



Apresentação de Resultados

1T26

ri.bemobi.com.br

Estratégia de Pagamentos Verticais impulsionando o crescimento

O QUE FAZEMOS

Digitalização
ponta-a-ponta da
jornada de
pagamentos de
contas

PARA QUEM FAZEMOS

Especializados em
Empresas de
Serviços Essenciais
Recorrentes

Combinando Pagamentos + SaaS em uma jornada integrada

Experiência Omnichannel
do cliente

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

Pagamentos
Digitais

Pagamentos
integrados

Integração
ponta a ponta

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

SERVIÇOS ESSENCIAIS RECORRENTES

Telecom

Utilities

Educação

Saúde

Nova Unidade de Negócio: Marketplaces & Ecossistemas (B2B2B)

Expansão para mercados B2B2B especializados com ecossistemas de pagamento complexos

SERVIÇOS ESSENCIAIS RECORRENTES (B2B2C)

Telecom

Utilities

Educação

Saúde

MARKETPLACES & ECOSYSTEMS (B2B2B)

Franquias

Distribuidores

Marketplaces

Fornecedores de Software
verticais

Enterprise / Grandes Contas

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

Médias Empresas

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



NOVO

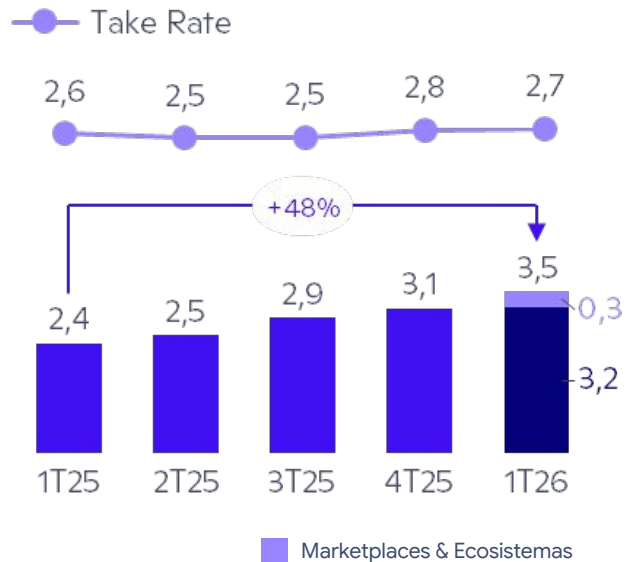


Pagamentos Digitais acelerando com crescente diversificação

TPV atingiu R\$3,5 bilhões, alta de 49% YoY

Pagamentos Digitais

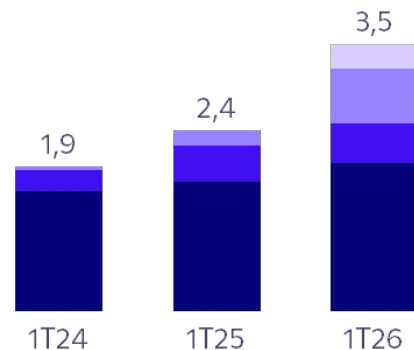
TPV R\$ Bi



Evolução do Mix de TPV por Segmento

R\$ Bi

- Telecom (MNOs & ISPs)
- Utilities
- Educação & Saúde
- Marketplaces & Ecosistemas



12 das 15 maiores empresas de serviços recorrentes do Brasil¹ são clientes Bemobi em soluções de SaaS & Pagamentos

Expandindo nossa base de clientes em verticais-chave

Telecom

+ 171



Utilities











Educação









+ 461



Saúde



Diversas filiais

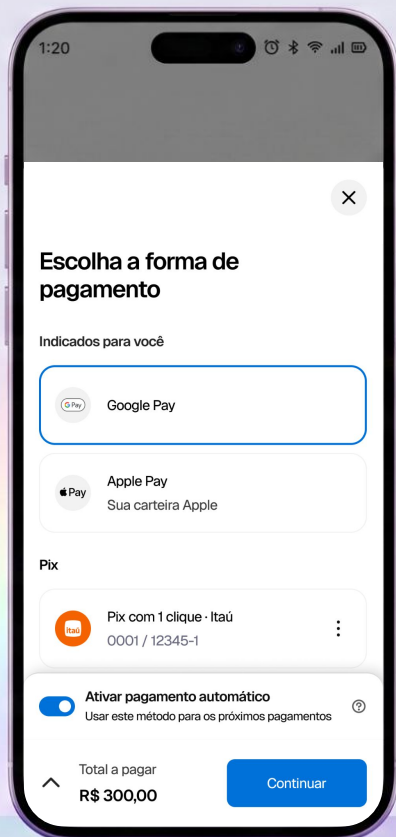




+ 2

Nota: (1) Considera apenas empresas de capital privado, excluindo empresas estatais como Cemig e Celesc

Wallets



✓ Entre as primeiras fintechs a habilitar pagamentos recorrentes com [Apple Pay](#) e [Google Pay](#)

✓ Simples, rápido e seguro para [aumentar a adesão a pagamentos recorrentes](#)

✓ Maiores taxas de conversão

Pix Automático

5

Bancos
Integrados

16

Clientes em
produção



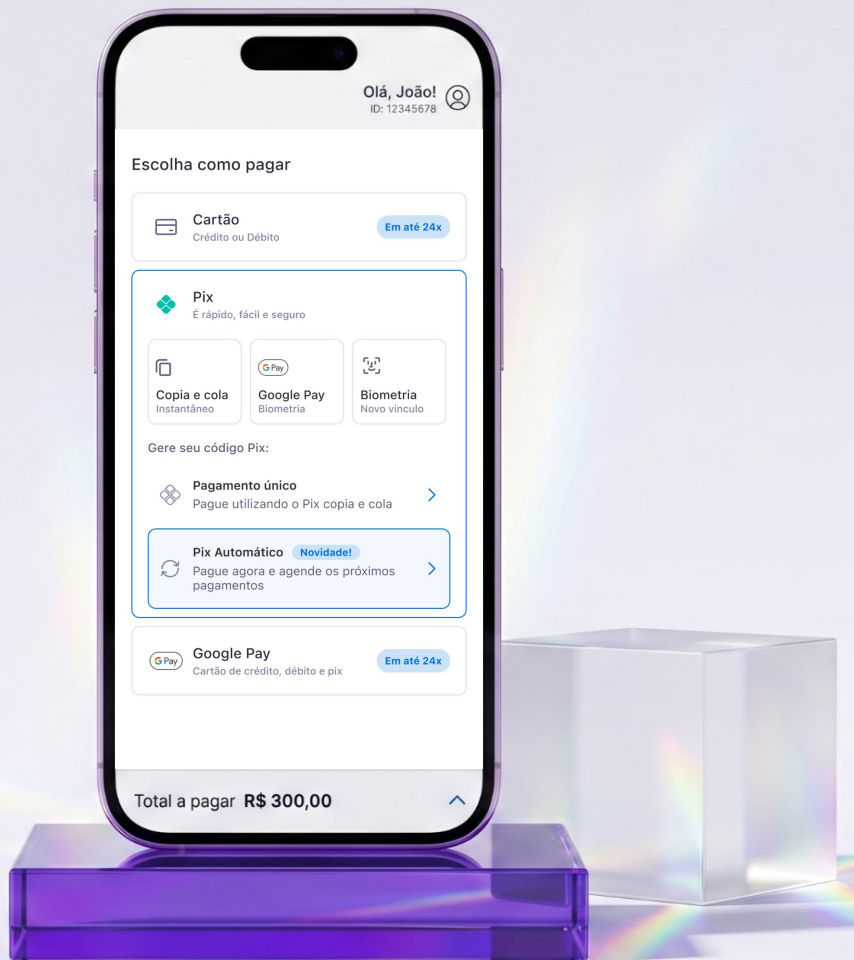
Capacidades completas e únicas de **Orquestração de Pix** da adesão à recuperação de falhas



Lógica de fallback transparente garante a continuidade do pagamento, maximizando taxas de conversão



ornadas de opt-in flexíveis para autorizar a recorrência, adaptáveis a cada canal e estratégia



Orquestração de Pix

**Orquestrador de
Pix da Bemobi**
Um único checkout que
integra todas as
Jornadas Pix



Construindo uma infraestrutura de pagamentos IA-nativa

A IA está redefinindo como os consumidores pagam, levando as experiências a serem totalmente personalizadas, conversacionais e jornadas autônomas

FRENTE 1

PAGAMENTOS POTENCIALIZADOS POR IA

Mais inteligentes, rápidos e autônomos

FRENTE 2

AGENTES DE PAGAMENTO

Novos trilhos para agentes de IA



Construindo uma infraestrutura de pagamentos IA-nativa

A Bemobi está acelerando os investimentos para liderar os agentes de pagamentos recorrentes na LATAM

FRENTE 1

PAGAMENTOS POTENCIALIZADOS POR IA

Mais inteligentes, rápidos e autônomos

FRENTE 2

AGENTES DE PAGAMENTO

Novos trilhos para agentes de IA



Digitalização + Automação →

Destques Financeiros

Momento de forte crescimento mantido, impulsionado pela aceleração de Pagamentos e SaaS

Receita FXN

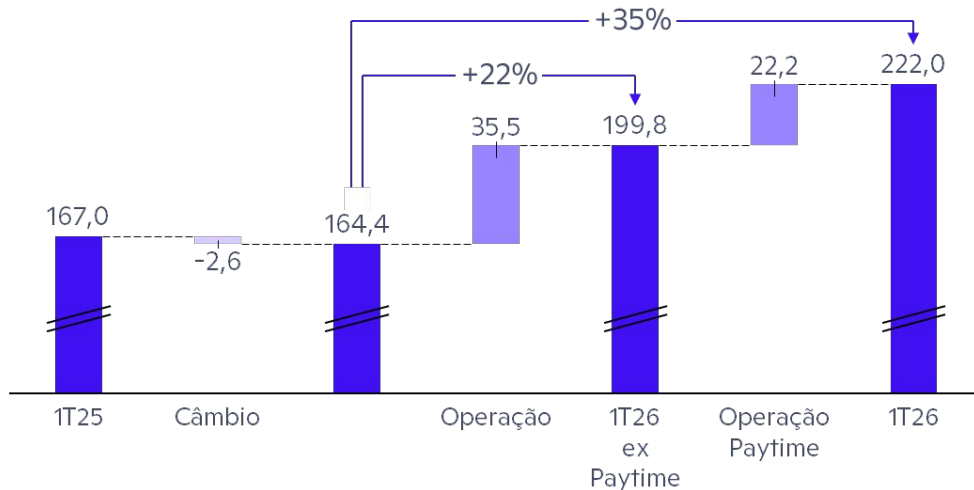
22% YoY
Orgânico

35% YoY
com Paytime

Excluindo o impacto da variação cambial, a receita líquida da Bemobi cresceu 22% YoY. Considerando Paytime, o crescimento foi de 35% YoY no 1T26

FXN (FX Neutral) representa a variação da receita líquida excluindo o impacto da variação cambial no período

Receita FXN 1T26 vs 1T25 • (R\$ mm)



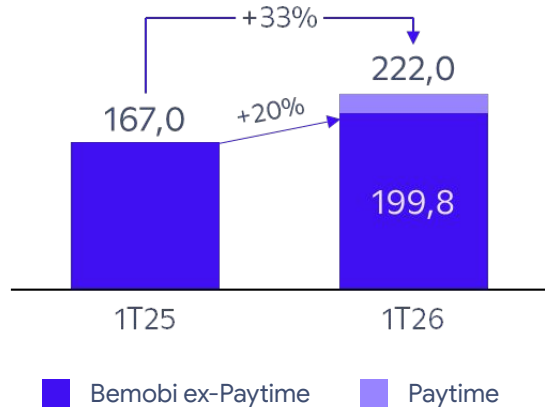
Receita Líquida

20% YoY Orgânico 33% YoY com Paytime

A receita líquida orgânica cresceu 20%, impulsionada por pagamentos (+41%) e SaaS (+24%). Com a Paytime, a receita líquida foi 33% superior na comparação anual (YoY), atingindo 60% YoY em pagamentos digitais (excluindo recargas físicas e o segmento white-label da Paytime).

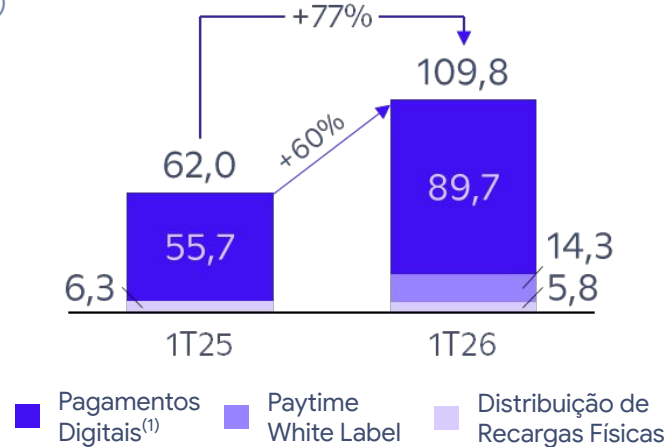
Receita Líquida Consolidada

(R\$ mm)



Receita Líquida de Pagamentos

(R\$ mm)



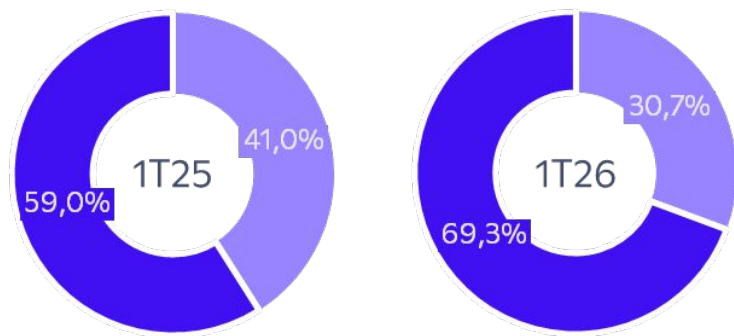
(1) Inclui a receita de pagamentos digitais da Paytime (sub). As receitas são ajustadas pela harmonização contábil desde 2021, em decorrência da aquisição da M4U. Ver Anexo IV do Relatório de Resultados.

Composição

Com Paytime, Pagamentos e SaaS representaram quase 70% das receitas da Bemobi no 1T26

Composição por Região

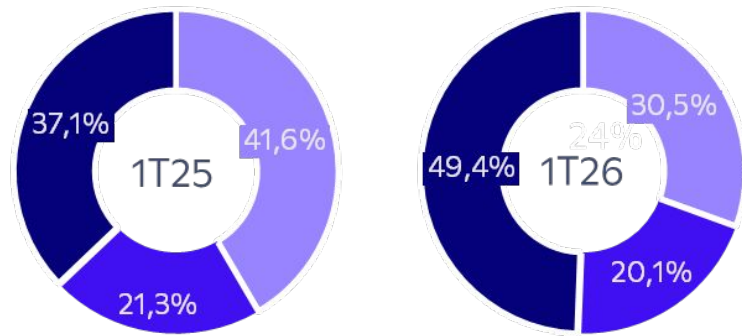
Receita Líquida (%)



Brasil Internacional

Composição por Negócio

Receita Líquida (%)



Pagamentos SaaS Outros

Margem Bruta

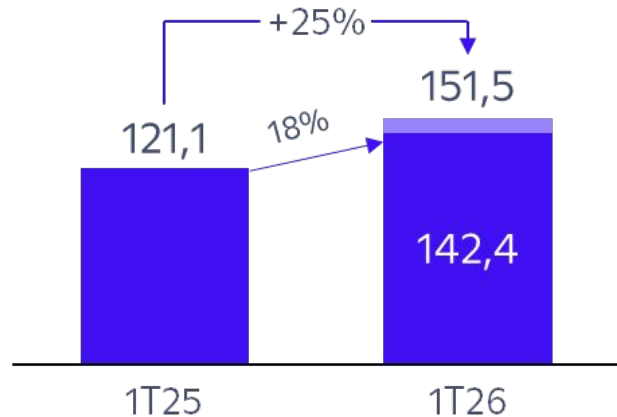
18% YoY
Orgânico

25% YoY
com Paytime

Lucro Bruto cresceu 18% YoY organicamente (ou +25% incluindo Paytime), refletindo o crescimento em vendas

A Margem Bruta inclui os ajustes referentes à harmonização dos resultados da M4U desde 2021. Ver Anexo IV do Relatório de Resultados..

Margem Bruta • (R\$ mm; %)



72,5% Margem 68,2%

- Margem ex Paytime 71,2%

■ Bemobi ex-Paytime

■ Paytime

OPEX

12% YoY
Orgânico

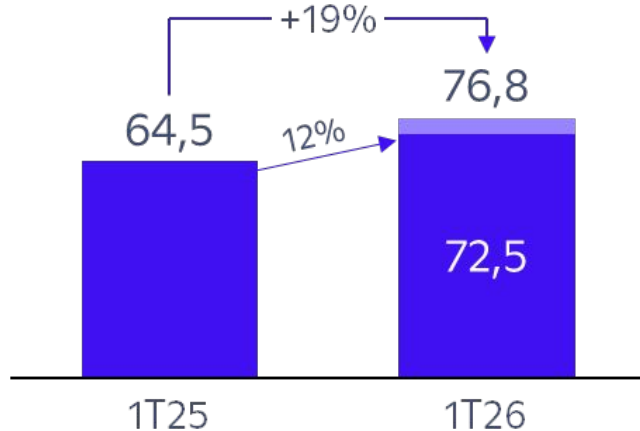
19% YoY
com Paytime

OPEX Ajustado cresceu 12% YoY (ou +19% incluindo Paytime), sob as mesmas tendências dos dois trimestres anteriores:

- (i) aumento de quadro, especialmente em Pagamentos/SaaS;
- (ii) maiores despesas com tecnologia devido ao maior uso de serviços/software de tecnologia; e
- (iii) maior nível de provisão para devedores duvidosos

Despesas Administrativas excluem despesas não recorrentes com reestruturação, custos de novas aquisições e o plano de incentivo de longo prazo dos executivos da Bemobi

OPEX • (R\$ mm; %)



■ Bemobi ex-Paytime

■ Paytime

EBITDA Ajustado

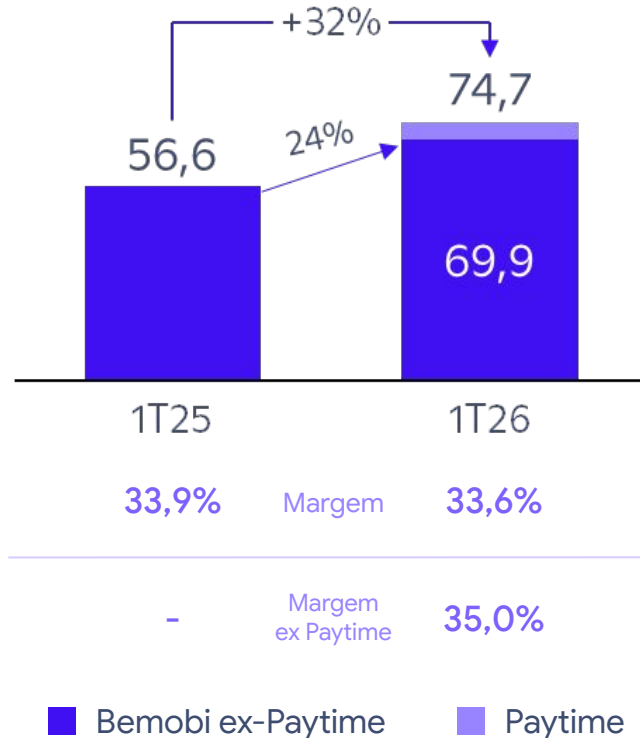
24% YoY
Orgânico

32% YoY
com Paytime

O EBITDA Ajustado manteve sólido ritmo de expansão de +24% YoY, com expansão de 110 bps. Incluindo Paytime, o EBITDA ajustado cresceu 32%, com compressão de margem de 30 bps, devido à menor rentabilidade da Paytime comparada à Bemobi

O EBITDA Ajustado inclui os ajustes referentes à harmonização dos resultados da M4U desde 2021. Ver Anexo IV do Relatório de Resultados. O EBITDA Ajustado exclui despesas não recorrentes com reestruturação, custos de novas aquisições e o plano de incentivo de longo prazo dos executivos da Bemobi

Adjusted EBITDA • (R\$ mm; %)

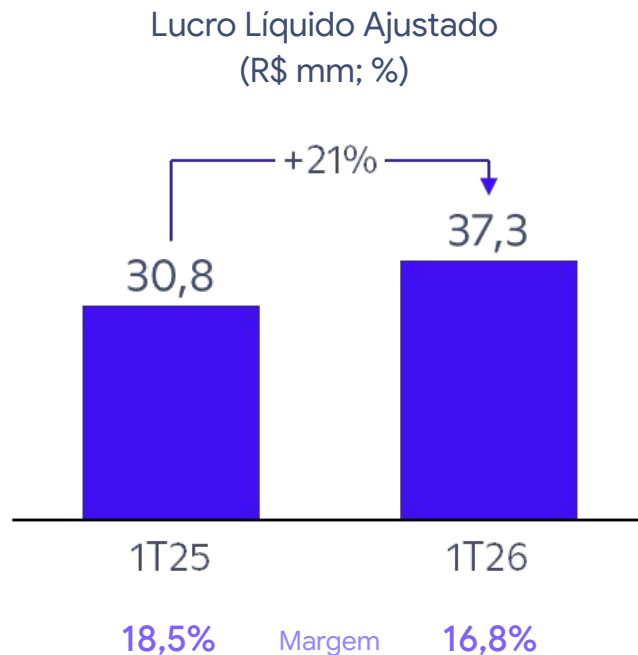


Lucro Líquido Ajustado

21% YoY

O lucro líquido ajustado expandiu 21% YoY, impulsionado pelo aumento dos resultados operacionais, parcialmente compensado pelo menor resultado financeiro (principalmente devido à menor posição de caixa após o pagamento de dividendos em 2025 e à atualização dos compromissos a pagar de M&A)

O Lucro Líquido inclui os ajustes referentes à harmonização dos resultados da M4U desde 2021. Ver Anexo IV do Relatório de Resultados. O Lucro Líquido Ajustado exclui despesas não recorrentes com reestruturação, custos de novas aquisições, o plano de incentivo de longo prazo dos executivos da Bemobi, a amortização de ativos intangíveis originados por aquisições e o resultado do equity swap, todos os efeitos líquidos de impostos.



Fluxo de Caixa Operacional

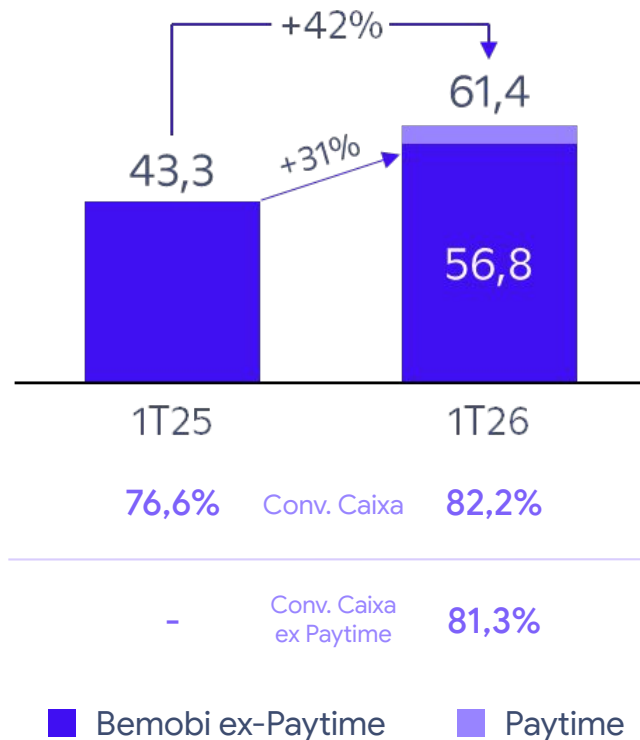
31% YoY
Orgânico

42% YoY
com Paytime

O Fluxo de Caixa Operacional (OCF) cresceu 42% YoY (+31% orgânico), impulsionado pelo EBITDA ajustado 32% superior na comparação anual e pelo capex estável (R\$ 13,3 milhões), resultando em uma conversão de caixa de 82,2%.

Fluxo de Caixa Operacional equivale ao EBITDA Ajustado menos Capex. Conversão de Caixa equivale ao FCO dividido pelo EBITDA Ajustado.

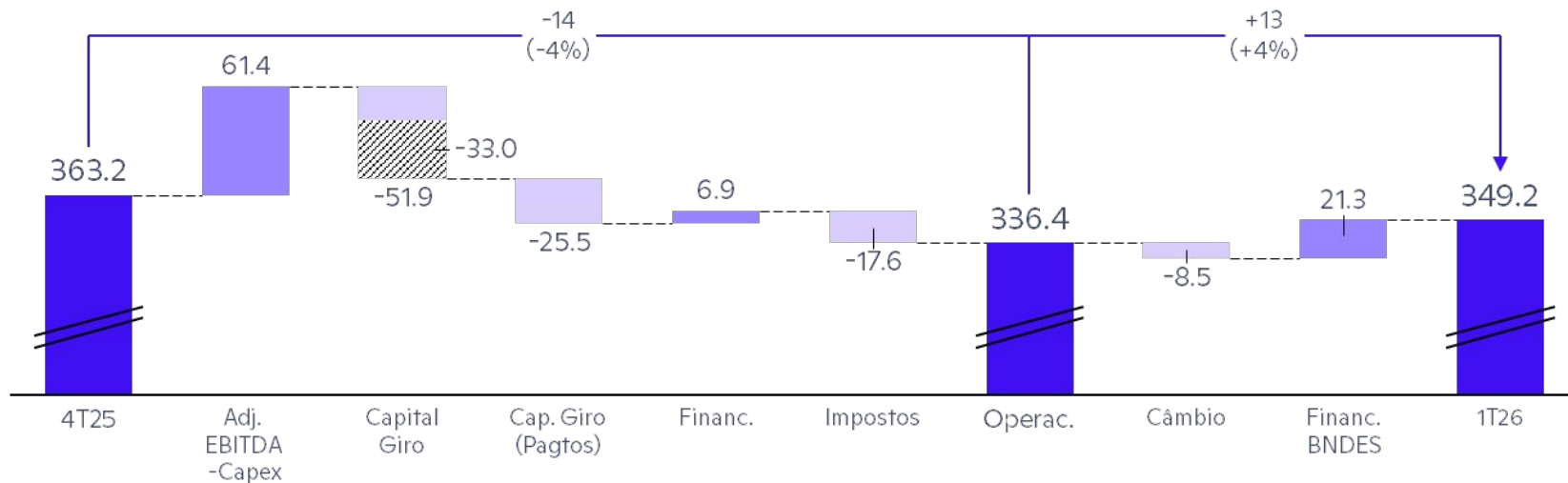
Fluxo de Caixa Operacional
(R\$ mm; %)



Variação da Posição de Caixa

O forte fluxo de caixa operacional foi pressionado por um recebível de cliente atrasado de R\$33 milhões (já recebido em abril). Ajustado por esse efeito, **o fluxo de caixa das operações totalizou R\$6 milhões**. A segunda tranche do empréstimo junto ao BNDES foi desembolsada no trimestre, resultando em uma posição final de caixa de R\$349 milhões, praticamente estável QoQ.

Variação da Posição de Caixa 1T26 vs 4T25 (R\$ mm; %)



Considerações Finais 1T26

- ✔ Momento de forte crescimento orgânico com crescimento de top line de 20% YoY (22% YoY FXN), impulsionado pela aceleração de Pagamentos (+42% YoY) e SaaS (+24% YoY)
- ✔ Com a adição da Paytime, a receita cresceu 33% YoY (FXN), e Pagamentos + SaaS atingiram 70% da receita da Bemobi
- ✔ O EBITDA Ajustado manteve uma expansão sólida (+24% YoY orgânico), com uma expansão de margem de 110 bps, apesar dos investimentos voltados para capturar oportunidades de crescimento futuro. Conversão de caixa superou 82%
- ✔ Estratégia vertical focada impulsionando o crescimento: TPV em sólido ritmo de crescimento (+34% YoY organicamente) e novos clientes ingressaram na base: Algar (telecom), Chilquinta (utilities), Grau Técnico (educação), entre outros
- ✔ Soluções de pagamento recorrente agora suportam pagamentos recorrentes via wallets (Apple Pay e Google Pay) e expansão das integrações de Pix Automático, agora com 5 grandes bancos e 16 clientes em produção

Obrigado



Earnings Release Presentation

1Q26

ri.bemobi.com.br

Vertical Payments strategy driving growth

WHAT WE DO

End-to-end digitalization of bill payment journeys

Combining Payment + SaaS into one integrated journey

Omnichannel
Customer Experience

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

Digital
Payments

Embedded Payments

End-to-End
Integration

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

WHO WE SERVE

Specialized in essential recurring service segments

RECURRING ESSENTIAL SERVICES

Telecom

Utilities

Education

Healthcare

New Business Unit: Marketplaces & Ecosystems (B2B2B)

Expanding into specialized B2B2B markets with complex payments ecosystems

RECURRING ESSENTIAL SERVICES (B2B2C)

Telecom

Utilities

Education

Healthcare

MARKETPLACES & ECOSYSTEMS (B2B2B)

Franchises

Distributors

Marketplaces

Vertical Software Vendors

Enterprise / Key Accounts

Companies with annual gross sales above R\$500M

Medium Businesses

Companies with annual gross sales below R\$500M



NEW

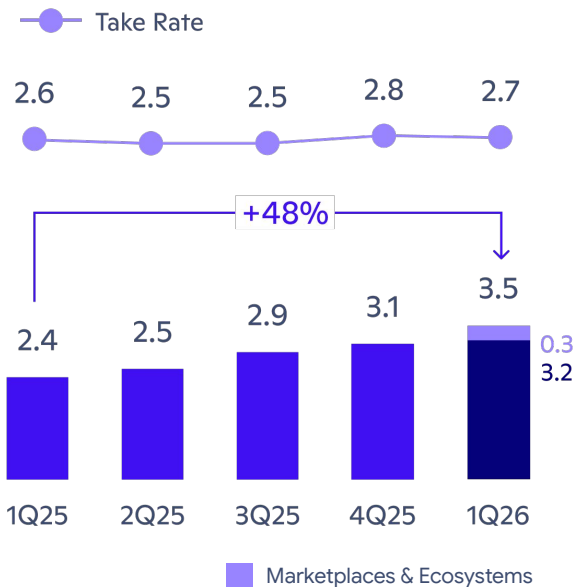


Digital Payments accelerating with increasing diversification

TPV reached R\$3.5 billion, up 48% YoY

Digital Payments

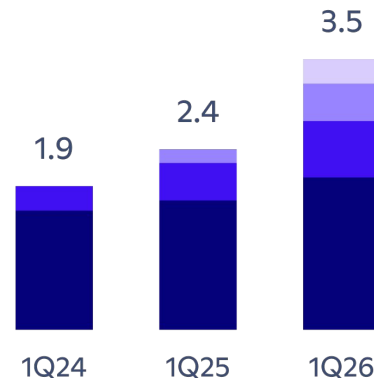
TPV R\$ Bi



Evolution of TPV Mix by Segment

R\$ Bi

- Telecom (MNOs & ISPs)
- Utilities
- Education & Healthcare
- Marketplaces & Ecosystems



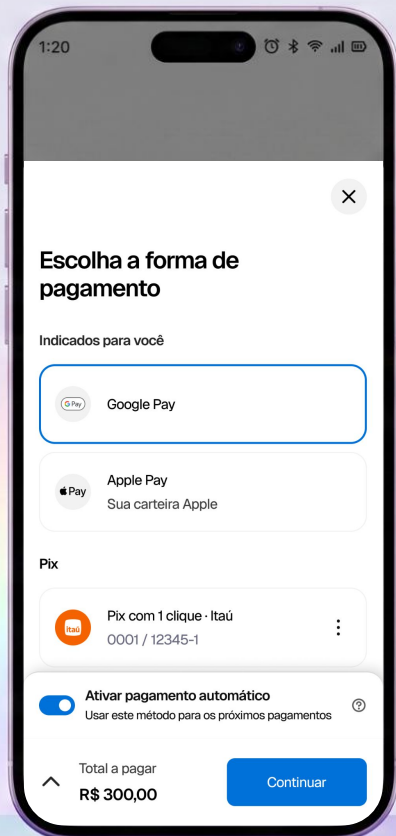
12 of the 15 largest recurring service companies in Brazil¹ are Bemobi clients for SaaS & Payment solutions

Expanding our client footprint across key verticals

Telecom	Utilities	Education	Healthcare
 			
 			<p>Several branches</p>
 			
 			
<p>+ 171</p>	  	<p>+ 461</p>	
			 + 2

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

Wallets



✓ Among the first fintechs to enable recurring payments with [Apple Pay](#) and [Google Pay](#)

✓ Simple, fast and secure to [increase recurrence payment adoption](#)

✓ Higher conversion rates

Automatic Pix

5

Banks
Integrated

16

Live
Clients



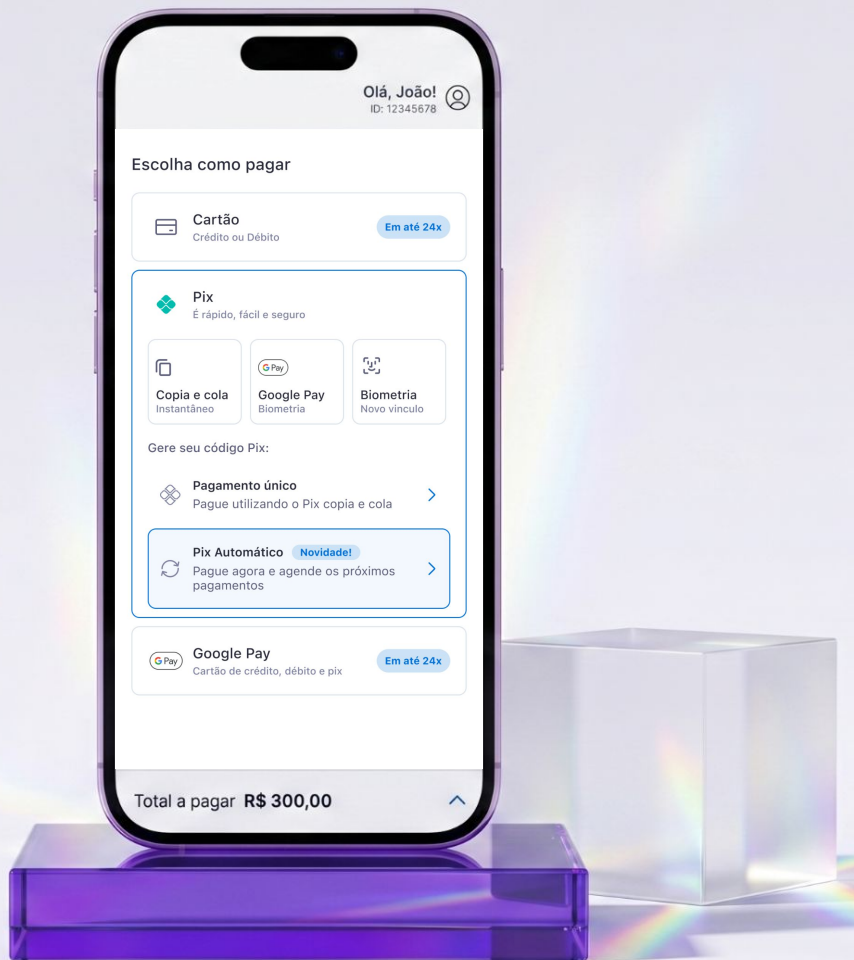
Complete and Unique **Pix Orchestration** capabilities, from adoption to failure recovery



Seamless fallback logic ensures payment continuity, maximizing conversion rates



Flexible **opt-in journeys** to authorize recurrence, adaptable to each channel and strategy



Pix Orchestration

**Orquestrador de
Pix da Bemobi**
Um único checkout que
integra todas as
Jornadas Pix



Building an AI-native payments infrastructure

AI is redefining how consumers pay, pushing experiences toward fully personalized, conversational and autonomous journeys

FRONT 1

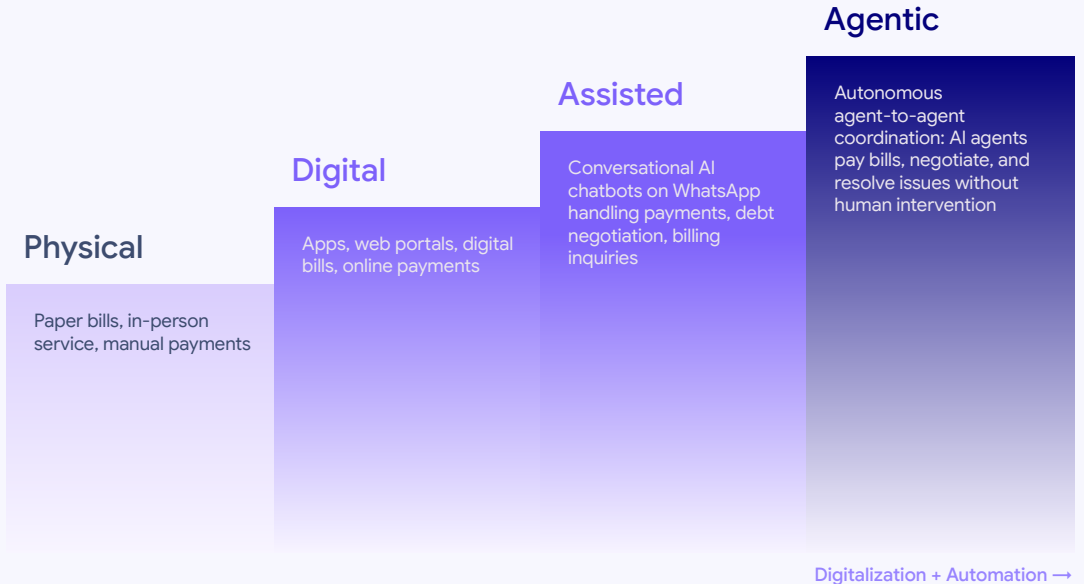
AI-ENHANCED PAYMENTS

Smarter, faster, more autonomous

FRONT 2

AGENTIC PAYMENTS

New rails for AI agents



Building an AI-native payments infrastructure

Bemobi is accelerating investment to lead recurring agentic payments across LATAM

FRONT 1

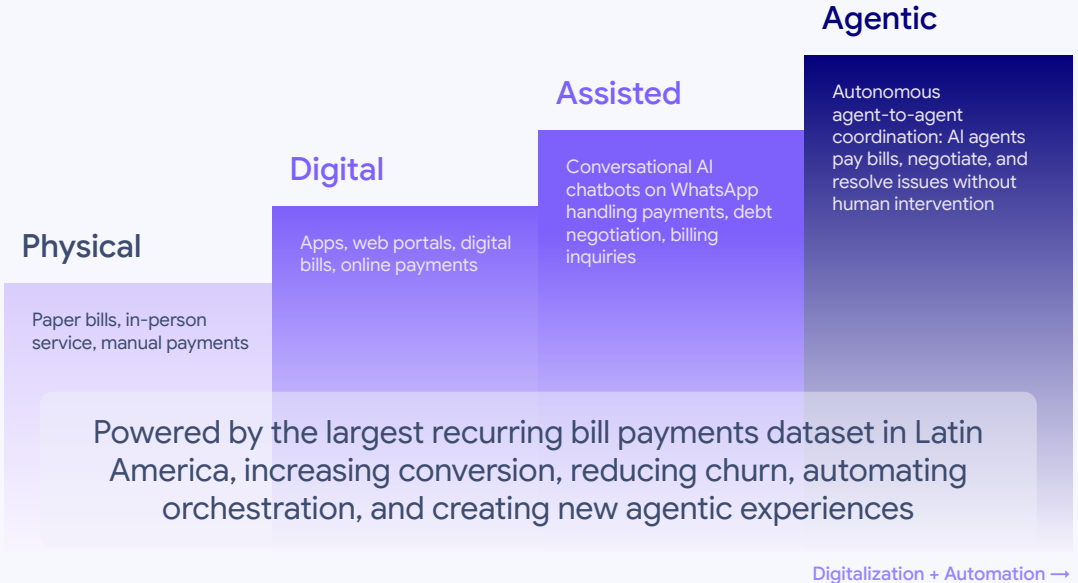
AI-ENHANCED PAYMENTS

Smarter, faster, more autonomous

FRONT 2

AGENTIC PAYMENTS

New rails for AI agents



Financial Highlights

Continued strong momentum driven by the acceleration of Payments and SaaS

FXN Revenue

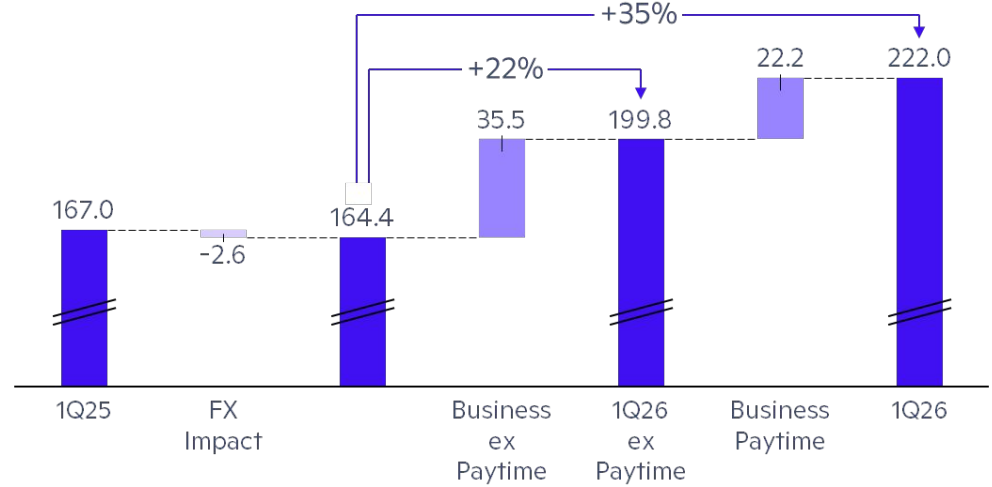
22% YoY
Organic

35% YoY
with Paytime

Excluding the impact of currency variation, Bemobi's net revenue increased 22% YoY. By adding Paytime, the growth was 35% YoY in 1Q26

FXN (FX Neutral) represents the variation of net revenue excluded the impact of currency variation in the period

FXN revenue 1Q26 vs 1Q25 • (R\$ mm)



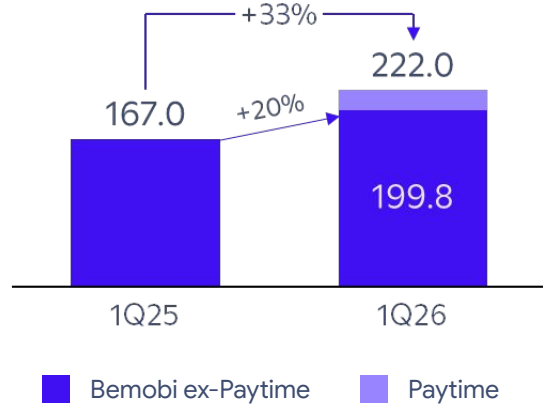
Net Revenue

20% YoY Organic 33% YoY with Paytime

Organic net revenue 20% up, driven by payments (+41%) and SaaS (+24%). With Paytime, net revenue was 33% higher YoY, being 61% YoY in digital payments (excluding physical top-up and Paytime's white-label segment).

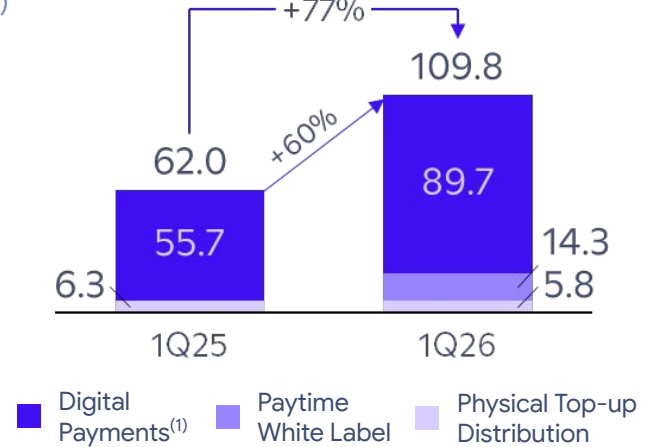
Consolidated Net Revenue

(R\$ mm)



Payments Net Revenue

(R\$ mm)



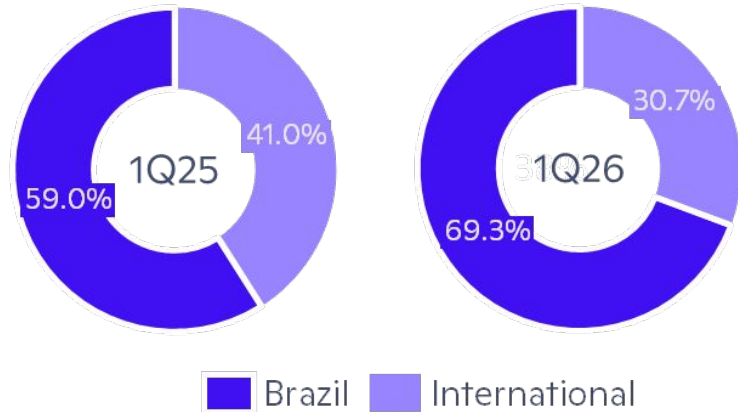
(1) Includes Paytime's digital payments revenue (sub)
Revenues are adjusted by the accounting harmonization since 2021, as result of the M4U acquisition. See attachment IV of the Results Report.

Breakdown

With Paytime, Payments and SaaS responded for nearly 70% of Bemobi's revenue in 1Q26

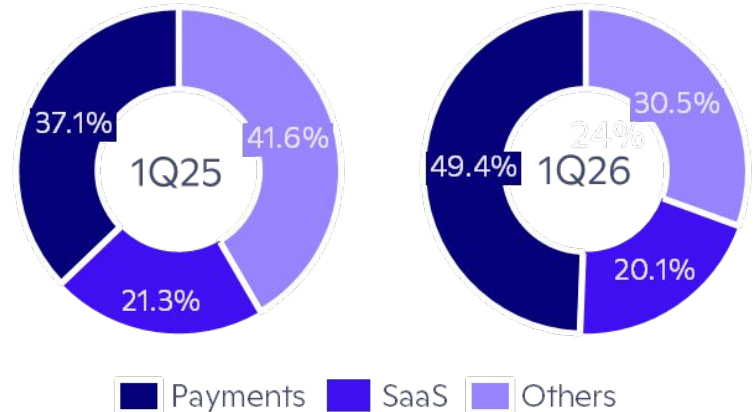
Breakdown per Region

Net Revenues (%)



Breakdown per Business

Net Revenues (%)



Gross Margin

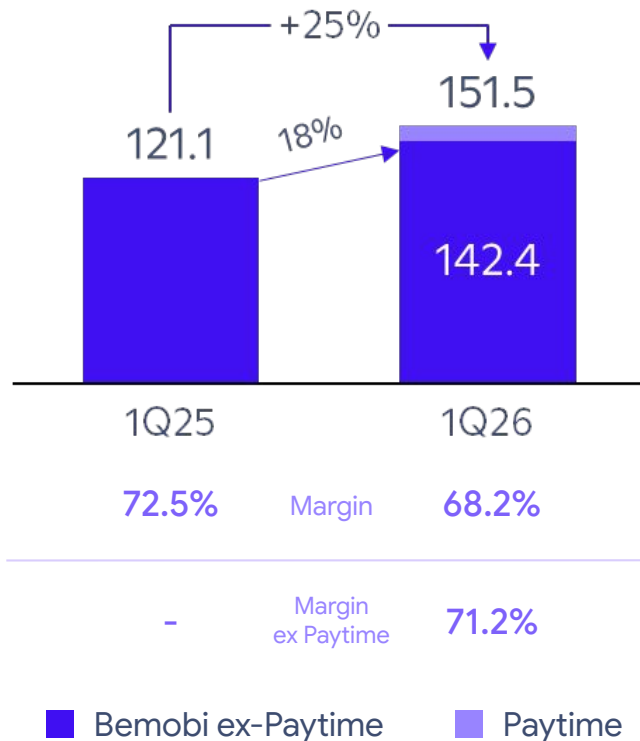
18% YoY
Organic

25% YoY
with Paytime

Gross Profit up 18% YoY organically (or +25% including Paytime), reflecting the growth in sales

Gross Margin includes the adjustments related to M4U results harmonization since 2021. See attachment IV of the Results Report.

Gross Margin • (R\$ mm; %)



OPEX

12% YoY
Organic

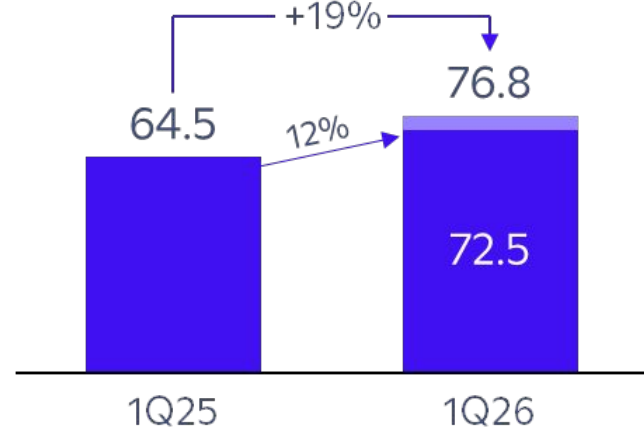
19% YoY
with Paytime

Adjusted OPEX increased by 12% YoY (or +19% including Paytime), under the same trends that affected the previous two quarters:

- (i) increasing headcount, specially on Payments/SaaS;
- (ii) higher expenses on technology due to larger use of tech services/software; and
- (iii) higher level of bad debt provision

Administrative Expenses excludes non-recurring expenses with restructuring, costs of new acquisitions and the long-term incentive plan for Bemobi executive

OPEX • (R\$ mm; %)



■ Bemobi ex-Paytime

■ Paytime

Adjusted EBITDA

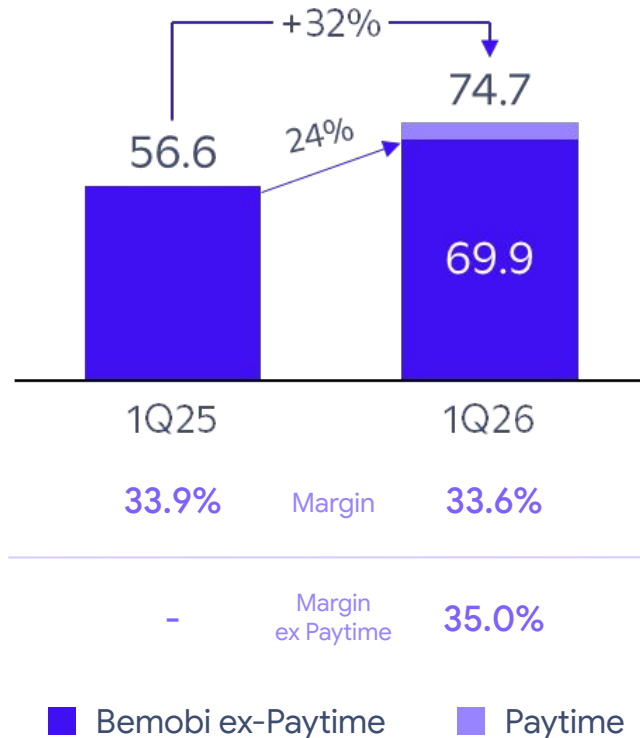
24% YoY
Organic

32% YoY
with Paytime

Adjusted EBITDA growth maintained a solid expansion pace of +24% YoY, with a 110-bp expansion. Including Paytime, adjusted EBITDA grew 32%, with a margin compression of 30 bps, due to Paytime's lower profitability compared to Bemobi

Adjusted EBITDA includes the adjustments related to M4U results harmonization since 2021. See attachment IV of the Results Report. Adjusted EBITDA excludes non-recurring expenses with restructuring, costs of new acquisitions and the long-term incentive plan for Bemobi executives

Adjusted EBITDA • (R\$ mm; %)

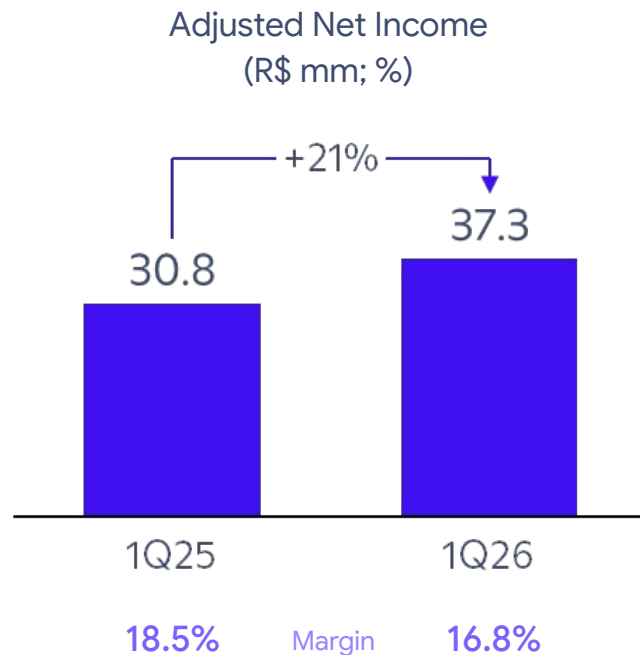


Adjusted Net Income

21% YoY

Adjusted net income expanded 21% YoY, driven by the increase in operating results, partly offset by the lower financial result (mainly due to the lower cash position after the dividends paid in 2025 and the update of M&A payables)

Net Income includes the adjustments related to M4U results harmonization since 2021. See attachment IV of the Results Report. Adjusted Net Income excludes non-recurring expenses with restructuring, costs of new acquisitions, the long-term incentive plan for Bemobi executives, the amortization of intangible assets from acquisitions and the result of equity swap, all effects net of taxes.



Operating Cash Flow

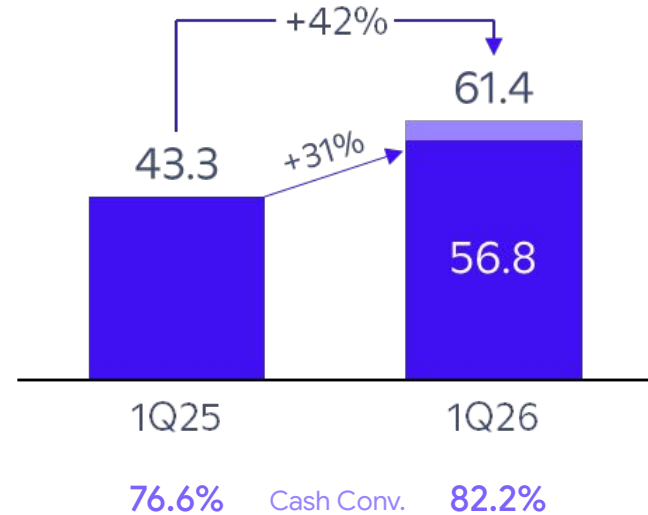
31% YoY
Organic

42% YoY
with Paytime

Operating Cash Flow (OCF) increased 42% YoY (+31% organically), driven by the 32% YoY adjusted EBITDA and flattish capex (R\$13.3 million), for a cash conversion of 82.2%

Operating Cash Flow is equal to Adjusted EBITDA less Capex. Cash Conversion is equal to OCF divided by Adjusted EBITDA.

Operating Cash Flow
(R\$ mm; %)



- Cash Conv. ex Paytime **81.3%**

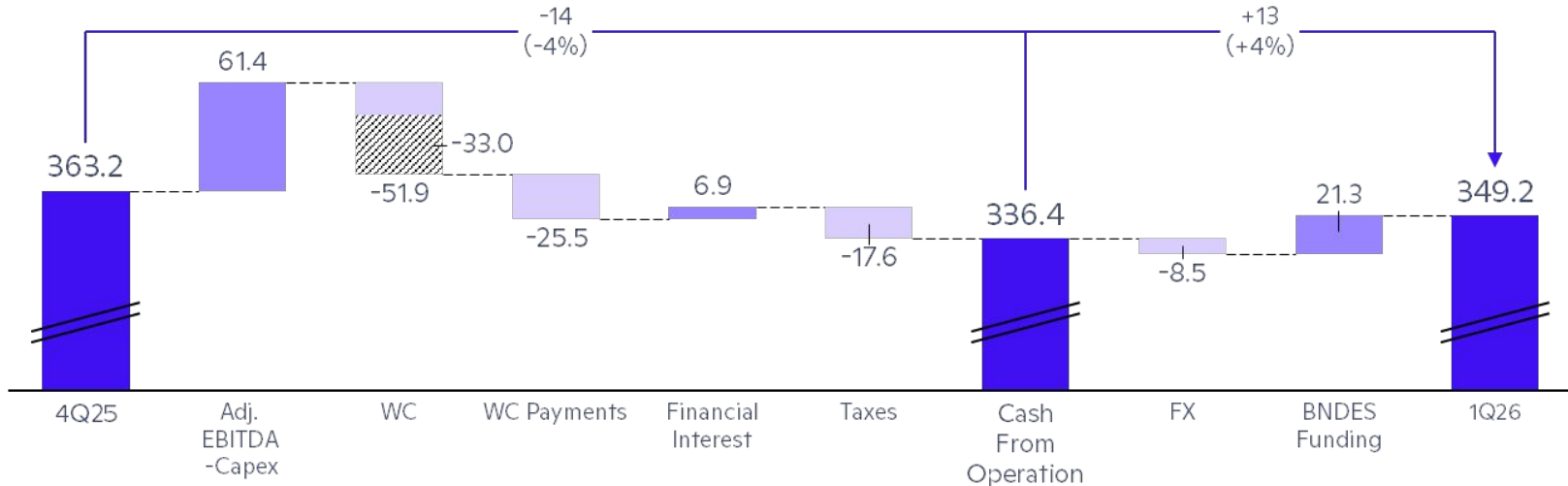
■ Bemobi ex-Paytime

■ Paytime

Cash Position change

The strong operating cash flow was pressured by a delayed client receivable of R\$33 million (already collected in April). Adjusted by this effect, **the cash flow from operations totaled R\$6 million**. The second tranche of BNDES loan was disbursed in the quarter, leading to a final cash position of R\$349 million, nearly flat QoQ.

Cash Position change 1Q26 vs 4Q25 (R\$ mm; %)



Closing Remarks 1Q26

- ✔ Continued strong organic momentum with **top line growth of 20% YoY (22% YoY FXN)**, driven by the acceleration of **Payments (+42% YoY) and SaaS (+24% YoY)**
- ✔ With the addition of Paytime, **top line grew 35% YoY (FXN)**, and **Payments + SaaS reached 70% of Bemobi's revenue**
- ✔ **Adj. EBITDA maintained solid expansion (+24% YoY organically)**, with a **110-bp margin expansion**, despite investments aimed at capturing future growth opportunities. **Cash conversion surpassed 82%**
- ✔ **Focused vertical strategy driving growth**: TPV on a solid growth beat (+34% YoY organically) and new clients joined the base: **Algar (telecom), Chilquinta (utilities), Grau Técnico (education)**, among others
- ✔ **Recurrence payment solutions** now support wallet-based recurring payments (Apple Pay and Google Pay) and expanded Automatic Pix integrations, now live with major 5 banks and 16 clients
- ✔ We are accelerating our **investment to build a new AI-native payments infrastructure** to position **Bemobi as the leader in recurring agentic payments** across LATAM

Thank You