BEMOBI

Apresentação de Resultados

3T25 - Resultados Trimestrais

ri@bemobi.com.br

Pagamentos Descomplicados, Possibilidades infinitas

Bemobi oferece uma jornada integrada de experiência do cliente e pagamentos de ponta a ponta, com especialização por setor e menos fricção

PAGAMENTOS VERTICAIS

Integração **Vertical Nativa** entre software e pagamentos — jornada completa e fluida

JORNADA INTEGRADA

SaaS para o cliente final (CX)
(integração nativa com apps, web, WhatsApp, contact center, etc.)

+

Pagamentos Digitais
(*Embedded payments*)

+

SaaS para o backoffice
(integração nativa com ERPs, CRMs e billing)

Foco por Vertical: especialização em serviços essenciais

TELECOM

UTILITIES

EDUCAÇÃO

SAÚDE

Estratégia Vertical Focada Impulsionando o Crescimento

Originalmente focada em Telecom, Bemobi expandiu a atuação para segmentos de serviços recorrentes — utilities, educação e saúde — atendendo milhares de empresas

Países

62

+2 no 3T25

Cliente s Ativos

1.612

+23 no 3T25

162

+6 no 3T25

Clientes Empresariais

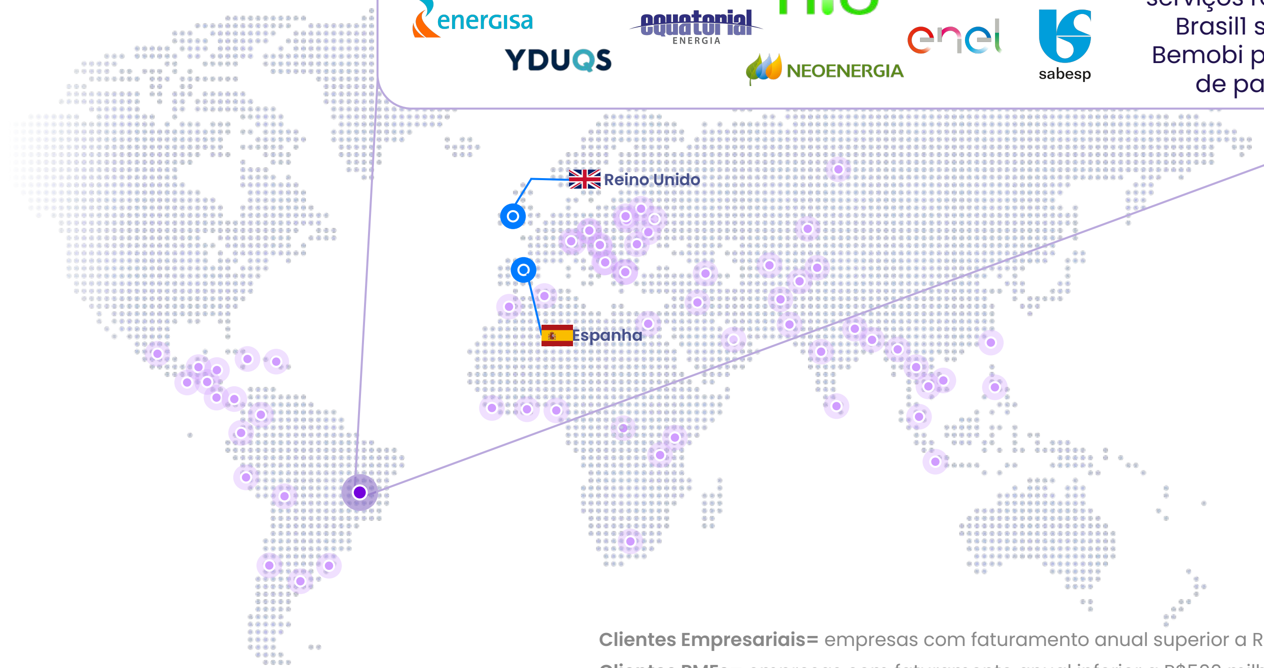
1.450

+17 no 3T25

Clientes PME's

TIM Claro vivo nio Light COPEL energisa equatorial ENERGIA YDUQS NEOENERGIA enel sabesp

12 das TOP 15 maiores empresas de serviços recorrentes do Brasil[1] são clientes Bemobi para soluções de pagamento



Clientes Empresariais= empresas com faturamento anual superior a R$500 milhões

Clientes PMEs= empresas com faturamento anual inferior a R$500 milhões

Observação: (1) Considera somente players privados, excluindo empresas estatais, como Cemig e Celesc

Atualização do produto - Bemobi Pay | Lançamento do Smart Checkout

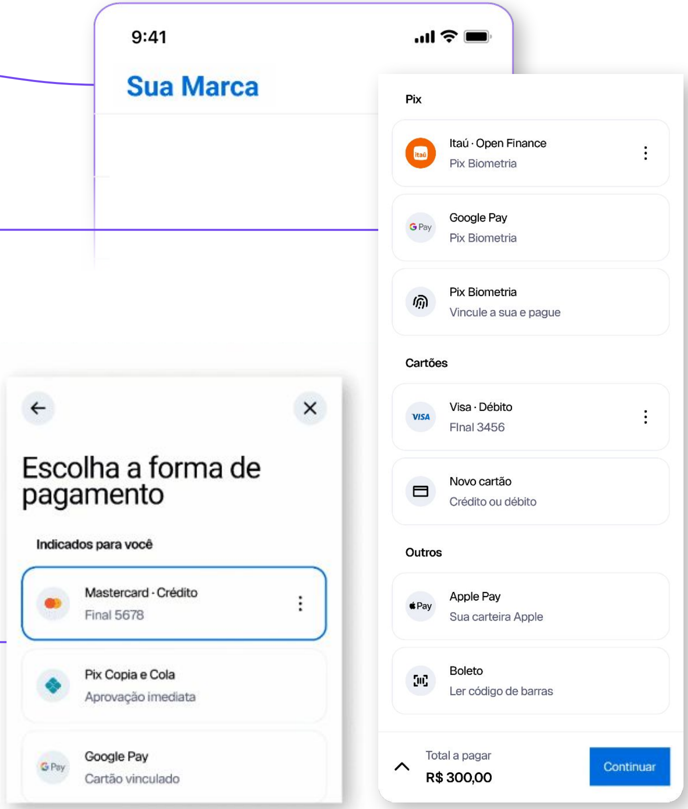
Checkout de pagamentos omnicanal integrado, seguro e flexível

Personalize do seu jeito, com opções flexíveis de customização

Aceita todos os principais métodos de pagamento

Combine vários métodos de pagamento em uma única transação

IA e regras de negócios para apresentar o método de pagamento correto



Clientes que já utilizam o novo Smart Checkout

TIM
sabesp
Light
inspira
rede de educadores

Lançamento previsto para todos os clientes de pagamento até 2T26

Atualização do produto - Bemobi Pay | Lançamento do Smart Checkout

Demonstração em vídeo

Atualização de Produto - Bemobi Pay | Lançamento da orquestração Pix

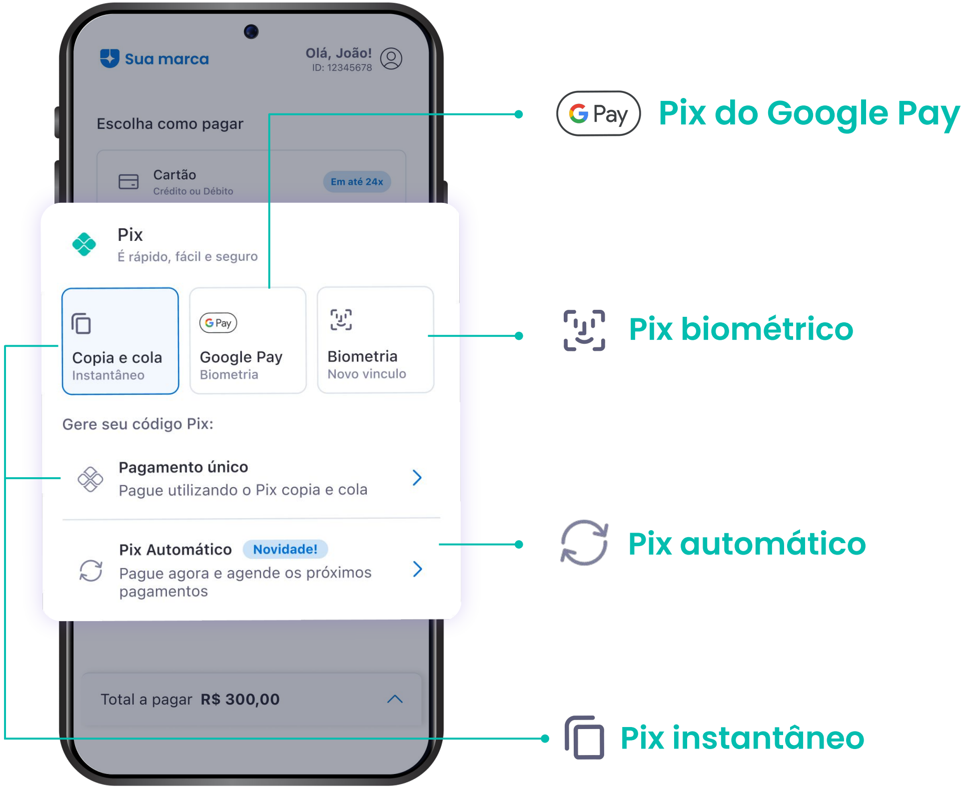
Todas as jornadas e modalidades Pix integradas nativamente ao Bemobi Pay

Integração Flexível
Traga o seu próprio Pix (BYOP) Ou utilize a Solução Pix completa da Bemobi

Checkout Otimizado
Integração nativa com todos os fluxos Pix (ex.: Biometria, Google Pay e outros)

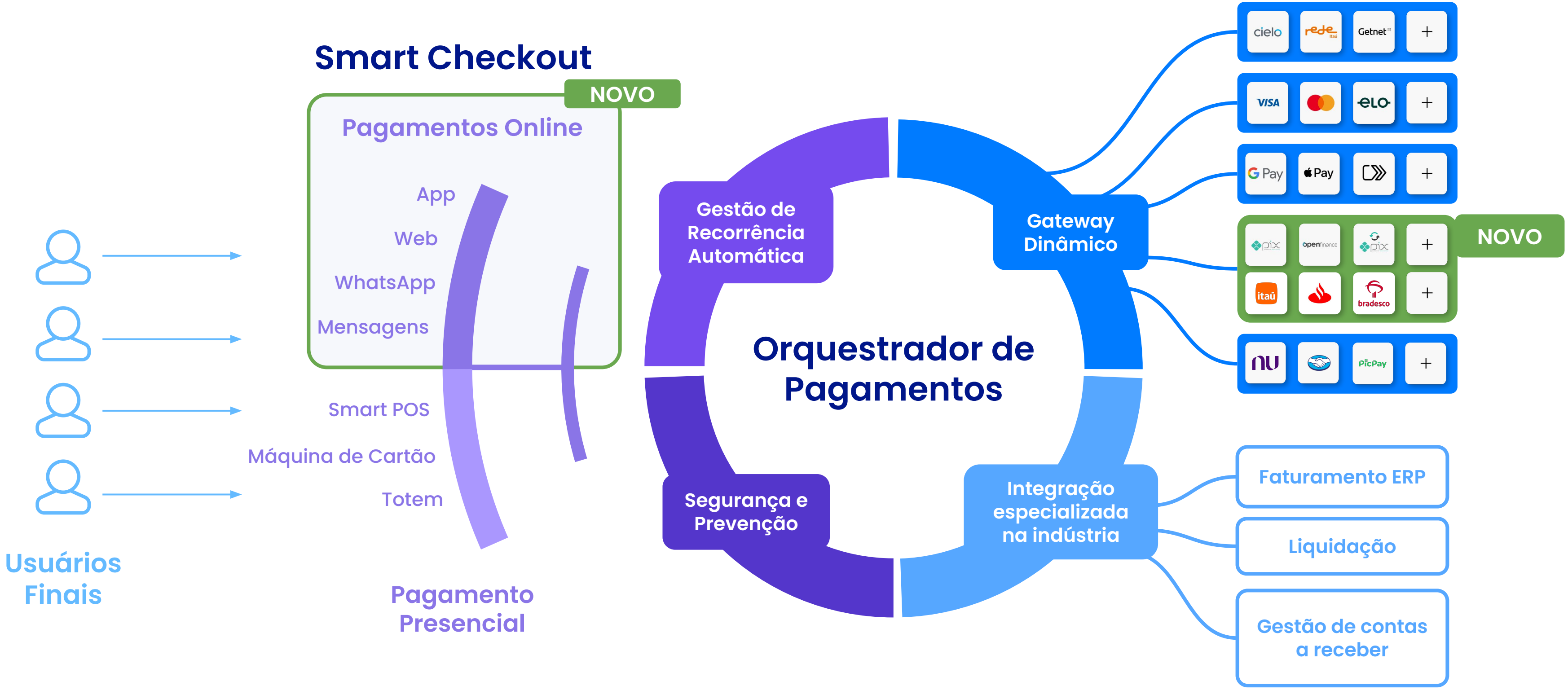
Pix Automático
Orquestração inteligente, desde a gestão de adesões e recorrências até à recuperação de falhas

Resiliência e Eficiência
Arquitetura projetada para garantir resiliência e continuidade operacional



Atualização de Produto – Visão Geral do Bemobi Pay

Simplifique os pagamentos, desde a experiência do usuário até a gestão administrativa



Indicadores Operacionais: Números de parceiros B2B

Ampla gama de grandes e médios clientes, gerando receita recorrente nas 4 soluções de negócio

Pagamentos Digitais / Bemobi Pay

666 Clientes em soluções de pagamentos

+37 no 3T25

19 Clientes Empresariais
+2 no 3T25

647 Clientes PMEs
+35 no 3T25

Hapvida
Vero

SaaS / Engajamento Digital

1.479 Clients of SaaS Solutions

+17 no 3T25

47 Clientes Empresariais
no 3T25

1.432 Clientes PMEs
+17 no 3T25

Unimed Metropolitana do Agreste
TELECOM kay.net Ligando você ao mundo!
ZUM Sempre com você
Muvnet
Unimed Rondonópolis

Microfinanças

34 Clients of Microfinance Solutions

no 3T25

16 Clientes Empresariais
no 3T25

18 Clientes PMEs
no 3T25

Assinaturas Digitais

121 Carriers, Digital Banking and Wallets as partners

+4 no 3T25

MÁSMÓVIL Espanha
yoigo Espanha
e& etisalat and Egito
infomedia Reino Unido

Clientes Empresariais= empresas com faturamento anual superior a R$500 milhões
Clientes PMEs= empresas com faturamento anual inferior a R$500 milhões

Hapvida: primeiro cliente no setor de seguros de saúde

Entrando em um novo segmento de serviços com o líder do mercado

Segmento de seguros de saúde

52 MM[1]
Beneficiários

R$ 312 Bi[1]
TPV Anual em R$

Foco inicial em planos individuais e familiares, com **8,7M de beneficiários** e **R$ 74 bilhões em TPV**

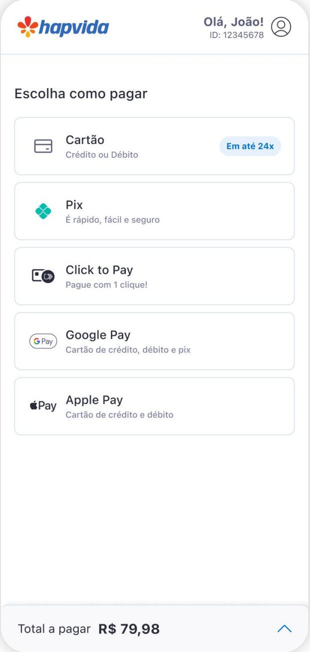
Hapvida

+8 M
Beneficiários

+28 Bi
TPV Anual em R$

planos individuais e familiares
+1,5M de Beneficiários

Lançamento previsto: final do 1T26



* Ilustrativo – Jornadas em andamento

1 - TPV e beneficiários com base nos dados da ANS de dezembro de 2024.

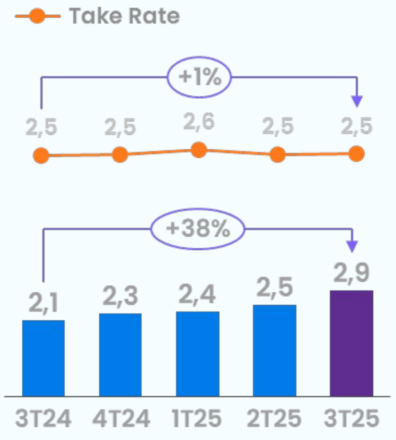
Indicadores Operacionais: métricas B2C

A geração de receitas de SaaS e Microfinanças se beneficiou de uma melhor combinação

Pagamentos Digitais **Bemobi Pay**

Pagamentos Digitais (TPV)

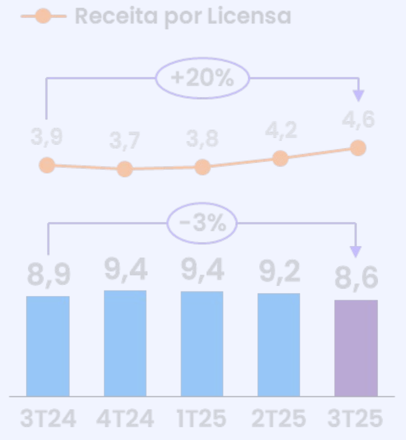
R$2,8 bilhões



SaaS / **Engajamento Digital**

Licenças Ativas(1)

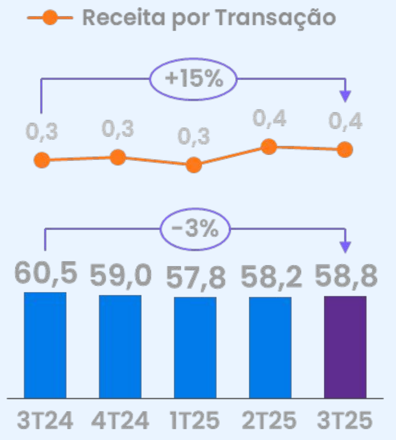
8,6 milhões



Microfinanças

Transações de Microfinanças

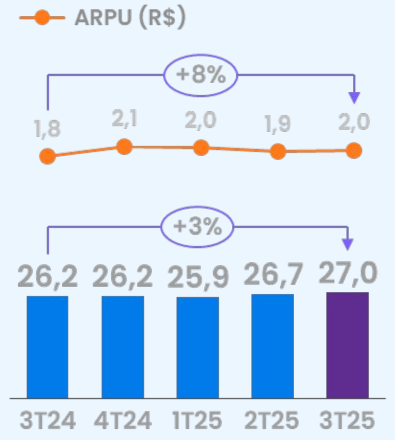
58,8 milhões



Assinaturas Digitais

Assinaturas pagas pelos usuários

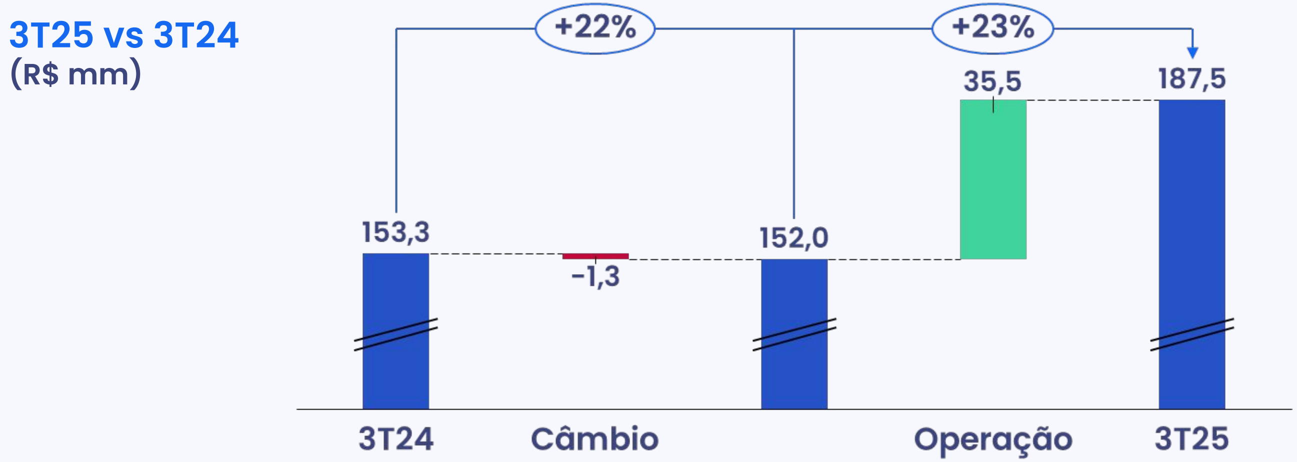
27,0 milhões



(1) À medida que a receita proveniente de produtos SaaS sem licenças diretas ao consumidor se tornou relevante, o número de licenças deixou de refletir com precisão o desempenho do negócio. Consequentemente, deixaremos de divulgar o número de licenças SaaS e a receita por licença.

Receita 3T25 YoY Normalizada

Ajustada por variação cambial



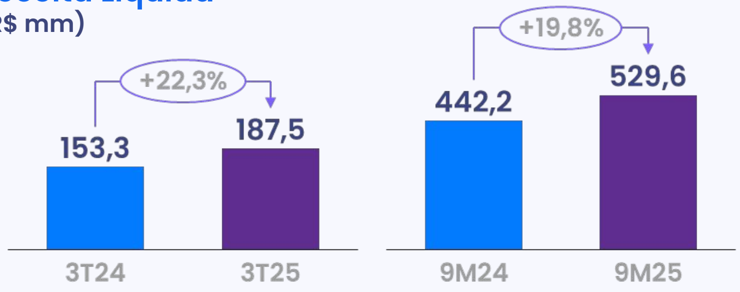
Impacto cambial (cesta de moedas)

- Efeito residual do câmbio na receita da Bemobi no 3T25
- Praticamente todo o crescimento da receita decorreu do desempenho operacional

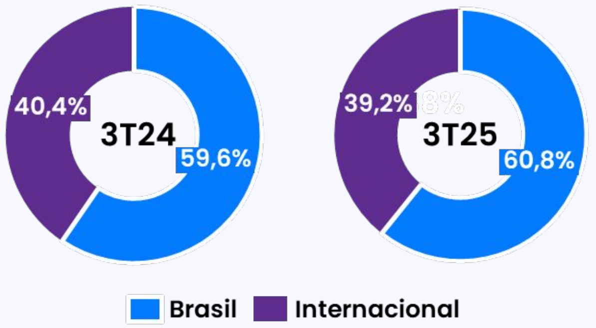
Receita Líquida

Crescimento da receita acelerou para +22% YoY (vs. +19% YoY no 2T25), impulsionado por Pagamentos (+40%) e SaaS (+16%); todos os segmentos tiveram alta de dois dígitos

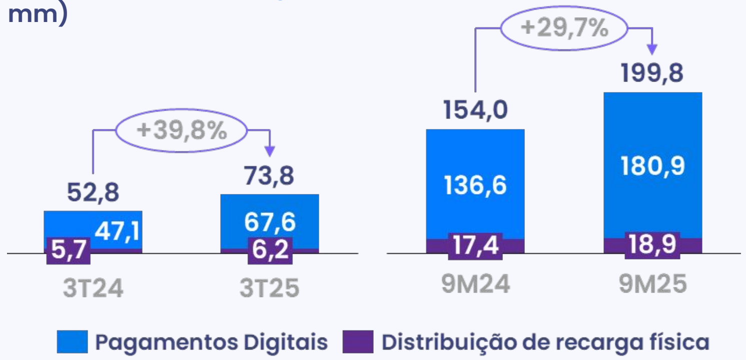
Receita Líquida[1]
(R$ mm)



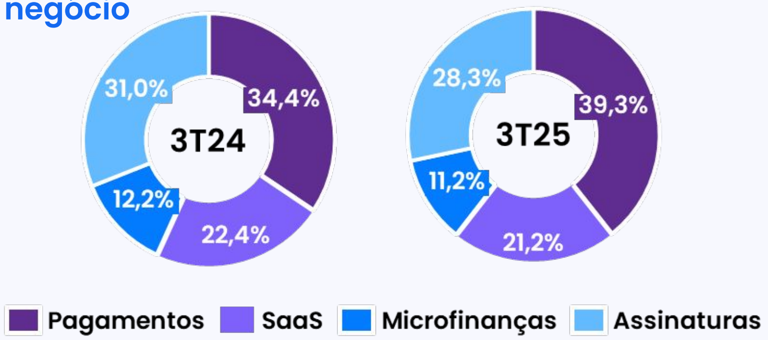
Visão por Região
(%)



Receita Líquida - Pagamentos[1]
(R$ mm)



Visão por linhas de negócio
(%)



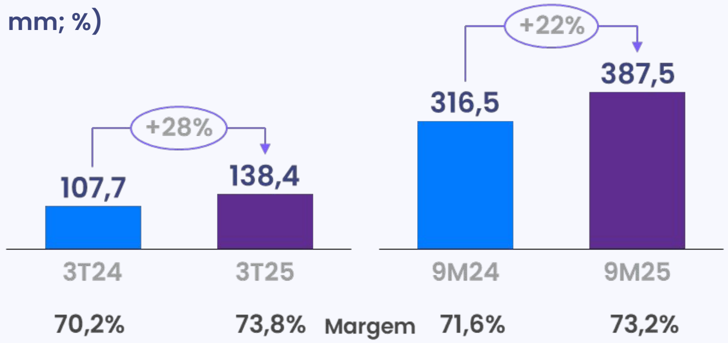
Observação: (1) As receitas são ajustadas pela harmonização contábil desde 2021, como resultado da aquisição da M4U. Veja o anexo IV do Relatório de Resultados.

Margem Bruta, OPEX e EBITDA Ajustado

EBITDA Ajustado manteve sólido crescimento de +24% YoY, sustentado por alavancagem operacional positiva, mesmo com investimentos para futuras oportunidades de crescimento

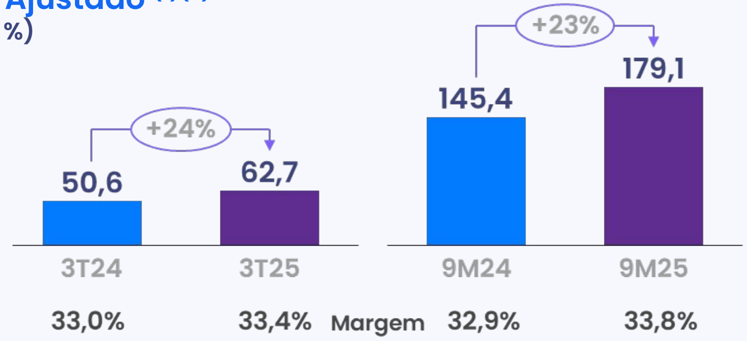
Lucro Bruto (1)

(R$ mm; %)



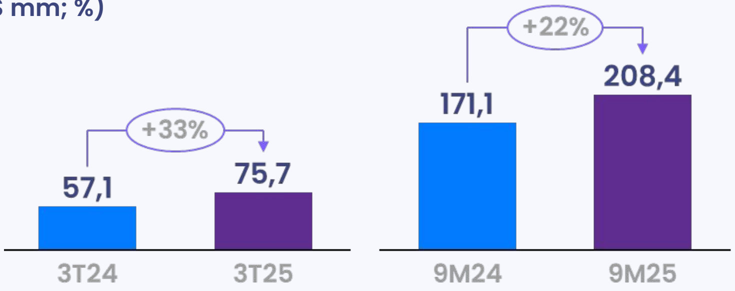
EBITDA Ajustado (1)(2)

(R$ mm; %)



Despesas Administrativas (2)

(R$ mm; %)



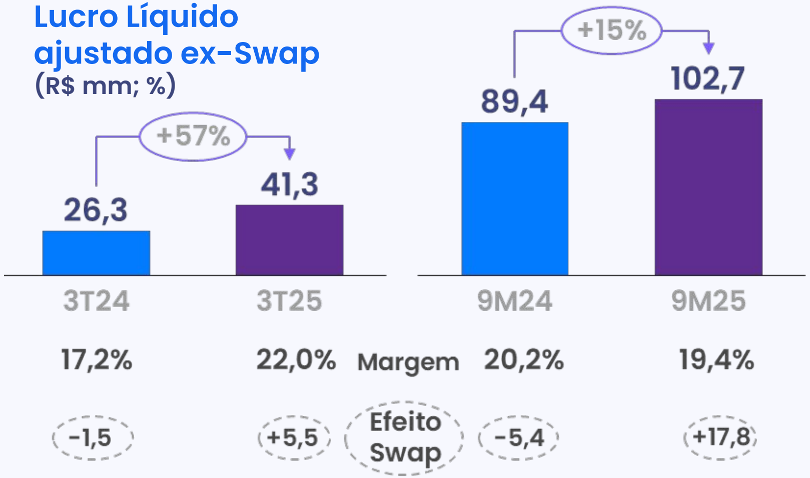
- Lucro Bruto aumentou 28% YoY, resultando em expansão de +350 bps YoY na margem bruta, impulsionada por otimização de custos e melhoria no mix de receitas
- OPEX Ajustado(2) cresceu 33% YoY, principalmente devido a: (i) aumento de *headcount*, especialmente em Pagamentos/SaaS; (ii) maior provisionamento de remuneração variável; (iii) maiores despesas com tecnologia pelo maior uso de serviços e softwares; e (iv) aumento na provisão para perdas de crédito
- EBITDA Ajustado(1)(2) manteve ritmo sólido de expansão, crescendo +24% YoY, com expansão de margem de 40 bps YoY

Observação: (1) A margem bruta e o EBITDA incluem os ajustes relacionados à harmonização dos resultados do M4U desde 2021. Ver anexo IV do Relatório de Resultados. (2) Despesas Administrativas e EBITDA Ajustado exclui despesas não recorrentes com reestruturação, custos de novas aquisições e plano de incentivo de longo prazo para executivos da Bemobi

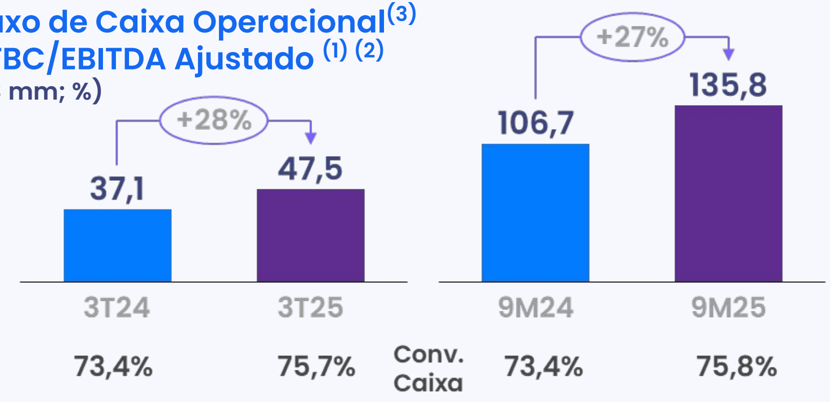
Lucro Líquido e Fluxo de Caixa das Operações

Lucro líquido ex-swap subiu 57%, impulsionado por maior lucro operacional e menor tributo sobre o pagamento de JCP. Fluxo de caixa operacional cresceu 28% YoY

Lucro Líquido ajustado ex-Swap
(R$ mm; %)



Fluxo de Caixa Operacional[3] e FBC/EBITDA Ajustado [1] [2]
(R$ mm; %)



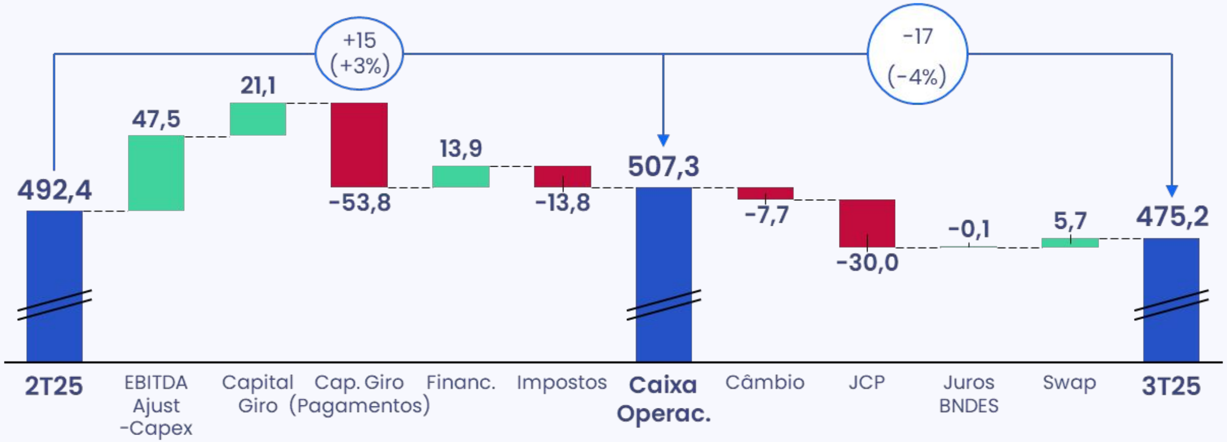
- Lucro Líquido Ajustado ex-swap aumentou 57% YoY, resultado da combinação de maiores despesas operacionais e menor despesa tributária devido ao pagamento de Juros sobre Capital Próprio (JCP) no trimestre
- Fluxo de Caixa Operacional atingiu R$47 milhões, alta de 28% YoY, impulsionado pelo sólido desempenho do negócio e disciplina em Capex
- Conversão de Caixa manteve-se em destaque, acima de 75%, refletindo a natureza asset-light do nosso modelo

Observação: (1) O lucro líquido inclui os ajustes relacionados à harmonização dos resultados da M4U desde 2021. Ver anexo IV do Relatório de Resultados. (2) O índice EBITDA Ajustado exclui despesas não recorrentes com reestruturação, custos de novas aquisições e o plano de incentivo de longo prazo para executivos da Bemobi. (3) Fluxo de Caixa Operacional é igual ao EBITDA Ajustado menos Capex

Saldo de Caixa

Geração de caixa operacional positiva, mesmo com maior demanda de capital de giro pelo crescimento em Pagamentos e JCP

Variação do saldo de caixa 3T25 vs 2T25
(R$ mm; %)



- A geração operacional de caixa foi positiva em R$15 milhões, refletindo fundamentos sólidos do negócio, parcialmente impactados por um investimento de R$54 milhões em capital de giro na operação de Pagamentos. O produto segue impulsionando o crescimento, com forte dinâmica de receita e alto ROIC, sustentado pelo uso discricionário de capital próprio para expansão.
- O fluxo de caixa livre foi negativo em R$17 milhões, principalmente em função do pagamento do JCP no trimestre (R$30 milhões)

Considerações Finais 3T25

1 Bom momento operacional, com aceleração do **crescimento da receita para 22% YoY**, impulsionado pelos negócios de **Pagamentos (+40% YoY)** e **SaaS (+16% YoY)**; as quatro linhas de negócio apresentaram crescimento de dois dígitos.

2 **Pagamentos continuou ganhando tração**, com **TPV crescendo 38% YoY, atingindo R$2,9 bilhões**, apoiado na expansão de clientes recentes — como Sabesp, Salta, Equatorial, Copel, Enel, Inspira, entre outros.

3 **EBITDA ajustado manteve sólida expansão (+24% YoY), alcançando R$63 milhões**, impulsionado por alavancagem operacional, apesar dos investimentos em equipe voltados à captura de oportunidades de crescimento futuro. **Geração operacional de caixa** atingiu **R$47 milhões (+28% YoY)**, com **taxa de conversão de caixa de 76%**.

4 **Lucro líquido ajustado ex-swap aumentou 57% YoY, para R$41 milhões**, sustentado pelo forte resultado operacional e pela menor despesa tributária decorrente do pagamento de JCP no trimestre.

5 Lançamento do **Smart Checkout e do Orquestrador Pix**, produtos que reforçam a estratégia da Bemobi de **estar na vanguarda da inovação** no setor de pagamentos.

6 **Hapvida** marca a **entrada da Bemobi no segmento de serviços de planos de saúde**, que conta com 52 milhões de usuários e TPV de R$312 bilhões.

BEMOBI

Earnings Release Presentation

3Q25 - Quarterly Results

ri@bemobi.com.br

Effortless Payments, Endless Possibilities

Bemobi offers an end-to-end integrated customer experience and payment journey, with industry specialization and less friction

Vertical Payments

Native Vertical Integration between software and payments — a complete and fluid journey

INTEGRATED JOURNEY

SaaS for the End Customer (CX)
(native integration with apps, web, WhatsApp, contact center, etc.)

+

Digital Payments
(Embedded payments)

+

SaaS for the Backoffice
(native integration with ERPs, CRMs, and billing)

Focus by Vertical: specialization in essential services

- TELECOM
- UTILITIES
- EDUCATION
- INSURANCE

Focused Vertical Strategy Driving Growth

Originally centered on Telecom, Bemobi has expanded into other recurring service verticals — utilities, education, and health — now serving thousands of companies

Countries

62

+2 in 3Q25

Active Clients

1,612

+23 in 3Q25

162

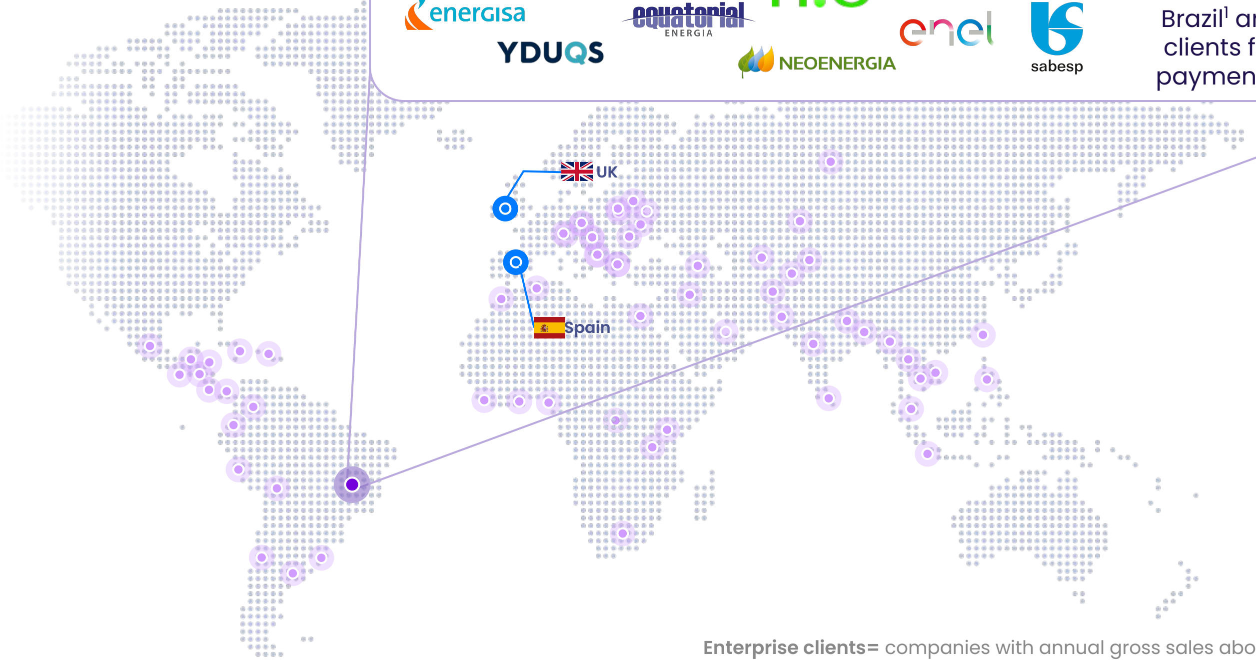
+6 in 3Q25

Enterprise Clients

1,450

+17 in 3Q25

Medium Clients



12 of the TOP 15 largest recurring service companies in Brazil[1] are Bemobi clients for SaaS & payment solutions

Enterprise clients= companies with annual gross sales above R$500M

Medium clients = companies with annual gross sales below R$500M

Note: (1) Considers only private-owned players, excluding state-owned companies, such as Cemig and Celesc

Product Update - Bemobi Pay | Smart Checkout Launch

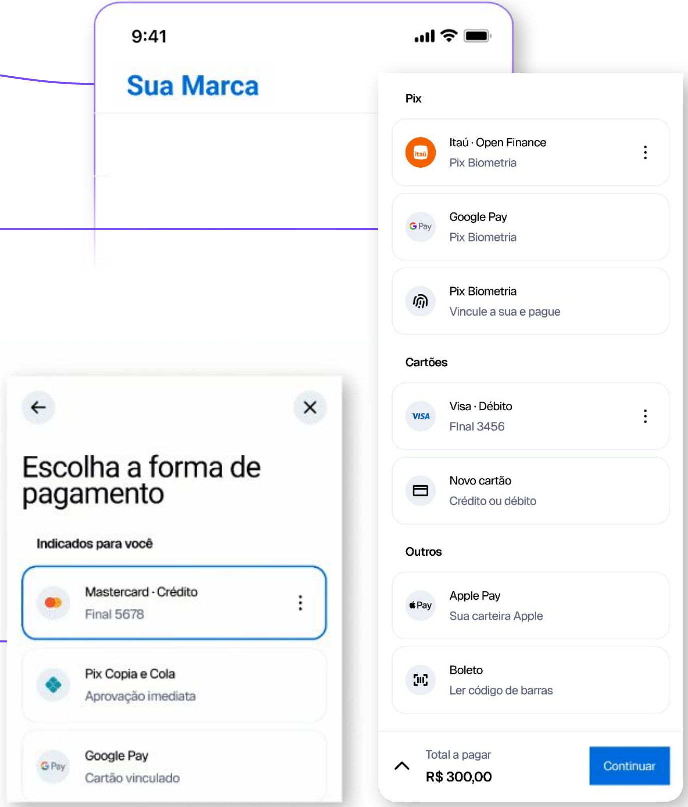
Integrated, Secure, and Flexible Omnichannel Payments Checkout

Personalize it your way, with flexible customization options

Supports all major payment methods

Combine multiple payment methods into a single transaction

IA and business rules for presenting the right payment method



Clients already using the new Smart Checkout

Expected rollout for all Payment Clients by Q2/26

Product Update - Bemobi Pay | Smart Checkout Launch

Video Demo

Product Update - Bemobi Pay | Pix Orchestration Launch

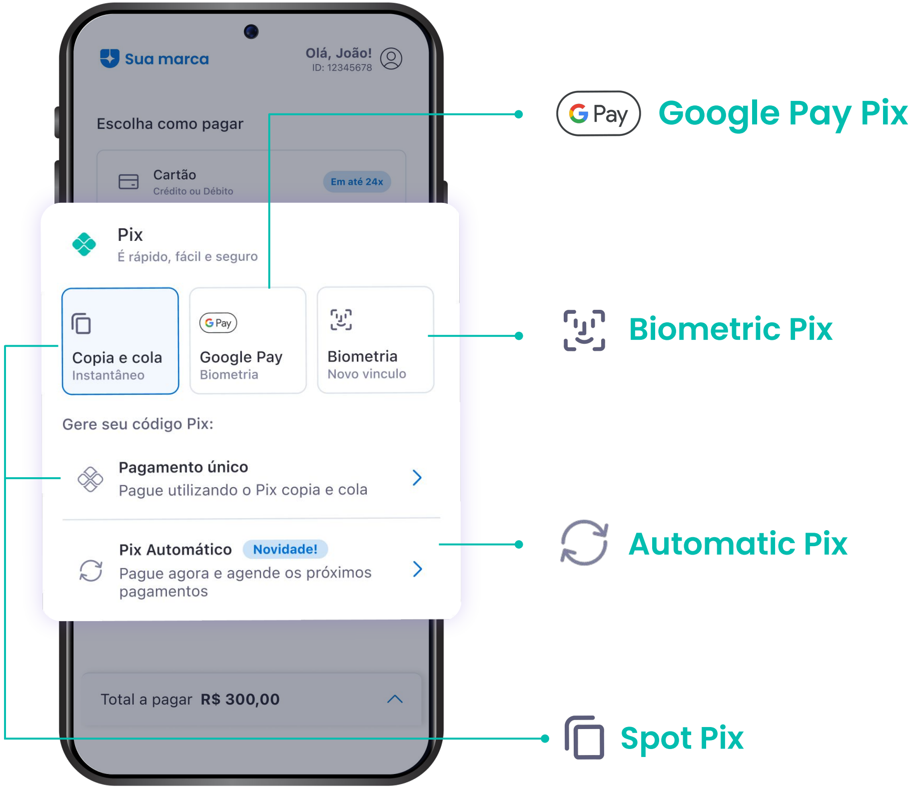
All Pix journeys and modalities natively integrated into Bemobi Pay

Flexible Integration
Bring your own Pix (BYOP) or have a full Bemobi Pix Solution

Optimized Checkout
Native integration with all Pix Journeys (i.e Biometrics, Google Pay and others)

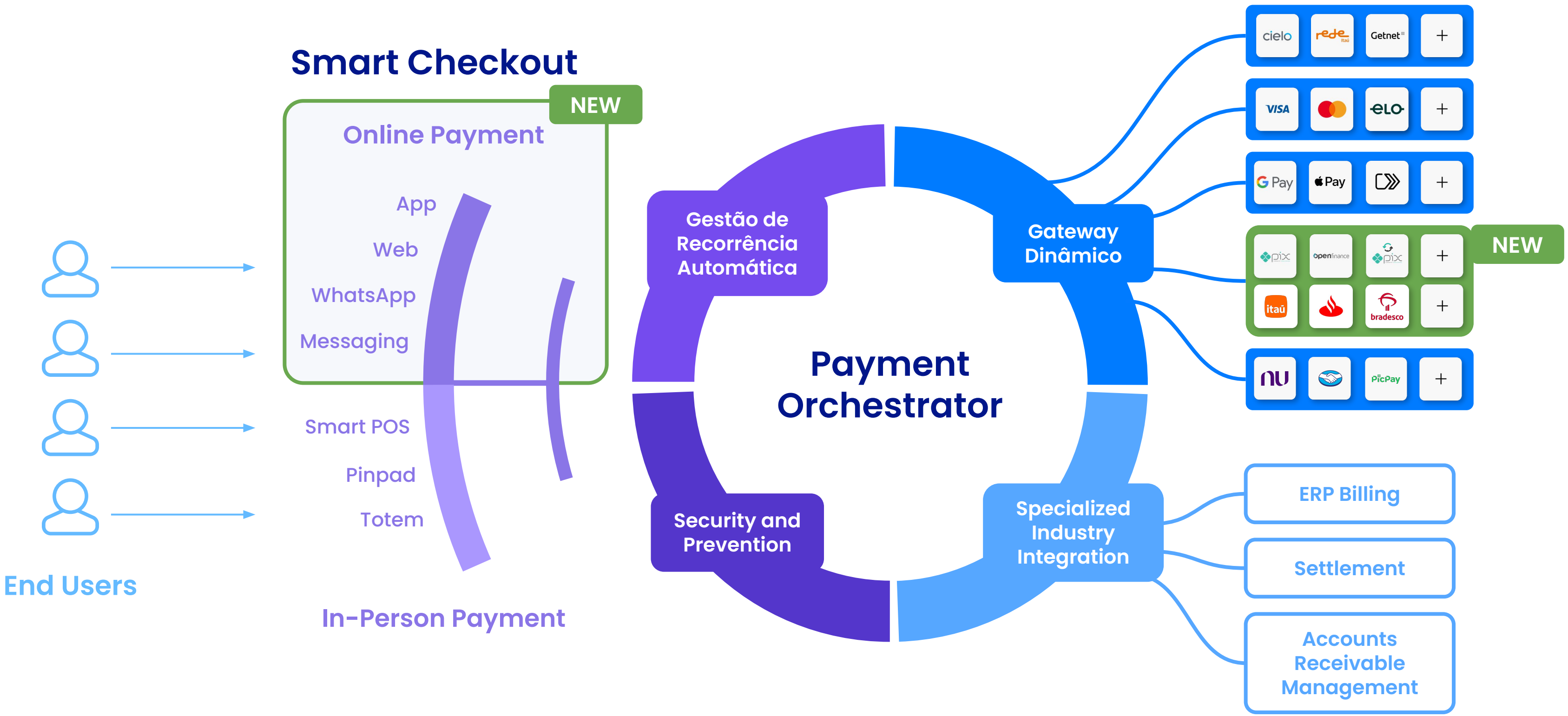
Automatic Pix
Intelligent orchestration from opt-in and recurrence management to failure recovery

Resilience and Efficiency
Architecture designed to ensure resilience and operational continuity



Product Update - Bemobi Pay Overview

Simplify payments, from user experience to back office management



Operating Indicators: Number of B2B Clients

Wide set of large and medium companies, generating recurring revenues across 4 main solutions

Digital Payments / Bemobi Pay

666 Clients in Payment Solutions

+37 in 3Q25

19 Enterprise Clients
+2 in 3Q25

647 Medium Clients
+35 in 3Q25

SaaS / Digital Engagement

1,479 Clients of SaaS Solutions

+17 in 3Q25

47 Enterprise Clients
in 3Q25

1,432 Medium Clients
+17 in 3Q25

Metropolitana do Agreste

Rondonópolis

Microfinance

34 Clients of Microfinance Solutions

in 3Q25

16 Enterprise Clients
in 3Q25

18 Medium Clients
in 3Q25

Digital Subscriptions

121 Carriers, Digital Banking and Wallets as partners

+4 in 3Q25

Spain

Spain

Egypt

UK

Enterprise clients = companies with annual gross sales above R$500M
Medium clients = companies with annual gross sales below R$500M

Hapvida: First Client in the Health Insurance Sector

Entering in a new service segment with the leading player

Health insurance segment

52 MM[1]
Beneficiaries

R$ 312 Bi[1]
Annual TPV R$

Initial focus on individuals and family plans, with **8,7M Beneficiaries** and **R$74Bi of TPV**

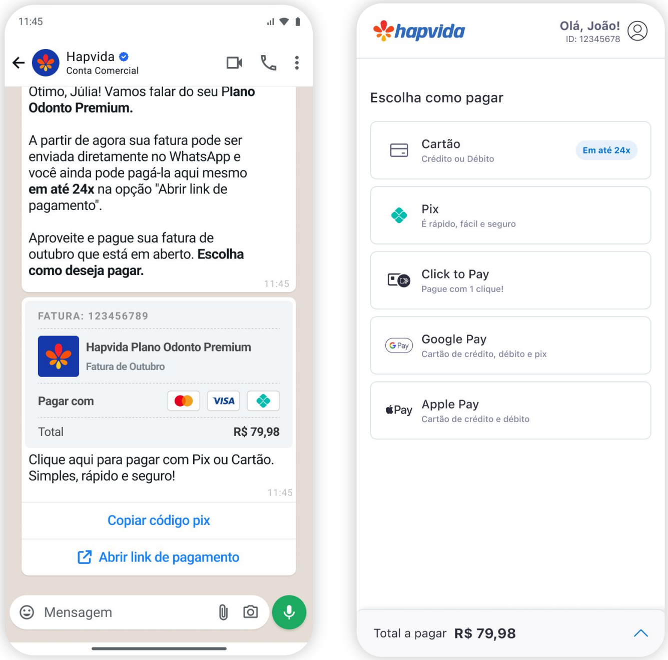
Hapvida

+8 M
Beneficiaries

+28 Bi
Annual TPV R$

individuals and family plans **+1,5M Beneficiaries**

Anticipated launch: late Q1 2026



* Illustrative - wip journeys

1 - TPV and Beneficiaries based on ANS Data from Dec/2024.

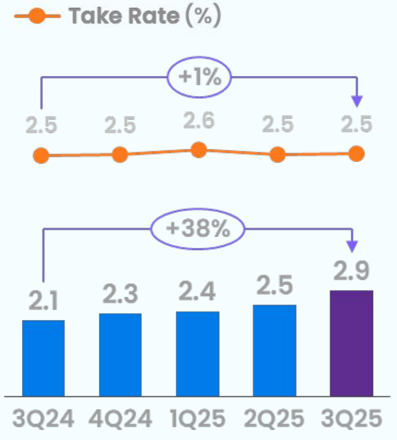
Operating Indicators: B2C metrics

SaaS and Microfinance revenue generation benefitted by better mix

Digital Payments / Bemobi Pay

Digital Payment (TPV)

R$2.8 billion



SaaS / Digital Engagement

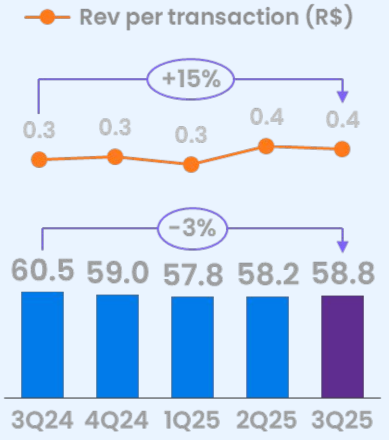
Active Licenses(1)

8.6 millions

Microfinance

Microfinance Transaction

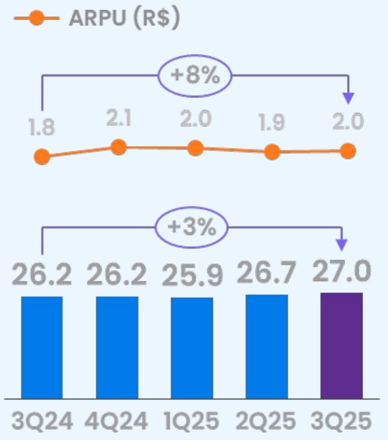
58.8 millions



Digital Subscriptions

User Paid Subscriptions

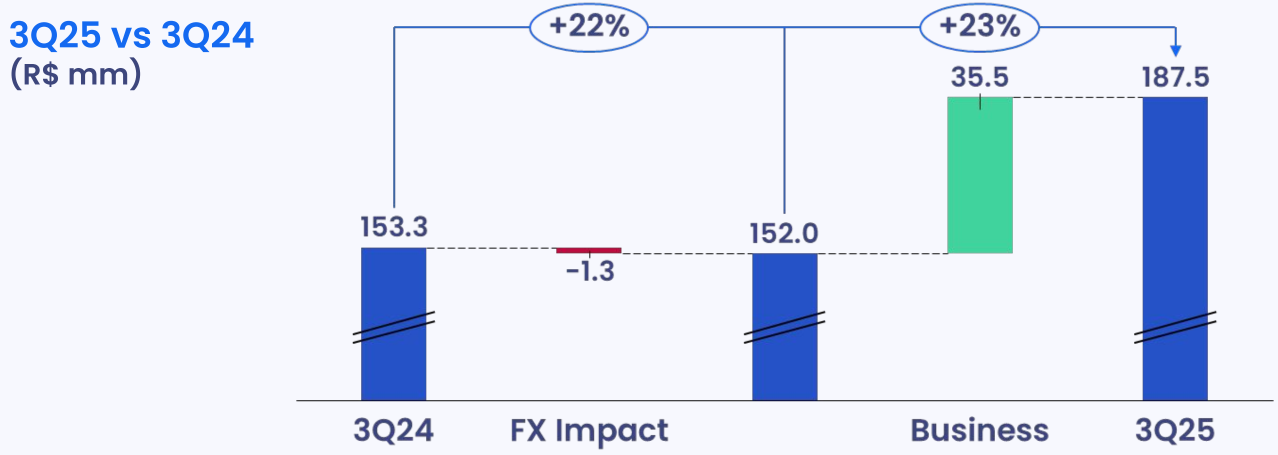
27.0 millions



(1) As revenue from SaaS products without direct consumer licenses has become material, the number of licenses no longer reflects business performance accurately. Consequently, we will discontinue reporting SaaS licenses and revenue per license.

3Q25 YoY normalized revenue

Adjusted by FX variation



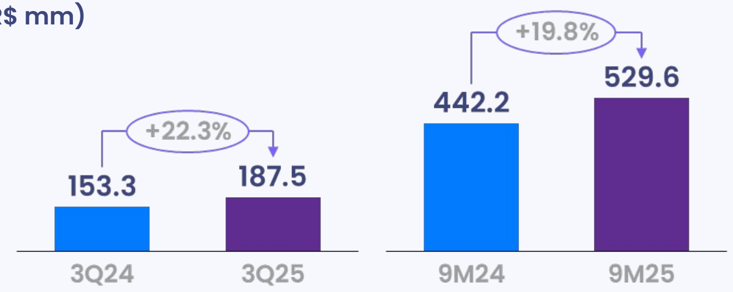
FX Impact (basket of currencies)

- Residual effect of FX in Bemobi's revenue in 3Q25
- Nearly all revenue growth came from business performance

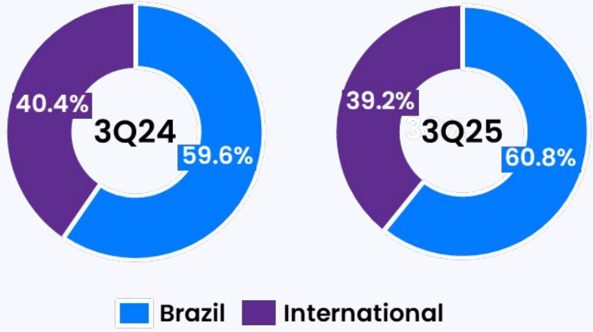
Net Revenues

Top line growth accelerated to +22% YoY (from +19% YoY in 2Q25), driven by payments (+40% YoY) and SaaS (+16% YoY); all segments delivered double-digit growth

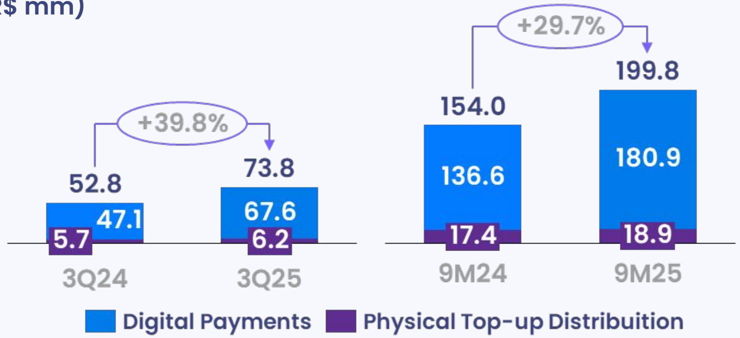
Net Revenues[1]
(R$ mm)



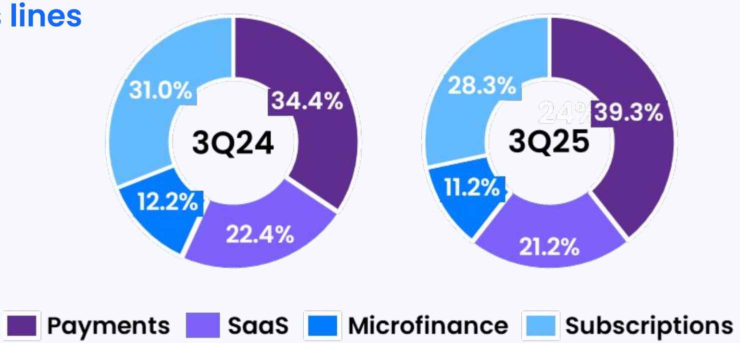
Breakdown per region
(%)



Net Revenues - Payments[1]
(R$ mm)



Breakdown per business lines
(%)

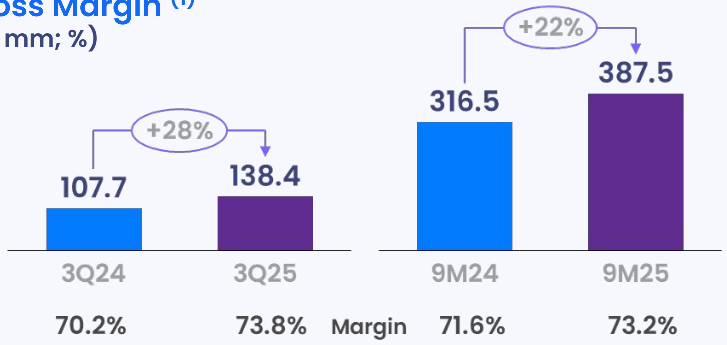


Note: (1) Revenues are adjusted by the accounting harmonization since 2021, as result of the M4U acquisition. See attachment IV of the Results Report.

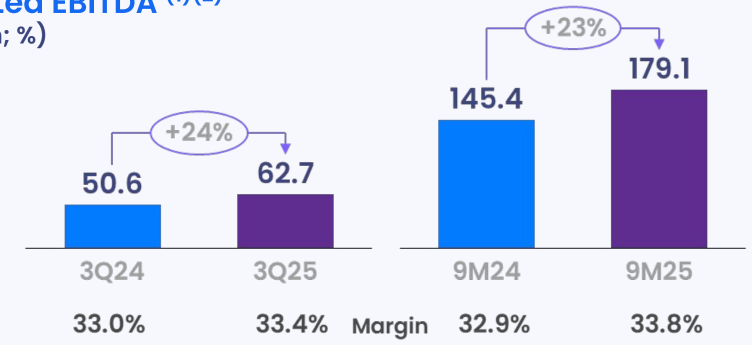
Gross Margin, OPEX and Adj. EBITDA

Adj. EBITDA maintained solid growth momentum, +24% YoY, supported by positive operating leverage, even with investments to capture future growth opportunities

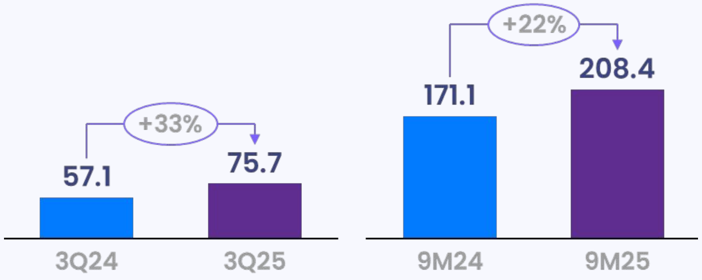
Gross Margin (1)
(R$ mm; %)



Adjusted EBITDA (1)(2)
(R$ mm; %)



OPEX (2)
(R$ mm; %)



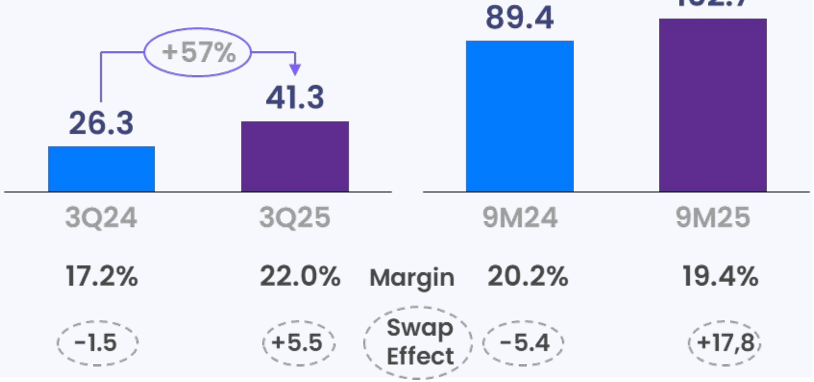
- Gross Profit up 28% YoY, leading to a +350bps YoY gross margin expansion, driven by cost optimization and an improved revenue mix
- Adjusted OPEX(2) increased by 33% YoY, mainly due to: (i) increasing headcount, specially on Payments/SaaS; (ii) higher provision for variable compensation; (iii) higher expenses on technology due to larger use of tech services/softwares; and (iv) Increase in bad debt provision.
- Adjusted EBITDA(1)(2) growth maintained a solid expansion pace of +24% YoY, with a margin expansion of 40 bps YoY

Note: (1) Gross Margin and EBITDA includes the adjustments related to M4U results harmonization since 2021. See attachment IV of the Results Report. (2) Administrative Expenses and Adjusted EBITDA excludes non-recurring expenses with restructuring, costs of new acquisitions and the long-term incentive plan for Bemobi executives

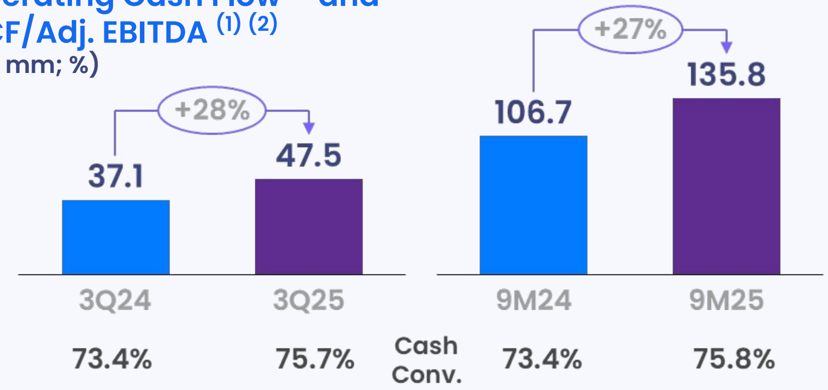
Net Income and Cash Flow from Operations

Net income ex-swap up 57% fueled by operating profit increase and lower tax expense on IoE payment. Operating cash flow increased 28% YoY

Adjusted Net Income ex-Swap
(R$ mm; %)



Operating Cash Flow[3] and OCF/Adj. EBITDA [1] [2]
(R$ mm; %)



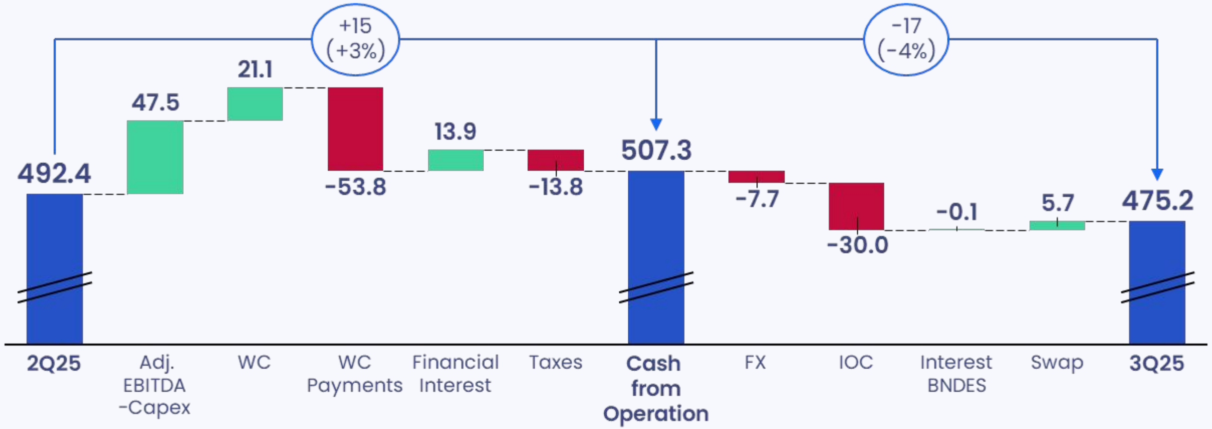
- Adjusted Net Income ex-swap increased 57% YoY, with a combination of higher operating expenses and lower tax expenses due to the payment of Interest on Equity (IoE) in the quarter.
- Operating Cash Flow reached R$47M, up 28% YoY, driven by solid business performance and disciplined Capex
- Cash Conversion remained a standout, above 75%, reflecting the asset-light nature of our model

Note: (1) Net Income includes the adjustments related to M4U results harmonization since 2021. See attachment IV of the Results Report. (2) Adjusted EBITDA index excludes non-recurring expenses with restructuring, costs of new acquisitions and the long-term incentive plan for Bemobi executives. (3) Operating Cash Flow is equal to Adjusted EBITDA less Capex

Cash Balance

Positive cash from operations in the quarter, despite working capital demand from Payments growth and IoE

Cash Position change 3Q25 vs 2Q25
(R$ mm; %)



- Operating cash generation was positive at R$15 million, reflecting strong business fundamentals, partly offset by a R$54 million working capital investment in the Payments operation. The product continues to drive growth, with strong revenue momentum and high ROIC, supported by management's discretionary use of own capital to fund expansion.
- Free cash flow was negative in R$17M, mainly due to the payment of IoE in the quarter (R$30M)

Closing Remarks 3Q25

1. Good momentum, accelerating **top line growth to 22% YoY** driven by the **Payments (+40% YoY) and SaaS (16% YoY)** business; all 4 business lines posted double-digit growth

2. **Payments continued gaining traction,** with **TPV up +38% YoY to R$2.9 billion,** supported by the ramp-up of recent clients - such as Sabesp, Salta, Equatorial, Copel, Enel, Inspira, among others

3. **Adj. EBITDA maintained solid expansion (+24% YoY), reaching R$63M**, boosted by operating leverage, despite investments in workforce aimed at capturing future growth opportunities. **Operating cash generation** reached **R$47M (+28% YoY)**, with a **76% cash conversion rate**

4. **Adj. net income ex-swap increased 57% YoY to R$41 million**, supported by strong operating result and the lower tax expense from the payment of IoE in the quarter

5. Launch of **smart checkout and pix orchestrator**, products that underscores Bemobi's strategy of **being in the forefront of innovation** at the payment industry

6. **Hapvida** marks **Bemobi's entrance in the health insurance service segment**, which has 52 million users enrolled in healthcare plans, with a TPV of R$312 billion