



BEMOBI

Apresentação de Resultados

4T25 – Resultados Trimestrais

ri@bemobi.com.br



Estratégia e Pagamentos Vertical impulsionando crescimento

Pagamentos Verticais

Combinando Pagamentos & SaaS, criamos jornadas de pagamento ponta a ponta modernas, especializadas e digitais que se tornam alavancas de valor no core business

O que fazemos

Digitalização completa das jornadas de pagamento

1

Omnichannel

Experiência do cliente

Apps, Web, WhatsApp, Central de Atendimento, etc.
(SaaS para usuário Final)

2

Pagamentos

Digitais

Pagamentos integrados

3

Gestão e Operações

Integração nativa com ERPs, CRMs e faturamento
(SaaS para o Backoffice)

Especializados em Empresas de Serviços Essenciais Recorrentes



Telecom



Utilities



Educação



Saúde

Para quem fazemos



Pagamentos Digitais mantiveram forte ritmo de crescimento

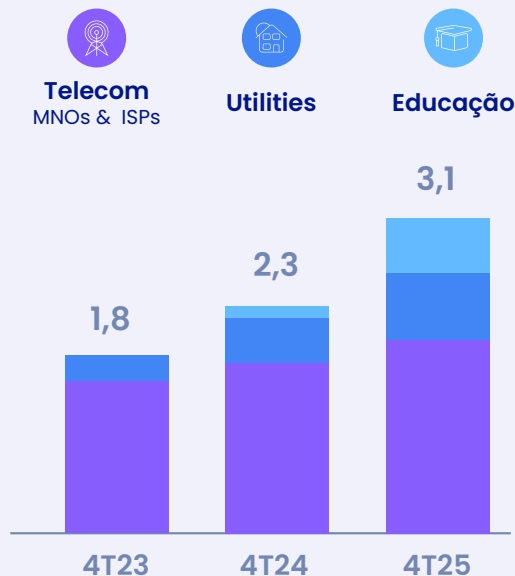
com uma clara evolução na diversificação de segmentos

Pagamentos Digitais (TPV)

R\$3,1 bilhões



Evolução do Mix de TPV
por Segmento (R\$ Bi)



Forte expansão de clientes ao longo de 2025

12 das 15 maiores empresas de serviços recorrentes no Brasil¹ são clientes da Bemobi em soluções de SaaS & pagamentos

Conquistas de 2025			
 Telecom MNOs & ISPs	 	 	  + 168
 Utilities	 	 	 
 Educação		 + 377	      
 Saúde	 Diversas filiais		

+8 Clientes de grande porte em Pagamentos

Nota: (1) Considera apenas players privados, excluindo empresas estatais, como Cemig e Celesc

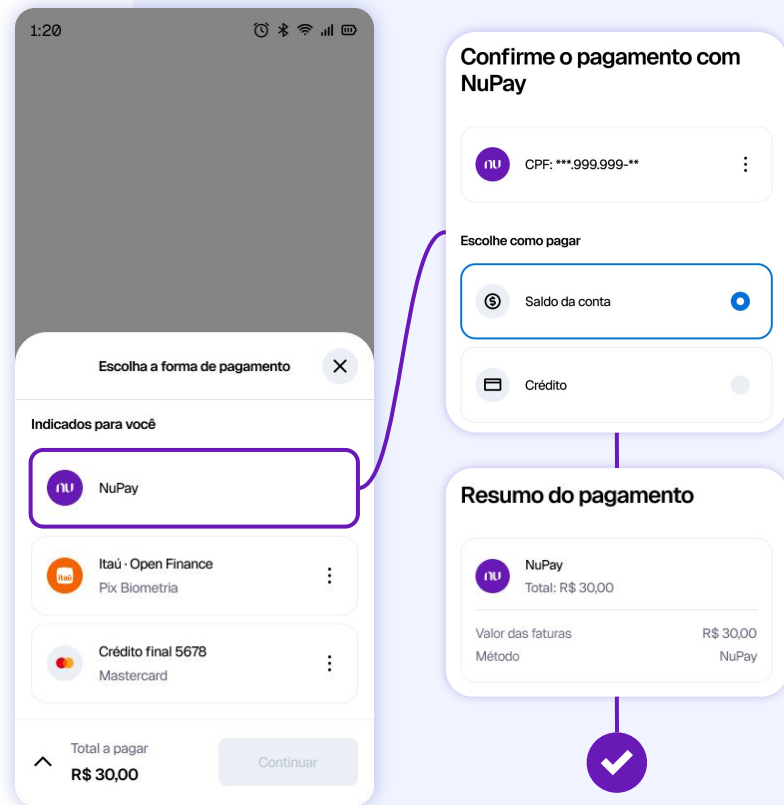
Inovação Consistente de Produtos

Expandindo Novos Meios de Pagamento

NuPay

Usuários NuPay podem pagar diretamente de suas contas corrente ou de crédito, uma vez autenticados

- ✓ **Checkout sem Fricção:** Compras em um clique dentro do app Nubank, reduzindo drasticamente o abandono de carrinho.
- ✓ **Autenticação exclusivamente biométrica** eliminando senhas e riscos de chargeback.
- ✓ **Base de Usuários Nubank:** Acesso a **113M de clientes***, atingindo **61% da população adulta do Brasil**.
- ✓ Nubank destaca NuPay como um driver estratégico de crescimento; essas verticais digitais atingiram **12 milhões de clientes em 2025**, um aumento de **58% YoY**.



* Fonte: Resultados Financeiros do Nubank 4T25

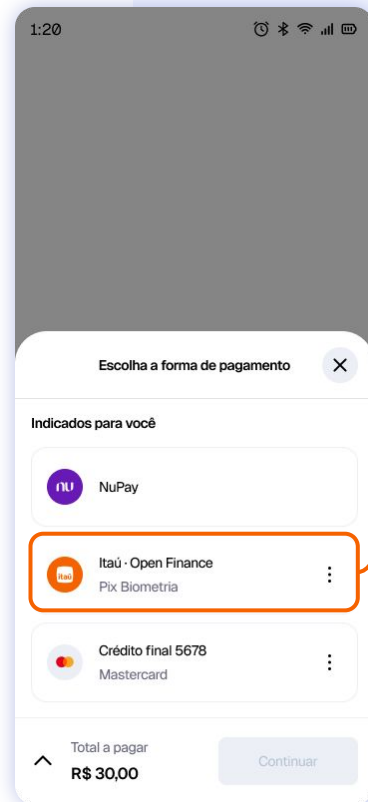
Inovação Consistente de Produtos

Expandindo Novos Meios de Pagamento

Pix por biometria

Pagamento direto e sem fricção no checkout via **Open Finance**, sem redirecionamentos para aplicativos bancários

- ✓ **Segurança Biométrica:** Autenticação nativa do dispositivo vinculada ao Open Finance, reduzindo drasticamente riscos de phishing e quebras no fluxo.
- ✓ **Jornada sem Redirecionamento (JSR):** Regulação obrigatória do Bacen (Resolução 406) que permite pagamentos fluidos sem sair do aplicativo do lojista.
- ✓ **Crescimento do Open Finance:** Iniciação de pagamentos atingiu R\$ **15,3 Bi em 2025**, um **crescimento de 5x** em relação a 2024.
- ✓ **Foco em Conversão:** Fricção mínima no processo de checkout; uma estratégia central do Bacen para pagamentos invisíveis em 2026.



Aquisição da Paytime: criando nova oportunidade de negócio

Como a sinergia tecnológica desbloqueia uma nova avenida de crescimento para a Bemobi



A Paytime revolucionou o acesso ao mercado de fintechs com sua plataforma **Fintech Ready-To-Use** e **no-code** em um **modelo de negócio B2B2B**, permitindo que qualquer parceiro inicie um negócio sem a necessidade de desenvolvimento.

Unificando **Adquirência, BaaS** e **Gestão de Vendedores** em uma **solução White Label** completa.

A sinergia entre a **expertise da Paytime** e as **soluções de Smart Checkout e orquestração de pagamentos da Bemobi** nos permite expandir nossa presença em **mercados Enterprise B2B2B** especializados, caracterizados por ecossistemas de pagamento complexos.

260+

Parceiros Ativos

16k+

Estabelecimentos
conectados

R\$ 1
bilhão

TPV médio
anual¹

Nota: (1) TPV registrado em 2025 pela operação do subadquirente, que é semelhante à da Bemobi. O TPV da operação de *white label* não está incluído.



Nova Unidade de Negócio: Marketplaces & Ecosystemas (B2B2B)

Expandindo nossa presença em mercados B2B2B especializados com ecossistemas de pagamentos complexos

PARA SERVIÇOS RECORRENTES ESSENCIAIS B2B2C



TELECOM



UTILITIES



EDUCAÇÃO



SAÚDE

PARA MARKETPLACES & ECOSISTEMAS B2B2B



Franchises, Marketplaces &
Distribuidores

Enterprise / Key Accounts

Empresas com faturamento
bruto anual **acima de**
R\$500M



Cientes PMEs

Empresas com faturamento
bruto anual **abaixo de**
R\$500M

Novo

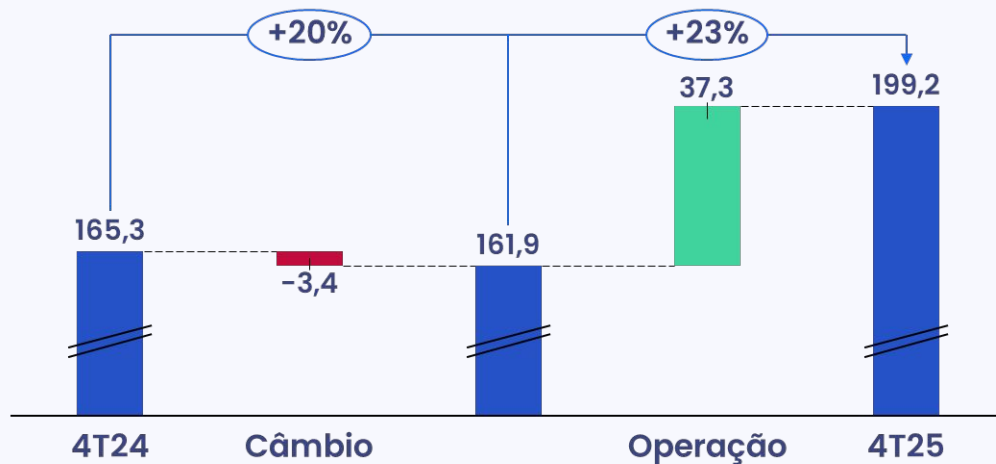


paytime

Receita 4T25 YoY Normalizada

Ajustada por variação cambial

4T25 vs 4T24
(R\$ mm)



Impacto cambial (cesta de moedas)

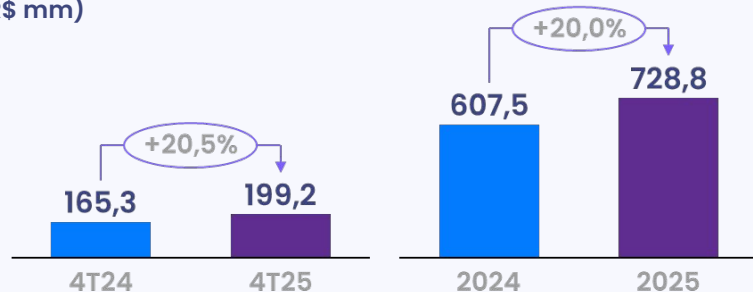
- Efeito residual do câmbio na receita da Bemobi no 4T25
- Praticamente todo o crescimento da receita decorreu do desempenho operacional



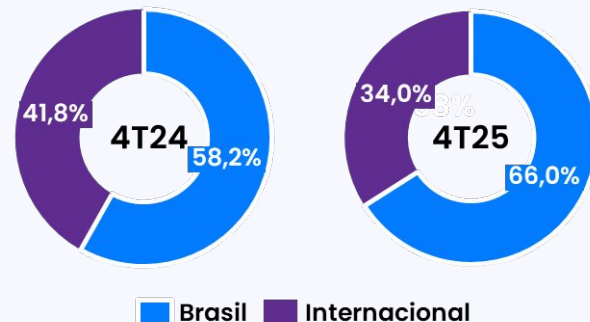
Receita Líquida

A receita líquida cresceu mais de 20% YoY, impulsionada pela aceleração do crescimento em Pagamentos (+50% YoY) e SaaS (+23%)

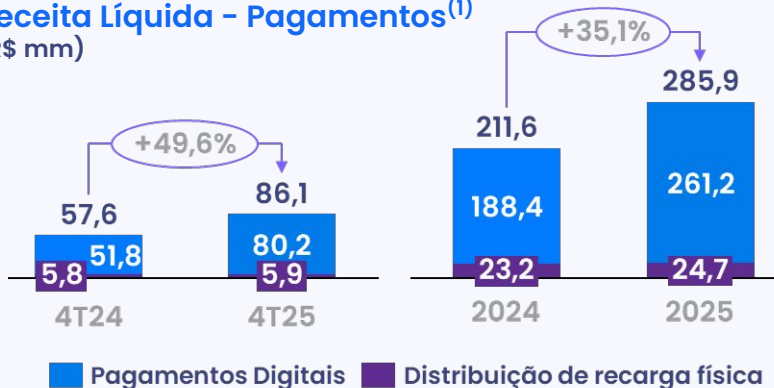
Receita Líquida⁽¹⁾
(R\$ mm)



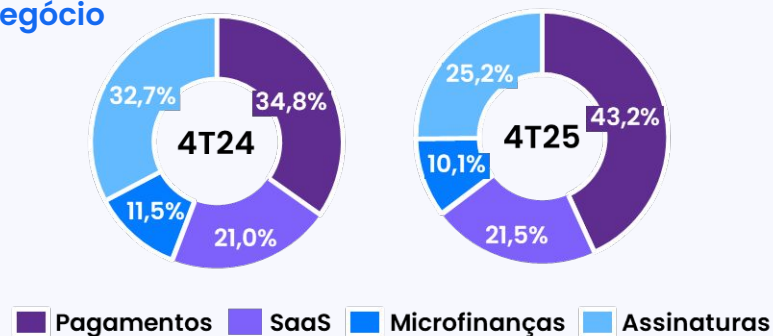
Visão por
Região
(%)



Receita Líquida - Pagamentos⁽¹⁾
(R\$ mm)



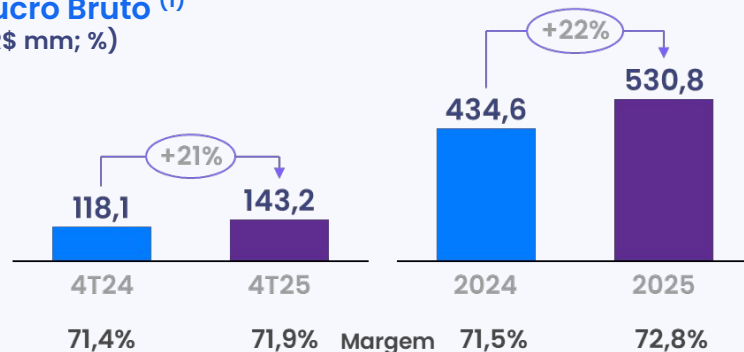
Visão por
linha de negócio
(%)



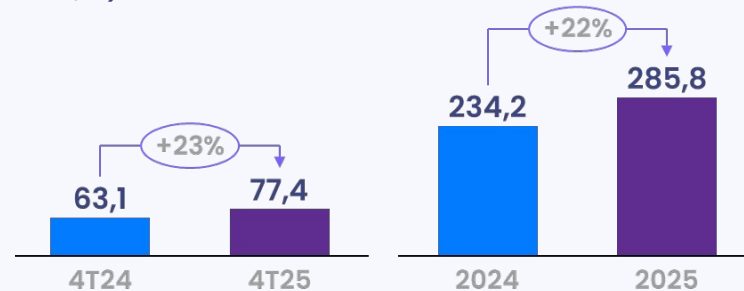
Margem Bruta, OPEX e EBITDA Ajustado

O EBITDA Ajustado expandiu em ritmo semelhante ao da receita, mesmo com investimentos para capturar futuras oportunidades de crescimento

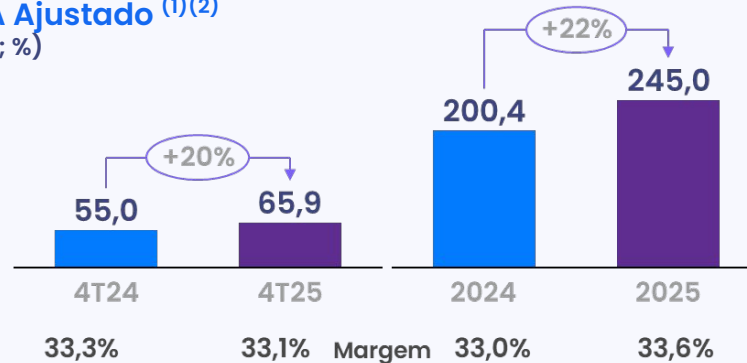
Lucro Bruto ⁽¹⁾
(R\$ mm; %)



Despesas Administrativas ⁽²⁾
(R\$ mm; %)



EBITDA Ajustado ⁽¹⁾⁽²⁾
(R\$ mm; %)

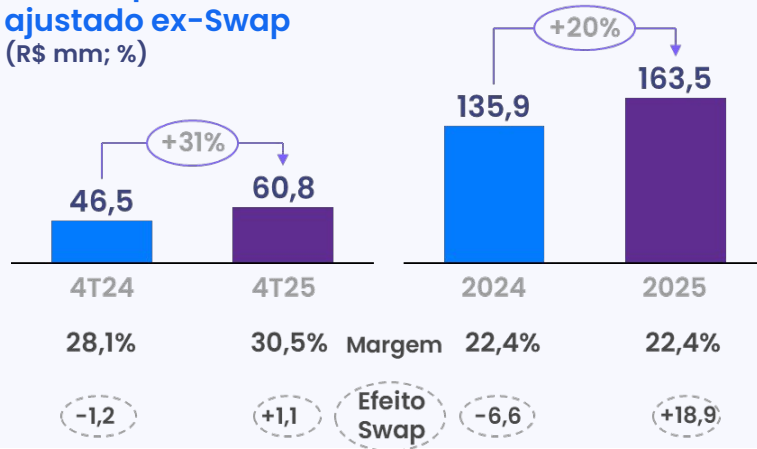


- ▶ Lucro Bruto com alta de 21% YoY, levando a uma expansão de margem bruta de +30 bps YoY, impulsionada pela melhoria no mix de receita
- ▶ As Despesas Administrativas⁽²⁾ cresceram 23% YoY, devido a: (i) aumento do headcount, especialmente em Pagamentos/SaaS; (ii) maiores despesas com tecnologia por maior uso de serviços técnicos/software; e (iii) aumento na provisão para devedores duvidosos
- ▶ O crescimento do EBITDA Ajustado^(1,2) manteve um ritmo de expansão sólido de +20% YoY, com uma leve compressão de margem de 20 bps YoY

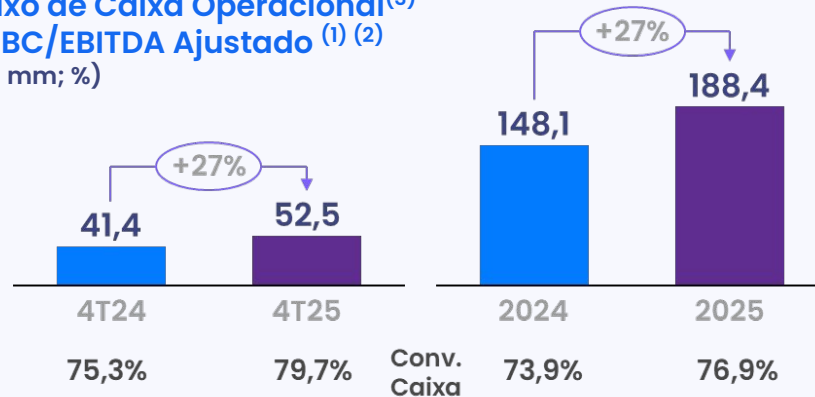
Lucro Líquido e Fluxo de Caixa das Operações

Lucro líquido ajustado ex-swap com alta de 31% YoY, devido ao crescimento do lucro operacional e economias fiscais; o fluxo de caixa operacional expandiu em ritmo semelhante (+27%)

**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 cresceu 30% YoY, fruto da combinação de um maior lucro operacional e menores despesas tributárias, devido ao pagamento de Juros sobre Capital Próprio (JCP) e ao benefício da Lei do Bem no trimestre.
- ▶ O Fluxo de Caixa Operacional atingiu R\$ 53 milhões, alta de 27% YoY, impulsionado pela sólida performance do negócio e pela disciplina no Capex.
- ▶ A Conversão de Caixa destaca-se em quase 80% (frente aos 75% no 3T25), refletindo a natureza asset-light do nosso modelo.

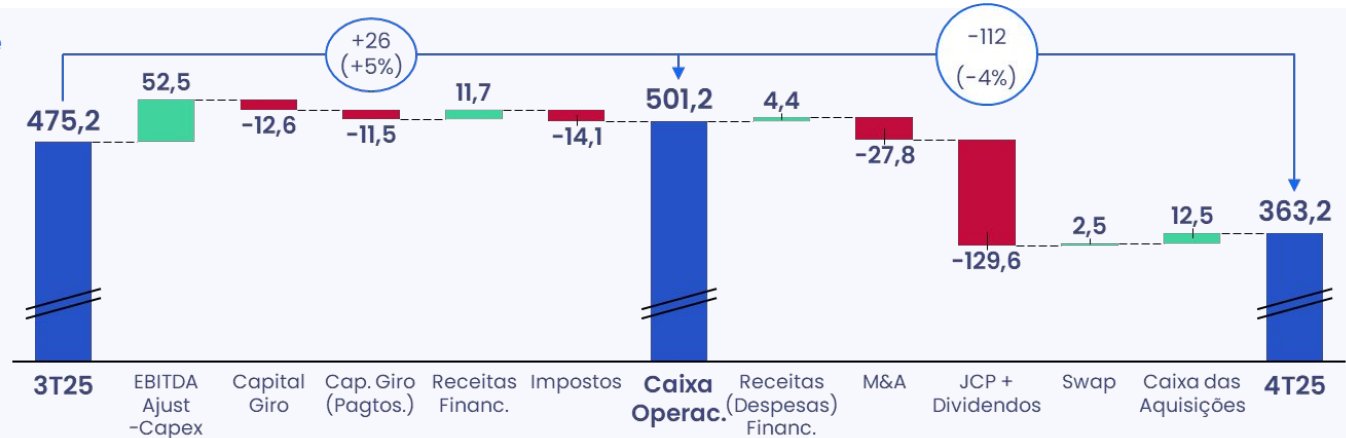
Observação: (1) O lucro líquido inclui os ajustes relacionados à harmonização dos resultados da M4U desde 2021. Ver anexo IV do Relatório de Resultados. (2) O índice EBITDA Ajustado exclui despesas não recorrentes com reestruturação, custos de novas aquisições e o plano de incentivo de longo prazo para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



Saldo de Caixa

Geração de caixa favorecida pelo crescimento de EBITDA e controle de Capex; caixa final reduzido por R\$ 130M em dividendos e desembolsos de M&A

Variação do saldo de caixa 4T25 vs 3T25
(R\$ mm; %)



- ▶ Geração de caixa operacional positiva em R\$ 26 milhões, refletindo fundamentos sólidos, parcialmente compensada por investimento de R\$ 12 milhões em capital de giro no produto de parcelamento. O produto mantém forte momentum de receita e alto ROIC, com expansão financiada por capital próprio
- ▶ Fluxo de caixa livre negativo em R\$ 112 milhões, reflexo do pagamento de dividendos (R\$ 130 milhões) e desembolsos de M&A (R\$ 28 milhões) no trimestre.



Considerações Finais 4T25

- 1** Momento de forte crescimento se manteve, **com crescimento da receita superior a 23% YoY (FXN)**, impulsionado pela aceleração de **Pagamentos (+50% YoY) e SaaS (+23% YoY)**, que, juntos, representaram 65% da receita do 4º trimestre de 2025
- 2** **Pagamentos seguiu ganhando tração**, com **TPV em alta de +36% YoY para R\$3,1 bilhões**, apoiado pelo ramp-up de clientes recentes — como Sabesp, Salta, Inspira, Equatorial, Copel, Enel, entre outros
- 3** **EBITDA Adj. manteve expansão sólida (+20% YoY), atingindo R\$66 milhões**, apesar dos investimentos em força de trabalho visando capturar futuras oportunidades de crescimento. **A geração de caixa operacional alcançou R\$53 milhões (+27% YoY)**, com uma **taxa de conversão de caixa de 80%**
- 4** **Lucro Líquido Adj. ex-swap cresceu 31% YoY para R\$61 milhões**, sustentado pelo forte resultado operacional e pela menor despesa tributária. Os dividendos totalizaram R\$ 130 milhões no 4T25, representando **um yield de 6,1%**
- 5** Lançamento de **dois novos métodos de pagamento: NuPay e Pix Biométrico**, produtos que reforçam a estratégia da Bemobi de **estar na vanguarda da inovação** na indústria de Pagamentos
- 6** **Aquisição da Paytime** marca **a entrada no segmento B2B2B**, uma nova oportunidade de negócio para a Bemobi fornecer serviços de pagamento para marketplaces e ecossistemas.





Obrigado



BEMOBI

Earnings Release Presentation

4Q25 – Quarterly Results

ri@bemobi.com.br



Vertical Payments strategy driving growth

Vertical Payments

Combining Payment & SaaS
we create modern, specialized, and digital **end-to-end payment journeys** that become value levers in the core businesses

What we do

Complete digitalization of bill payment journeys

1

Omnichannel Customer Experience

Apps, Web, WhatsApp, Contact Center, etc.
(SaaS for the End User)

2

Digital Payments

Embedded Payments

3

Management and Operations

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

Who we serve

Specialized in Essential Recurring Service Segments



Telecom



Utilities



Education



Insurance



as Digital Payments maintained a solid growth beat

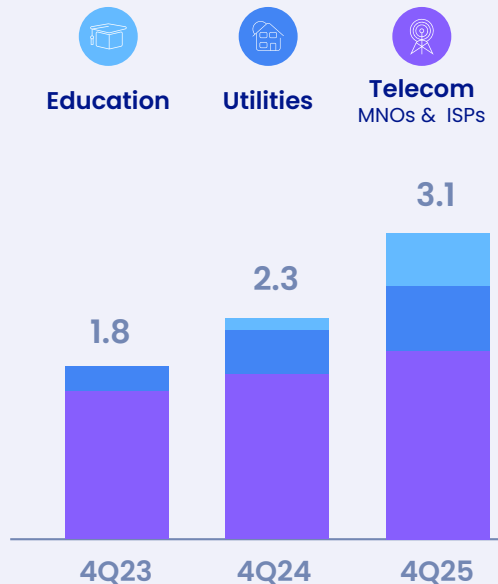
with a clear evolution in segment diversification

Digital Payments (TPV)

R\$3.1 billion



Evolution of TPV Mix by Segment (R\$ Bi)



Strong client expansion throughout 2025

12 of the 15 largest recurring service companies in Brazil¹ are Bemobi clients for SaaS & payment solutions

						2025 Achievements
	Telecom MNOs & ISPs	 	 	 	+ 168	 
	Utilities	 	 	 		 
	Education			+ 377		  
	Health			Several branches		
						+8 Enterprise Payment Clients

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

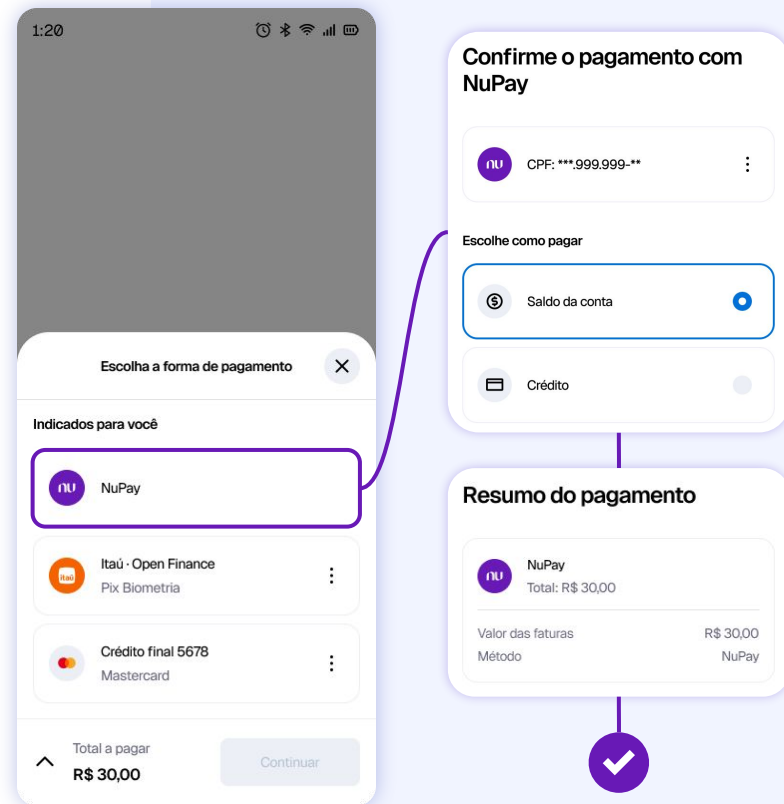
Consistent Product Innovation

Expanding New Payment Methods

NuPay

NuPay users can pay directly from their **checking or credit accounts**, once authenticated

- ✓ **Frictionless Checkout:** One-click purchases within the Nubank app, slashing cart abandonment.
- ✓ **Biometric-only authentication** that eliminates passwords and chargeback risks.
- ✓ **Nubank User Base:** Access to **113M customers***, reaching **61% of Brazil's adult population**.
- ✓ Nubank highlights NuPay as a strategic growth driver; these digital verticals reached **12 million customers in 2025**, a **58% YoY increase**.



* Source: Nubank Q4 2025 Financial Results

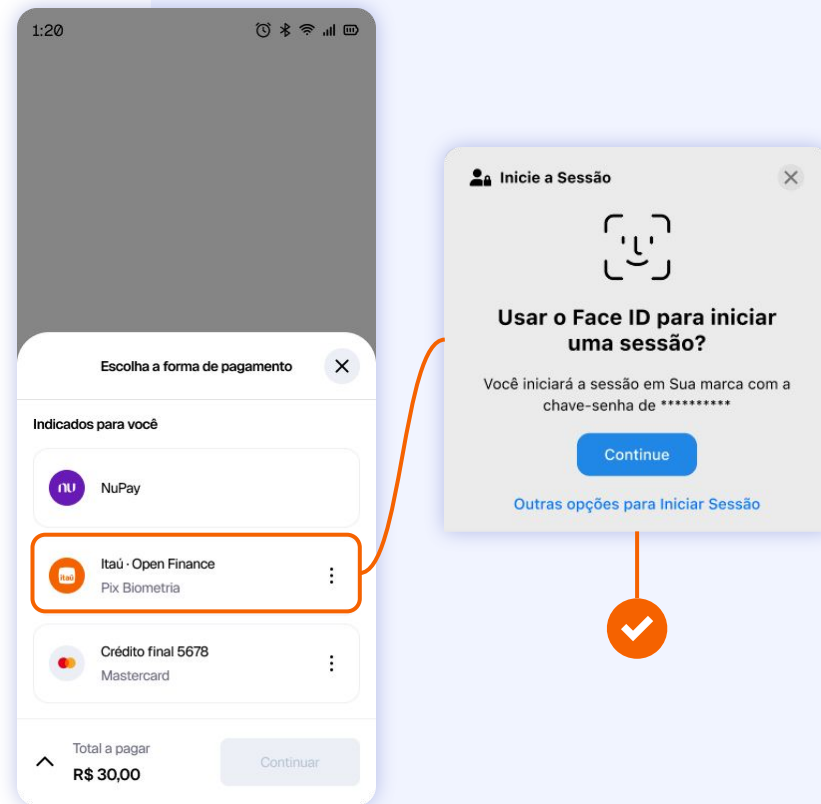
Consistent Product Innovation

Expanding New Payment Methods

Biometric Pix

Frictionless and direct payment at checkout via **Open Finance**, without redirects to banking apps

- ✓ **Biometric Security:** Native device authentication linked to Open Finance, slashing phishing risks and flow drop-offs.
- ✓ **Non-Redirect Journey (JSR):** Mandatory Bacen regulation (Resolution 406) enabling seamless payments without leaving the merchant's app.
- ✓ **Open Finance Growth:** Payment initiation hit **R\$ 15.3B in 2025**, a **5x growth** compared to 2024.
- ✓ **Conversion Focused:** Minimal friction in the checkout process; a key Bacen strategy for invisible payments in 2026.



Paytime Acquisition: creating a new business opportunity

How technological synergy unlocks a new growth avenue for Bemobi



Paytime revolutionized access to the fintech market with its **Fintech Ready-To-Use** and **no-code platform** in a **B2B2B business model**, allowing anyone to start a business without needing development.

Unifying **Acquiring, BaaS** and **Seller Management** in a complete **White Label solution**.

Synergizing **Paytime's expertise** with **Bemobi's Smart Checkout and payments orchestration solutions** allows us to expand our footprint into specialized Enterprise **B2B2B markets** with complex payment ecosystems.

260+

Active partners

16k+

connected
establishments

R\$ 1
billion

Annual TPV¹

Note: (1) TPV recorded in 2025 by the subacquirer operation, which is similar to Bemobi's. TPV of the white-label operation not included.



New Business Unit: Marketplaces & Ecosystems (B2B2B)

Expanding our footprint into specialized B2B2B markets with complex payment ecosystems

FOR ESSENTIAL RECURRING SERVICES B2B2C



TELECOM



UTILITIES



EDUCATION



HEALTHCARE

FOR MARKETPLACES & ECOSYSTEMS B2B2B



Franchises, Marketplaces &
Distributors and vertical SW vendors

Enterprise / Key Accounts

Companies with annual
gross sales **above R\$500M**



Medium Businesses

Companies with annual
gross sales **below R\$500M**



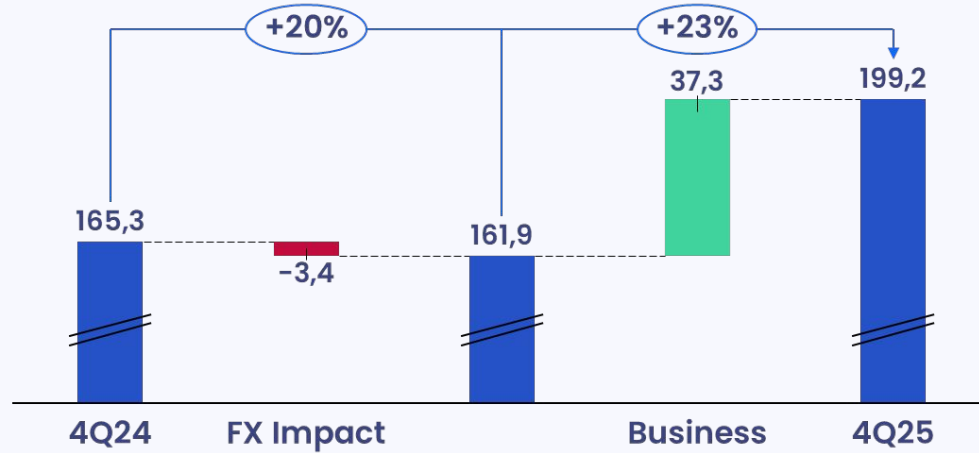
NEW



4Q25 YoY normalized revenue was 23%

Adjusted by FX variation

4Q25 vs 4Q24
(R\$ mm)



FX Impact (basket of currencies)

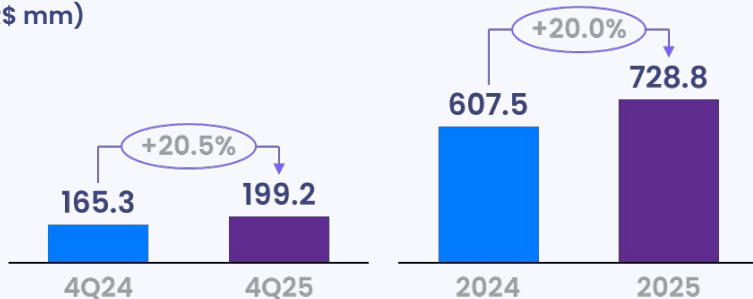
- Residual effect of FX in Bemobi's revenue in 4Q25
- Nearly all revenue growth came from business performance



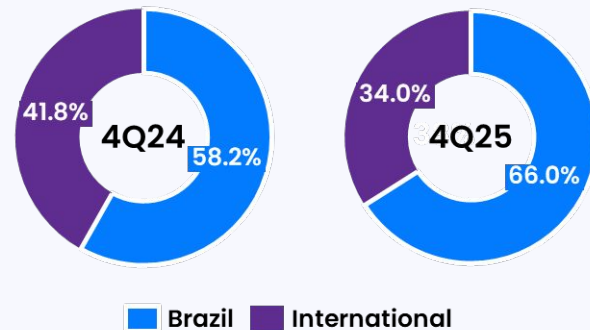
Net Revenues

Net revenue grew more than 20% YoY, driven by growth acceleration at Payments (+50% YoY) and SaaS (+23%)

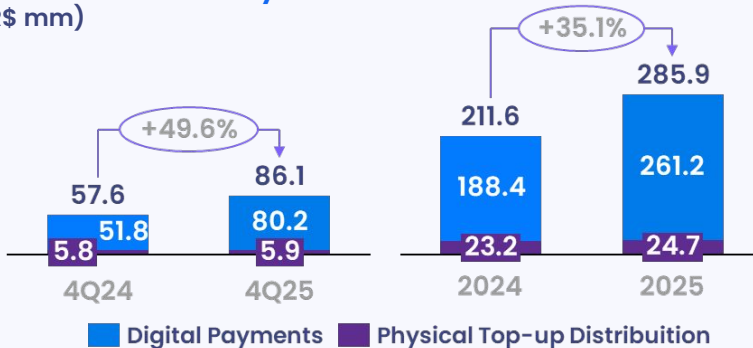
Net Revenues⁽¹⁾
(R\$ mm)



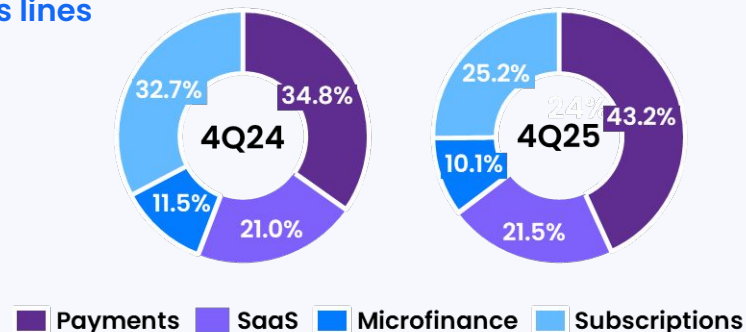
Breakdown per region (%)



Net Revenues - Payments⁽¹⁾
(R\$ mm)



Breakdown per business lines (%)

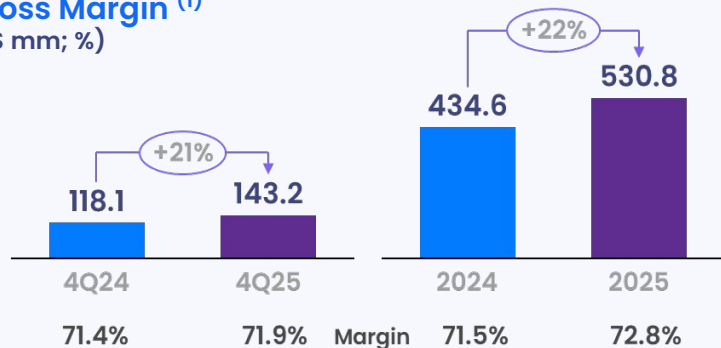


Note: (1) Revenues are adjusted by the accounting harmonization since 2021, as result of the M4U acquisition. See attachment IV of the Results Report.

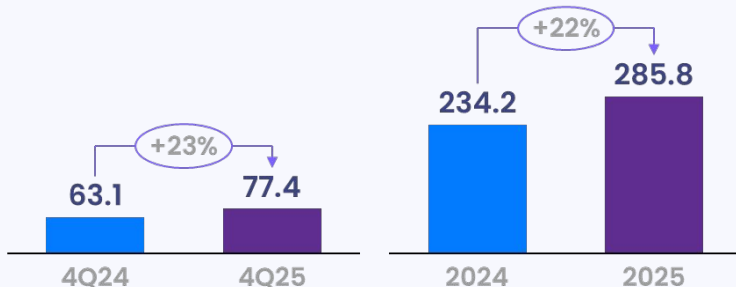
Gross Margin, OPEX and Adj. EBITDA

Adjusted EBITDA expanded at similar pace of revenue, even with investments to capture future growth opportunities

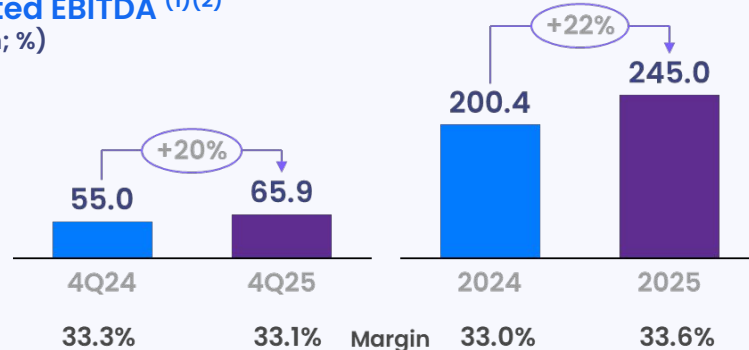
Gross Margin ⁽¹⁾ (R\$ mm; %)



OPEX ⁽²⁾ (R\$ mm; %)



Adjusted EBITDA ⁽¹⁾⁽²⁾ (R\$ mm; %)



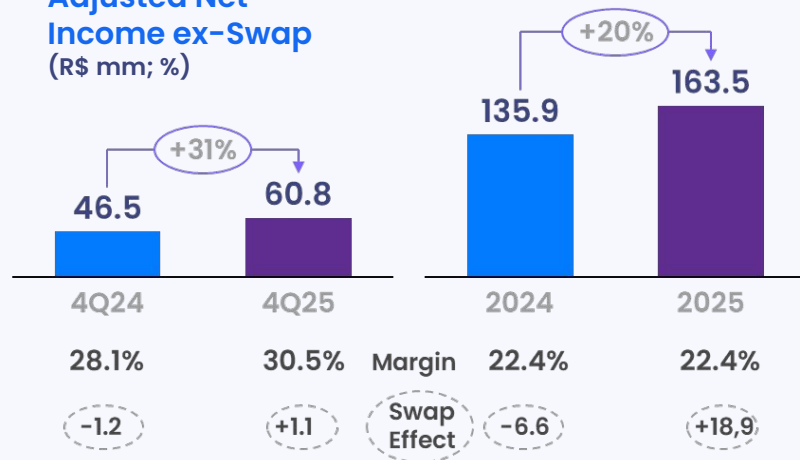
- ▶ Gross Profit up 21% YoY, leading to a +30bps YoY gross margin expansion, driven by revenue mix
- ▶ Adjusted OPEX⁽²⁾ increased by 23% YoY, mainly due to: (i) increasing headcount, specially on Payments/SaaS; (ii) higher expenses on technology due to larger use of tech services/software; and (iii) Increase in bad debt provision
- ▶ Adjusted EBITDA⁽¹⁾⁽²⁾ growth maintained a solid expansion pace of +20% YoY, with a slight margin compression of 20 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

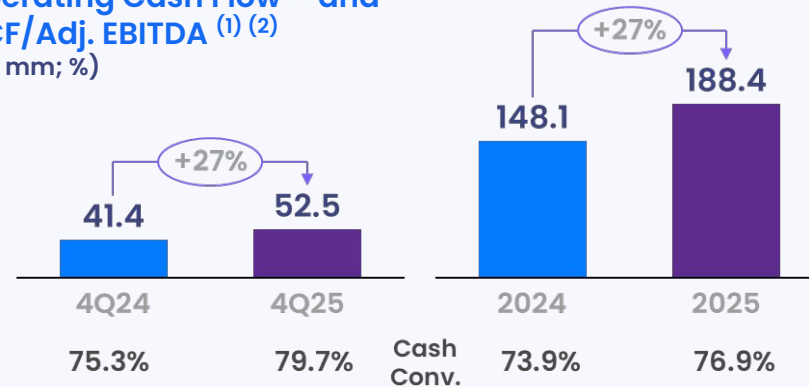
Net Income and Cash Flow from Operations

Adjusted net income ex-swap up 31% YoY on operating income growth and tax savings; operating cash flow expanded at a similar beat (+27%)

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



Operating Cash Flow⁽³⁾ and OCF/Adj. EBITDA^{(1) (2)} (R\$ mm; %)



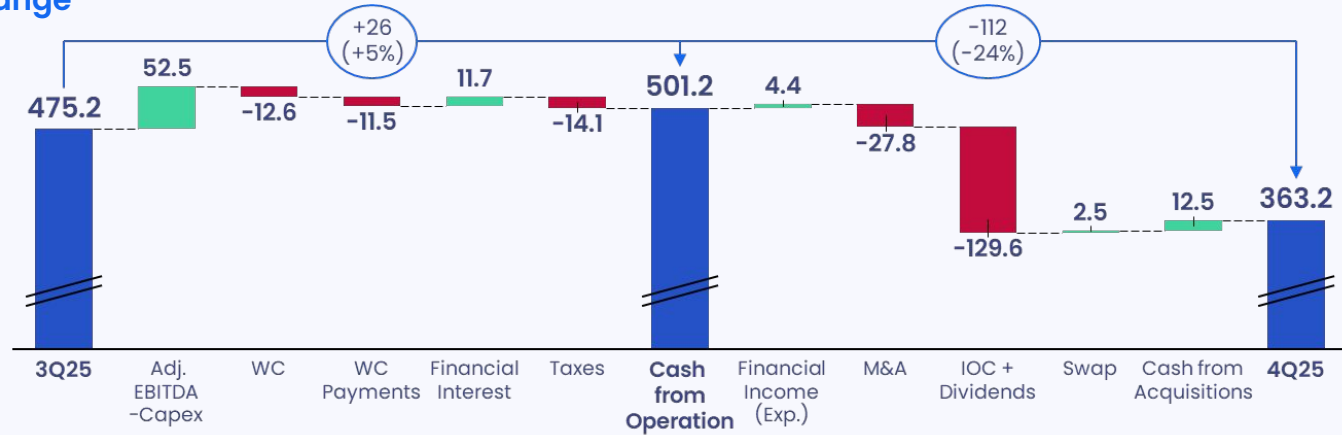
- Adjusted Net Income ex-swap increased 31% YoY, with a combination of higher operating income and lower tax expenses due to the payment of Interest on Equity (IoE) and to savings from *Lei do Bem* in the quarter
- Operational Cash Flow reached R\$53 million, up 27% YoY, driven by solid business performance and disciplined Capex
- Cash Conversion stand out at nearly 80% (up from 75% in 3Q25), 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

Operating cash generation favored by EBITDA growth and controlled Capex; final cash position reduced by the R\$130M dividends distributed and M&A payments

Cash Position change 4Q25 vs 3Q25 (R\$ mm; %)



- ▶ Cash from operations was positive at R\$26 million, reflecting strong business fundamentals, partly offset by a R\$12 million working capital investment in the installment solution. The product continues to drive growth, with strong revenue momentum and high return on invested capital (ROIC), supported by management's discretionary use of own capital to fund expansion
- ▶ Free cash flow was negative in R\$112 million, mainly due to the payment of dividends (R\$130 million) and M&A (R\$28 million) in the quarter.



Closing Remarks 4Q25

- 1** Continued strong momentum with **top line growth of 23% YoY (FXN)**, driven by the acceleration of **Payments (+50% YoY) and SaaS (+23% YoY)**, which, together, accounted for 65% of 4Q25 revenue
- 2** **Payments continued gaining traction**, with **TPV up +36% YoY to R\$3.1 billion**, supported by the ramp-up of recent clients – such as Sabesp, Salta, Inspira, Equatorial, Copel, Enel, among others
- 3** **Adj. EBITDA maintained solid expansion (+20% YoY), reaching R\$66 million**, despite investments in workforce aimed at capturing future growth opportunities. **Operating cash generation** reached **R\$53 million (+27% YoY)**, with a **80% cash conversion rate**
- 4** **Adj. net income ex-swap increased 31% YoY to R\$61 million**, backed by the strong operating result and the lower effective tax rate. Dividends totaled R\$130 million in 4Q25, representing **a 6.1% yield**
- 5** Launch of **two new payment methods: NuPay and Biometric Pix**, products that underscores Bemobi's strategy of **being in the forefront of innovation** at the payment industry
- 6** **Acquisition of Paytime** marks **the entrance in the B2B2B segment**, a new business opportunity for Bemobi to supply payment as a services solutions to marketplaces and ecosystems





Thank you