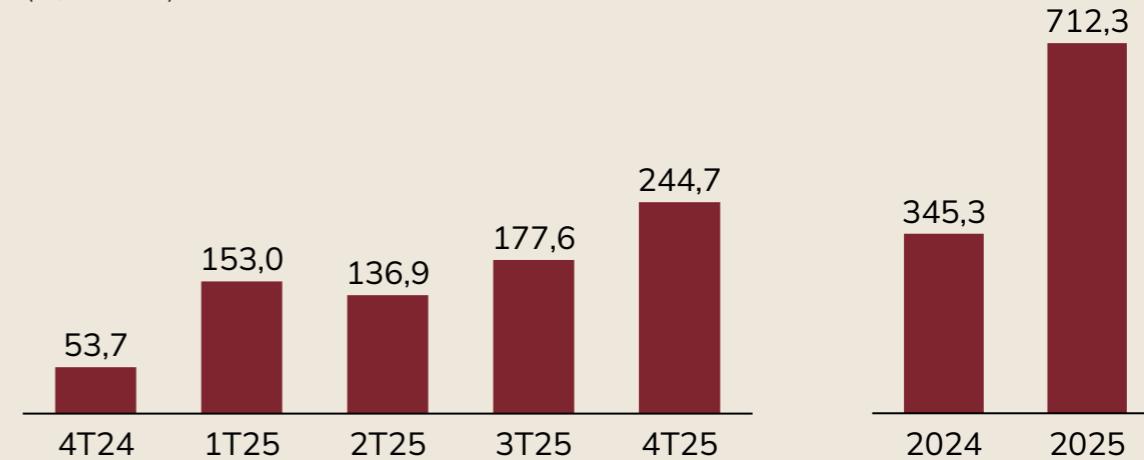
Lucro Líquido e ROE<sup>1</sup>

(R\$ milhões e %)



## Resultado Operacional

(R\$ milhões)



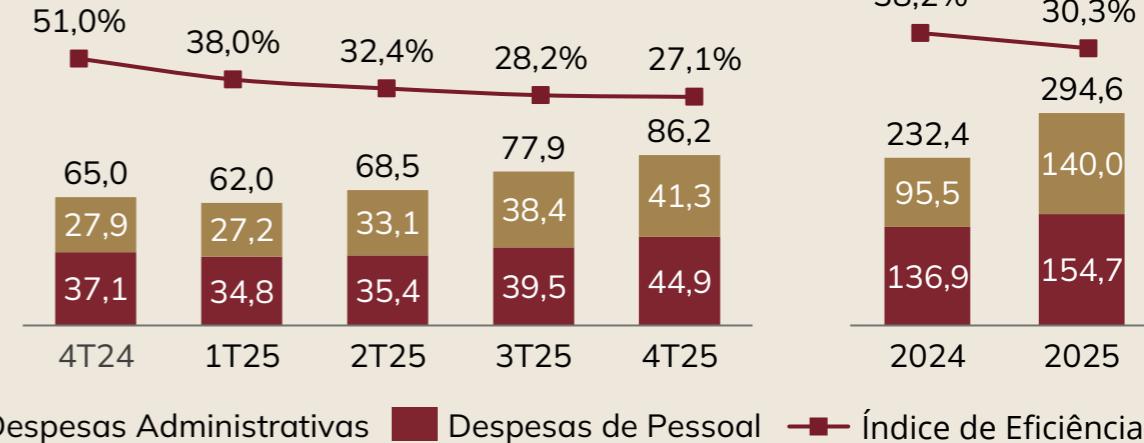
## Composição de Receita (%)

(%)



## Despesas Operacionais

(R\$ milhões)



1 – ROAE 4T25 = (Lucro 4T25\*4 / Patrimônio Líquido Médio entre Set/25 e Dez/25); ROE 2025 = (Lucro 2025 / Patrimônio Líquido Médio entre Dez/24 e Dez/25). Lucro Líquido e ROE não recorrentes consideram o resultado da transação de reorganização do varejo colateralizado.



RELAÇÕES COM INVESTIDORES

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

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

Conheça nossas  
redes sociais

