

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	R\$ 443,6 mi 2025
+ 173% vs. 4T24	+ 72% vs. 2024

LUCRO LÍQUIDO RECORRENTE²

R\$ 119,5 mi 4T25	R\$ 379,6 mi 2025
+ 78% vs. 4T24	+ 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

ROE¹

54,8% 4T25	33,4% 2025
+ 32,6 p.p vs. 4T24	+ 10,5 p.p vs. 2024

ROE¹ RECORRENTE²

36,6% 4T25	29,3% 2025
+ 14,4 p.p vs. 4T24	+ 6,4 p.p vs. 2024

FUNDING

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

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.



Rating: ‘brA+’
Perspectiva: Estável



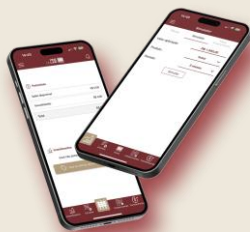
Rating: ‘A’
Perspectiva: Positiva

NOSSOS NEGÓCIOS



NOSSOS NEGÓCIOS

Varejo Colateralizado



Privado
Empréstimos Consignados



Público
Empréstimos Consignados/
Cartões de Crédito

- INSS
- FGTS
- Entes Públicos

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

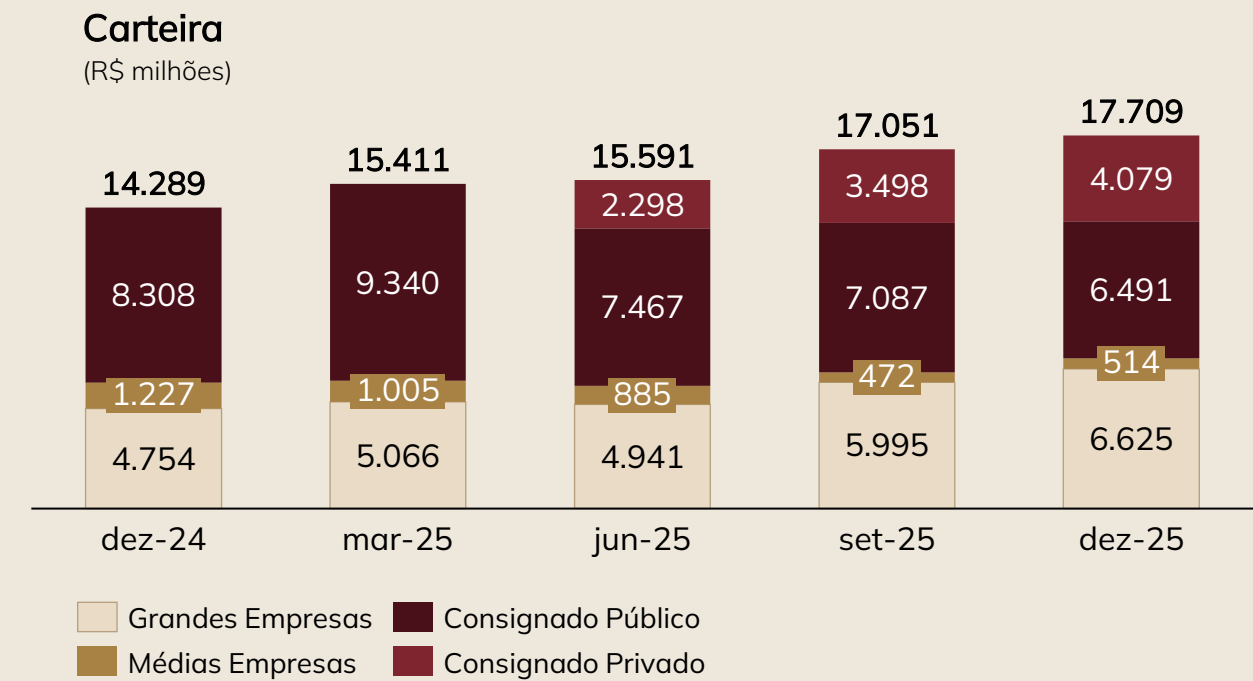
Tesouraria e Captação

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

CARTEIRA DE CRÉDITO

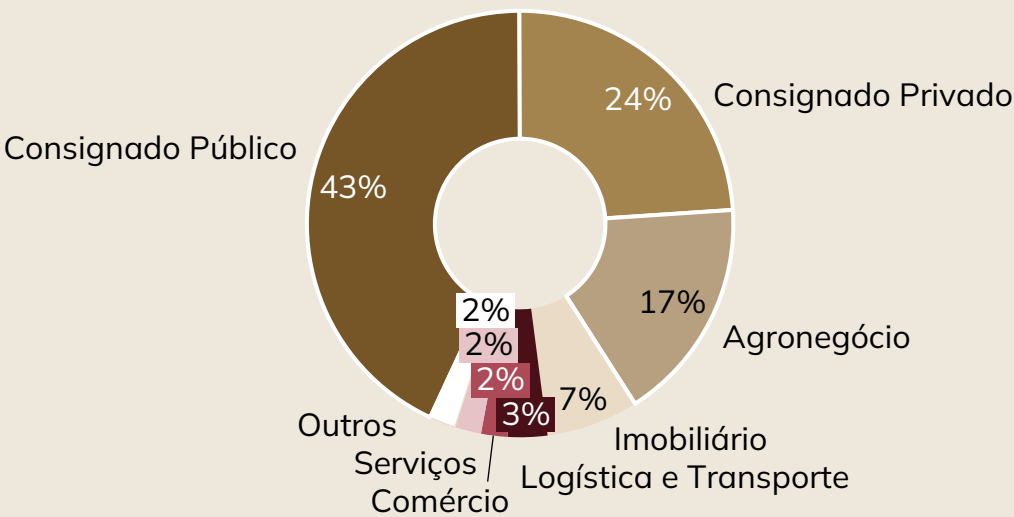


O crescimento da carteira está alinhado à nossa estratégia de diversificação de receitas e otimização da alocação de capital

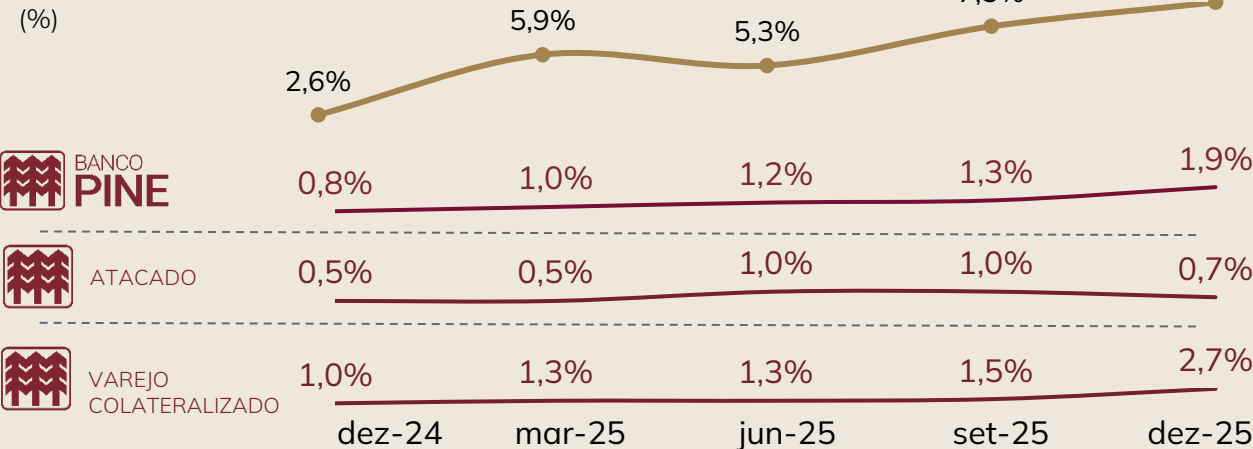


Distribuição da Carteira Expandida

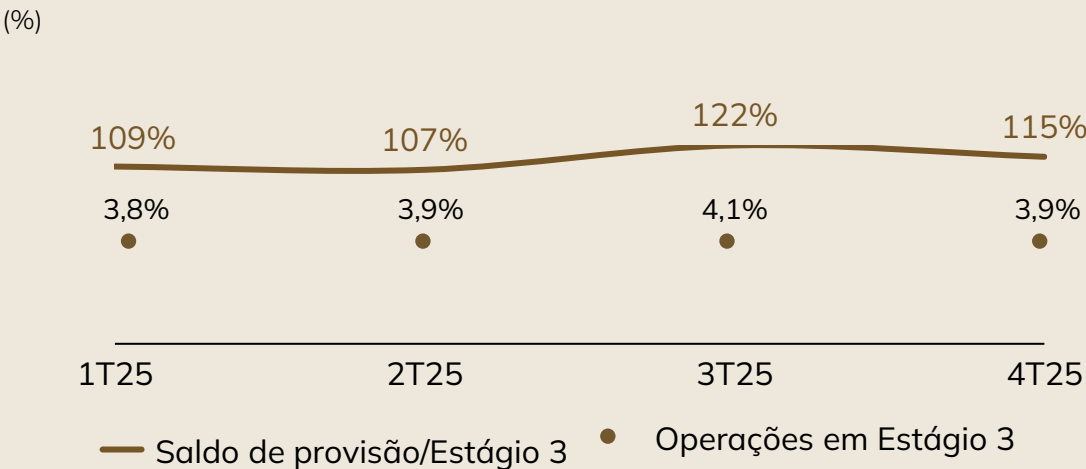
(Por volume – Dez/25)



Inadimplência acima de 90 dias¹ e *N/M*



Operações e Índice de Cobertura 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; 3 – Saldo de Provisão/Estágio 3.

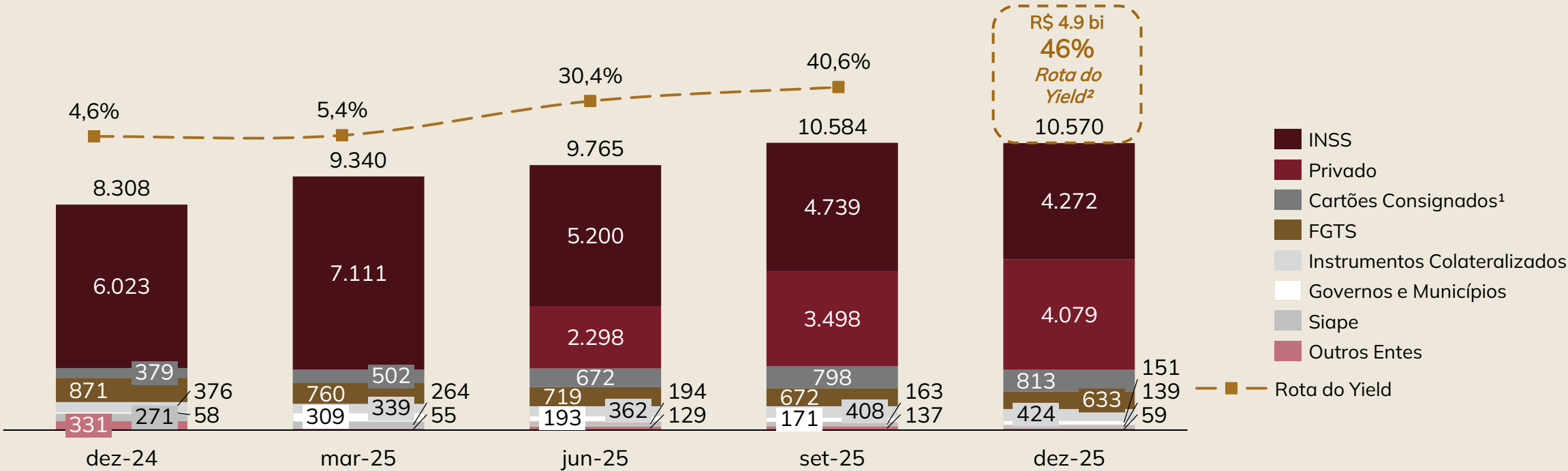
VAREJO COLATERALIZADO



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 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 cartões¹ consignados ultrapassou R\$ 813 milhões, com mais de 200 mil clientes e crescimento na origem 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.

1 – 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.

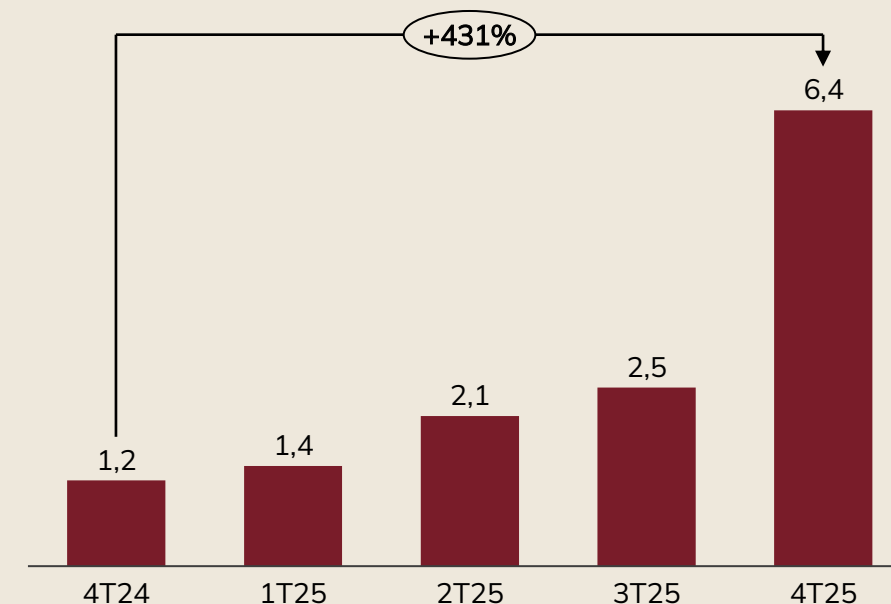
Múltiplas Avenidas de Crescimento

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

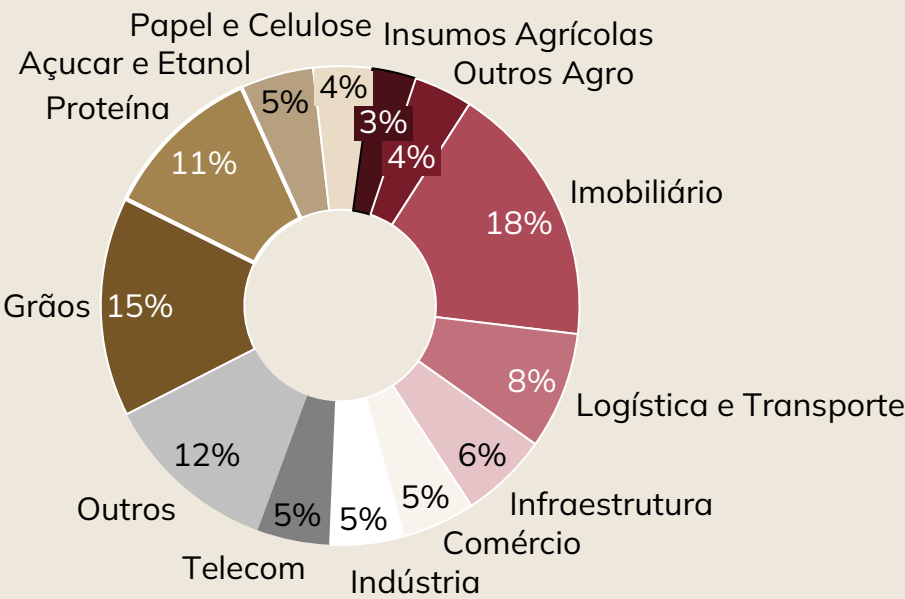
CRÉDITO CORPORATIVO



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

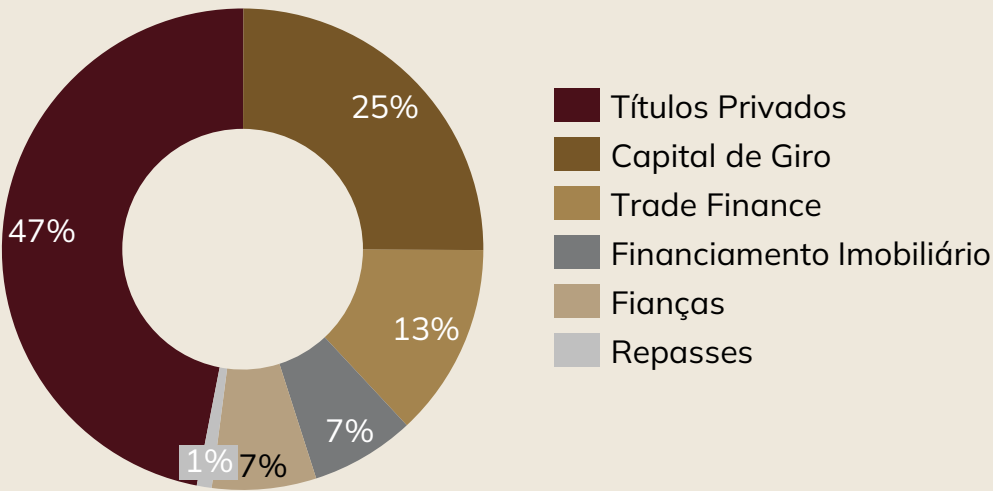
Distribuição Setorial Atacado

(Por volume – Dez/25)



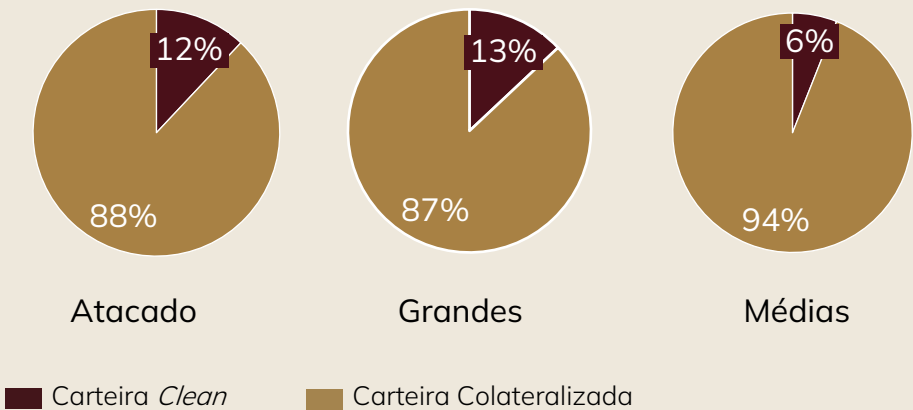
Distribuição por Produto

(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



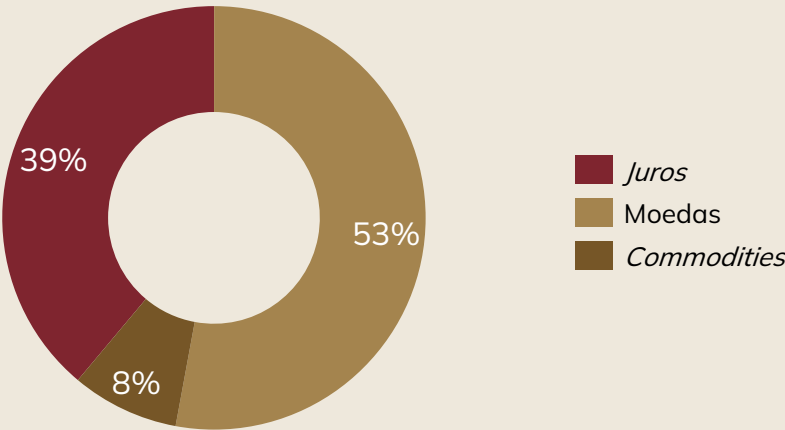
Resultado consistente no trimestre, contribuindo para a diversificação de receitas

Mesa de Clientes – 2025

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

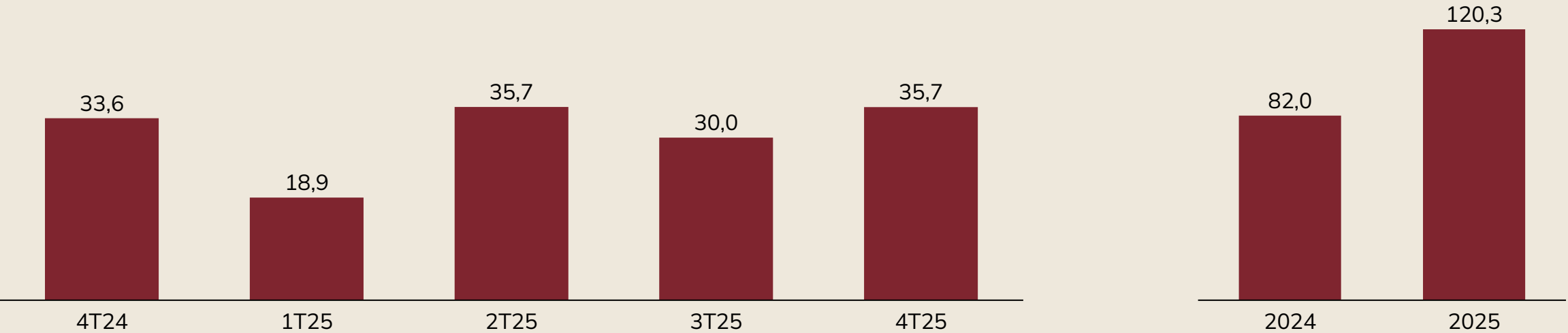
Breakdown de Receitas

(Por volume – 2025)



Evolução da Receita de Prestação de Serviços

(R\$ milhões)



MERCADO DE CAPITAIS



M E R C A D O D E C A P I T A I S

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%

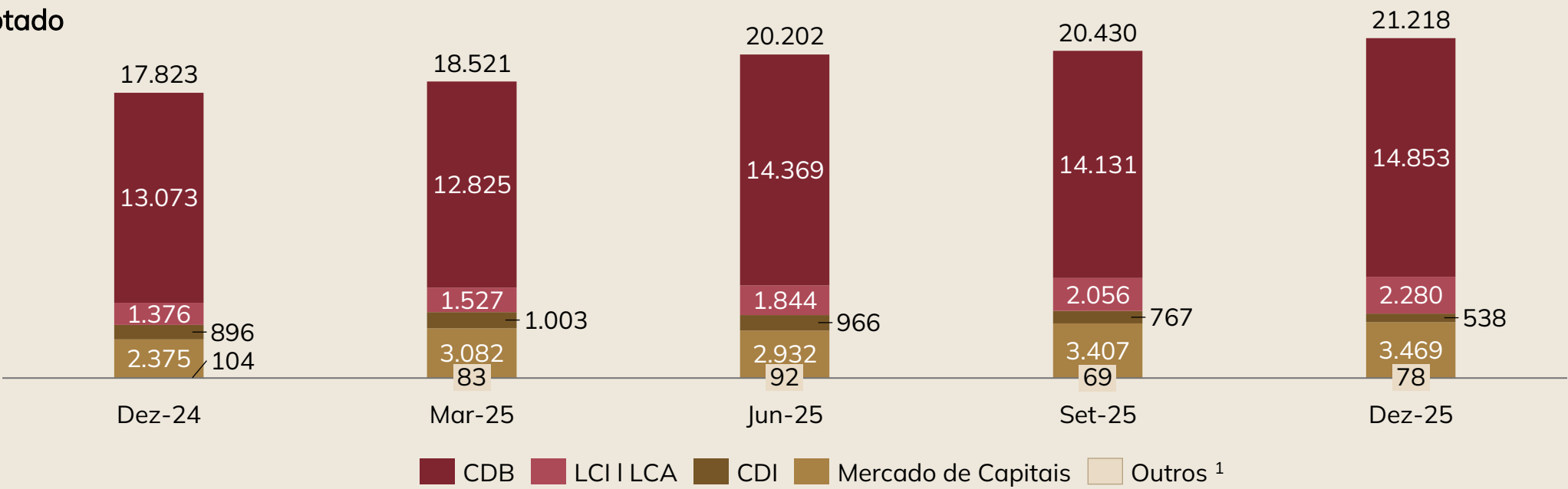
~R\$ 4 bilhões em Emissões e Estruturações em 2025

FUNDING
E CAPITAL

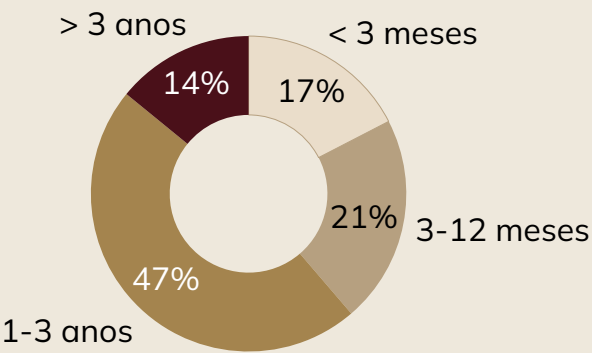


Diversificação do Funding e Gestão de Ativos e Passivos, com fortalecimento de Capital para suportar a expansão de nossos negócios.

Volume Captado
(R\$ milhões)

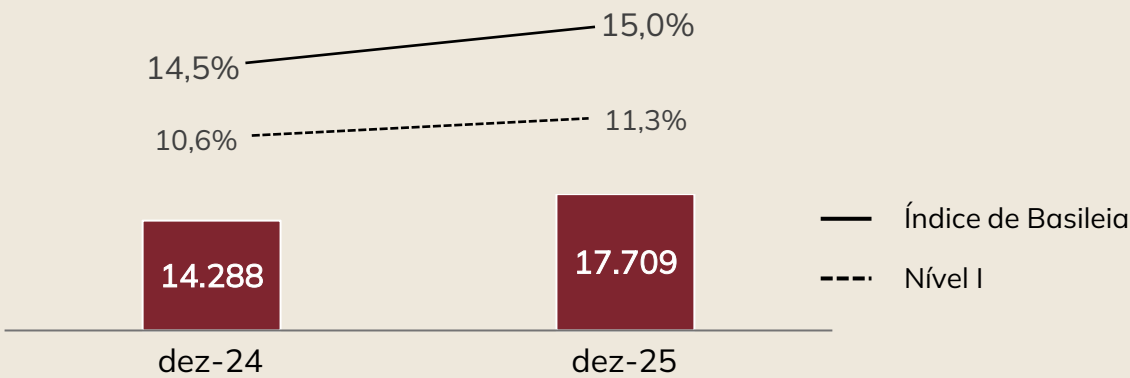


Recursos Captados por Prazo



- > GAP Positivo de 3 meses
- > R\$ 2,8 bi de caixa livre
- > LCR⁴ de 345%
- > NSFR⁵ 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

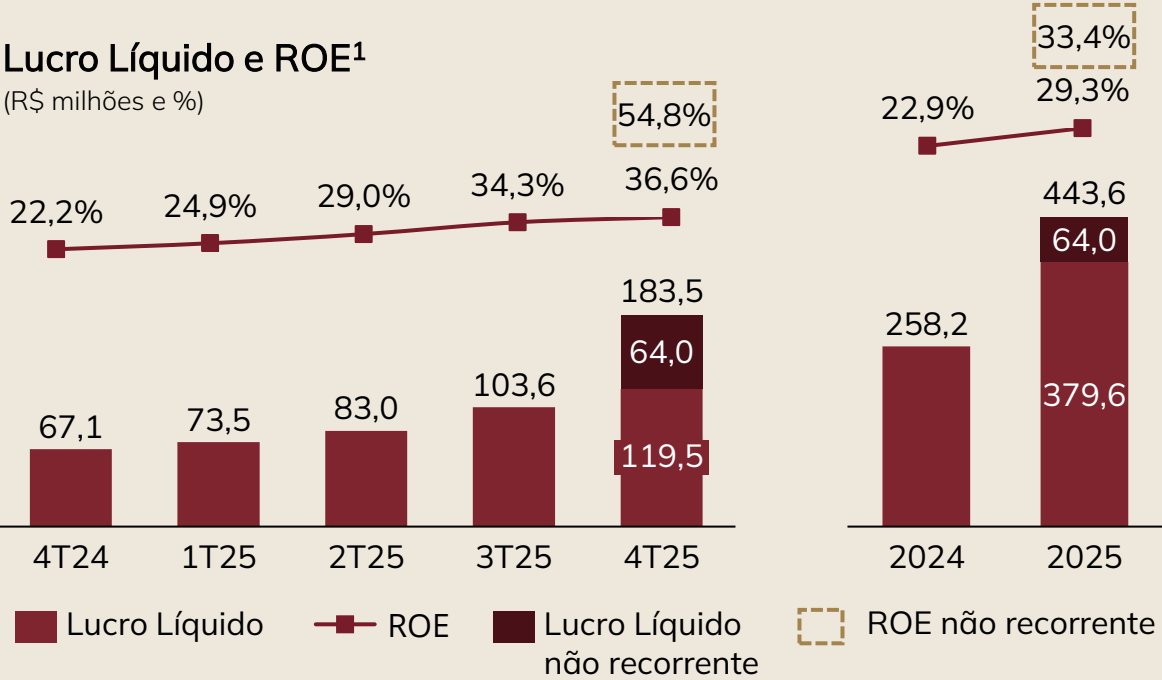


DESEMPENHO FINANCEIRO

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

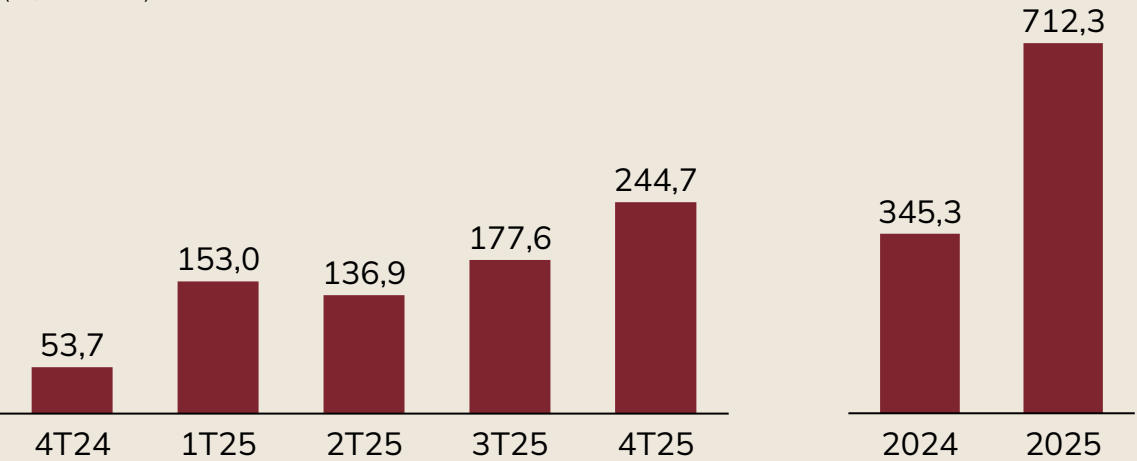
Lucro Líquido e ROE¹

(R\$ milhões e %)



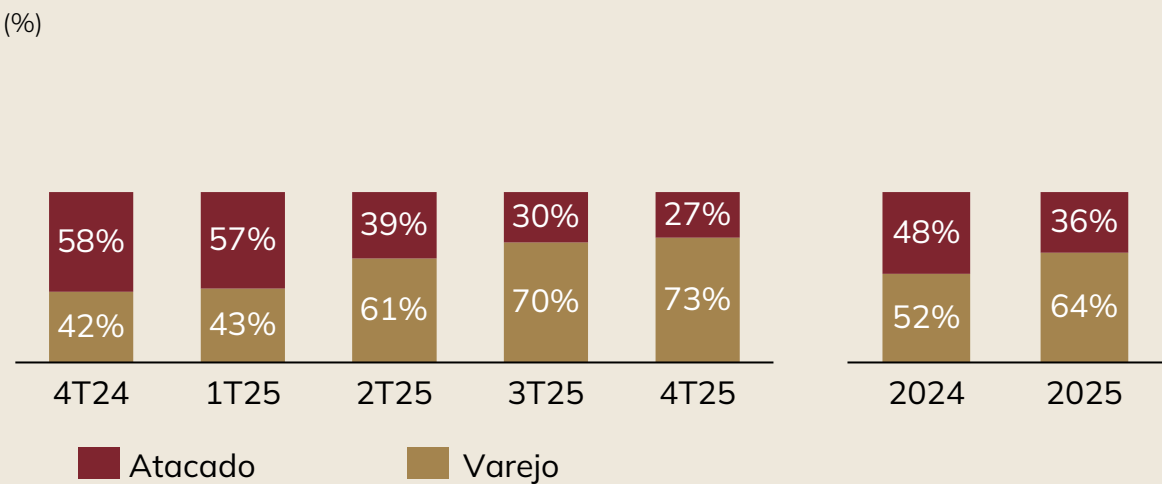
Resultado Operacional

(R\$ milhões)



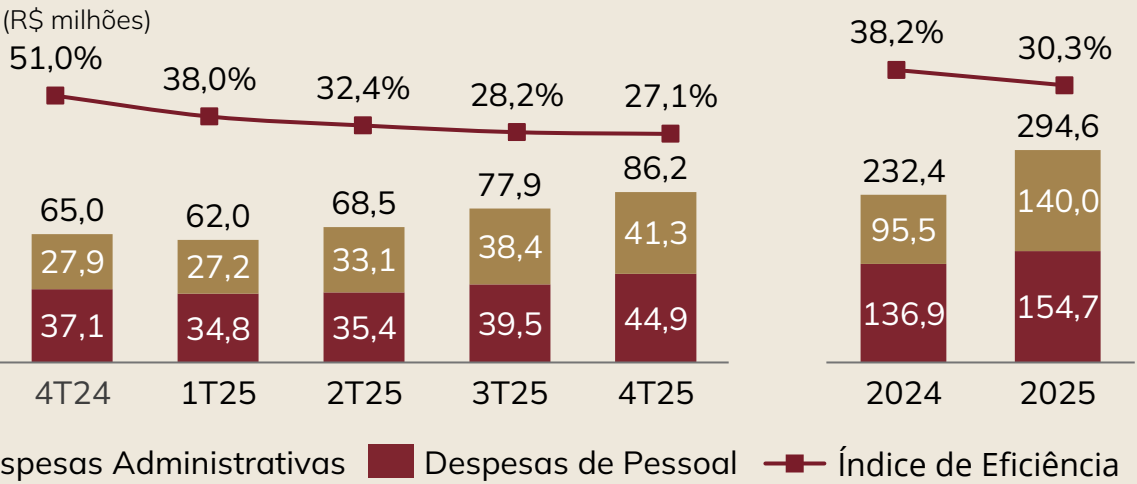
Composição de Receita

(%)



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

RI@PINE.COM

Conheça nossas
redes sociais

