

Apresentação de Resultados

2T26

12 de agosto de 2026

ri.bemobi.com.br ↗



Agenda

01 Atualização Estratégica - Transformação Bemobi

02 Atualização de Negócios - Novos Clientes e Inovação de Produto

03 Destaques Financeiros- Momento Forte Contínuo

Atualização Estratégica

Transformação Bemobi

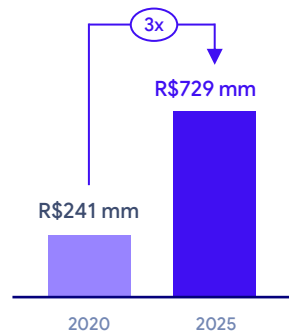
01

De uma empresa
com pagamentos
para uma empresa
de pagamentos



Os números vieram primeiro

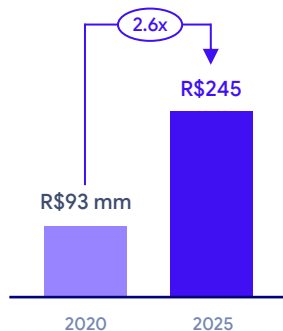
RECEITA



25%

2020-25 RECEITA CAGR

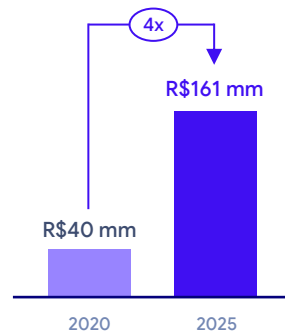
EBITDA AJUSTADO



21%

2020-25 EBITDA AJUSTADO CAGR

LUCRO LÍQUIDO



32%

2020-25 LUCRO LÍQUIDO CAGR

DIVIDENDOS

R\$467 MM

Distribuído desde o IPO
(incl. recompra). 55% dos
recursos líquidos do IPO

NO IPO

Captação líquida de R\$850
milhões no IPO (líquida dos
dividendos pagos à Otello em
2021).

e a estratégia do negócio evoluiu

70%

DA RECEITA LÍQUIDA⁽¹⁾

vieram de Pagamentos + SaaS
no 2T26⁽¹⁾

NO IPO

Pagamentos ainda não era uma
linha de receita. Começou com a
M4U, adquirida em novembro de
2021.

R\$3,9 B

DE TPV NO 2T26⁽²⁾

2.6x de TPV do 2Q22

NO IPO

TPV ainda não era uma métrica
reportada

5

VERTICAIS ATENDIDAS⁽³⁾

Telecom, utilities, educação,
saúde e marketplaces &
ecossistemas

NO IPO

Uma: telecom, e apenas como
canal de distribuição

16 de 20

MAIORES EMPRESAS DE
SERVIÇOS RECORRENTES
DO BRASIL⁽⁴⁾

NO IPO

Apenas clientes de telecom

NOTAS: (1) Pagamentos (49,3%) mais SaaS (20,3%) da receita líquida consolidada no 2T26, base reportada, incluindo Paytime. (2) TPV de Pagamentos Digitais. Run-rate anualizado do 2T26 de R\$15,6 bi versus R\$6,0 bi no ano fiscal de 2022, primeiro ano completo com a M4U consolidada — CAGR de 27%. Base reportada, incluindo Paytime a partir de dezembro de 2025. (3) Verticais com go-to-market dedicado. (4) Considera apenas players privados nos segmentos selecionados, excluindo empresas estatais, com base em informações públicas disponíveis.

Múltiplas aquisições Uma só plataforma.

Cada aquisição somou um setor ou uma capacidade — nunca um negócio separado.

- **M4U (2021)**
O motor de pagamentos, em escala de telecom
- **Tiixa (2021)**
A presença na América Latina
- **7aZ (2023)**
O segmento de ISPs e seu software de cobrança
- **Agenda Edu (2023)**
A vertical de educação, conquistada via SaaS
- **Wave (2024)**
A camada de experiência do cliente
- **Paytime (2025)**
A porta de entrada para ecossistemas B2B2B



O negócio mudou mais rápido que a narrativa.

De

Múltiplas marcas, múltiplas histórias

Um portfólio que os investidores precisavam decifrar

Valorizados pelo que fomos

Para

- ✓ **Uma empresa, uma narrativa**
Uma história que o mercado consegue repetir
- ✓ **Uma arquitetura que se explica**
Organizada e simplificada
- ✓ **Posicionados pelo que somos**
A história agora reflete o P&L



Transformando pagamentos em vantagem competitiva

Digitalização ponta a ponta das jornadas de pagamento de contas

Especialização Setorial

Especializados em segmentos de serviços recorrentes e ecossistemas

- ✓ Telecom
- ✓ Utilities
- ✓ Educação
- ✓ Saúde
- ✓ Marketplaces & Ecossistemas

Pagamentos que falam a língua de cada setor. As regras, a forma de cobrar, a definição de sucesso de cada um.

Pagamentos Inteligentes

Toda a complexidade dos métodos de pagamento, simplificada e orquestrada

- ✓ Todos os métodos de pagamento
- ✓ Orquestração de pagamentos
- ✓ Gestão de recorrência
- ✓ Flexibilidade de provedores

Mais simples para quem cobra, mais simples para quem paga.

Jornada Completa

Muito além da integração: a experiência completa, do canal de cobrança aos sistemas internos

- ✓ Omnichannel
SaaS para o usuário final
- ✓ Pagamentos
Captura, aprovação, retentativa
- ✓ Pós-pagamento
Liquidação e reconciliação em tempo real
- ✓ Integração Nativa
SaaS de Backoffice: ERPs, CRMs e cobrança

Da conta que chega ao serviço liberado. Uma jornada ponta a ponta otimizada.

Plataforma Nativa em IA

IA embarcada, pronta para a era dos agentes

- ✓ Hiperpersonalização
- ✓ Conversão e recuperação
- ✓ Previsão
- ✓ Pagamentos agênticos

Pagamentos que aprendem a cada transação.

Transformando pagamentos
em vantagem competitiva

Atualização de Negócios

Novos Clientes & Inovação de Produto

02

Novos grandes grupos educacionais entre nossos clientes



Holding educacional líder no Brasil com ensino híbrido e EAD digital, operando marcas de ensino superior como Uniasselvi e UniCesumar

TPV Anual R\$

+2,3 B

Estudantes

+900 k



Importante instituição de ensino superior em São Paulo, adquirida pela Ânima Educação em julho de 2026 como parte da expansão do seu ecossistema de educação privada.

TPV Anual R\$

+290 MM

Estudantes

+50 k

Aegea escolhe a Bemobi para digitalizar suas jornadas de pagamento de contas



Uma das maiores operadoras de água do Brasil, a Aegea atende mais de 5 milhões de conexões ativas de água em 15 estados. Junto com a Sabesp, a Bemobi agora atende as duas maiores empresas privadas de água do país.¹

TPV Anual³ R\$

+16 B

Conexões ativas de água¹

+5 MM

Nova grande empresa de saúde entre nossos clientes



Principal administradora de benefícios de saúde do Brasil, especializada em planos de saúde coletivos por adesão e corporativos.

TPV Anual R\$

~10 B

Beneficiários

+800 k

ENTRANDO EM UMA NOVA VERTICAL

APSA: destravando a vertical de condomínios



Importante empresa brasileira de gestão patrimonial e plataforma digital que administra processos administrativos, financeiros e operacionais de edifícios residenciais e comerciais urbanos

TPV Anual R\$

+1,2 B

Unidades

+100 k

Segmento de Condomínios¹

TPV Anual R\$

+190 B

Units

+13 MM

Expandindo nossa base de clientes nas principais verticais

16 das 20 maiores empresas de serviços recorrentes do Brasil¹ são clientes Bemobi para soluções de SaaS & Pagamentos

Telecom

7 / 10

maiores operadoras móveis e provedores de internet do Brasil

Utilities

8 / 10

maiores empresas de energia e saneamento do Brasil

Educação

2 / 5 Educação Básica

2 / 7 Educação Superior

Saúde

2 / 5

maiores empresas de saúde e seguros do Brasil

Conquistas
2T26

aegea

vitru^{*} **FMU**
EDUCAÇÃO COMPLEXO EDUCACIONAL

 **quali**
corp

 **TIM**  **Claro**

 **vivo**  **nio**

 **Algar**  **unifique**

 **telcel**  **vero**

+ 175 clientes

 **energisa**  **sabesp**

 **NEOENERGIA**  **equatorial**
ENERGIA

 **enel**  **COPEL**  **Light**

Chile

 **enel**  **CHILQUINTA**
distribución

YDUQS  **inspira**
SUA DE INOVAÇÃO

 **salta**  **FAPESP**
FUND. DE AMPARO À PESQ.

 **grau**
TÉCNICO

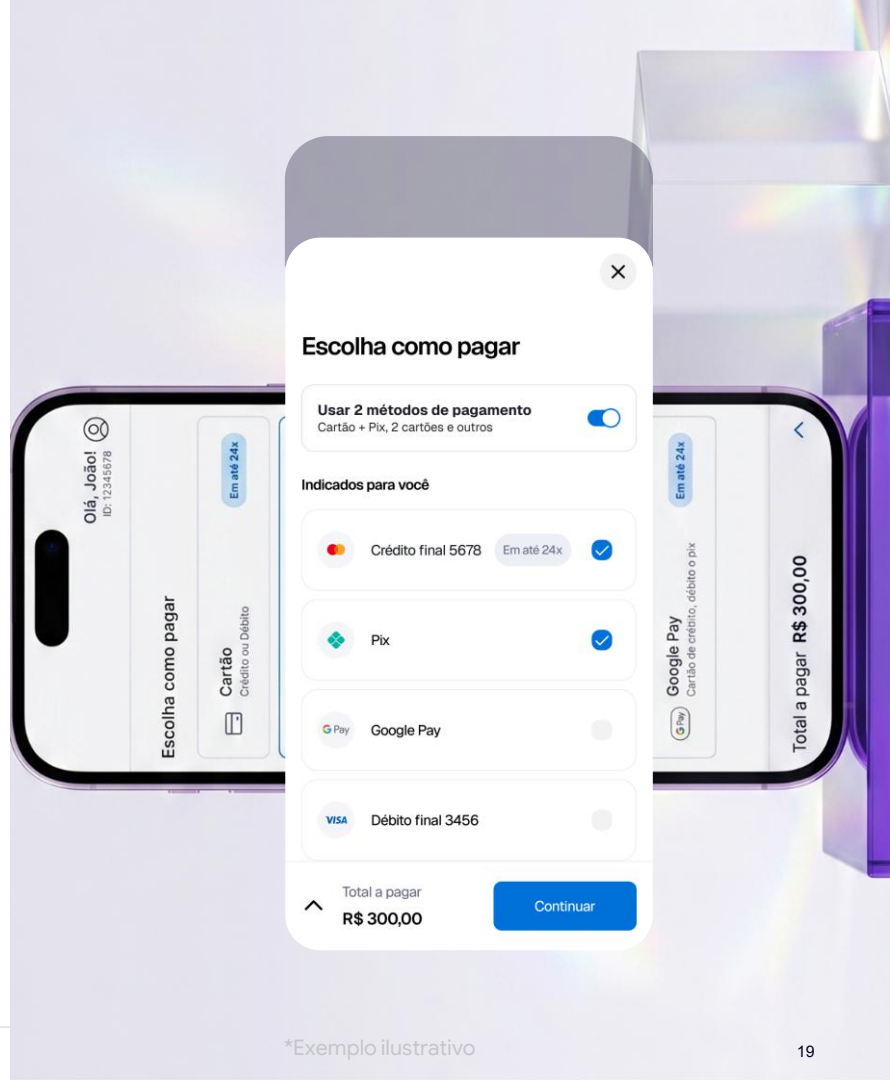
+ 480 clientes

 **Hapvida**

 **Unimed**

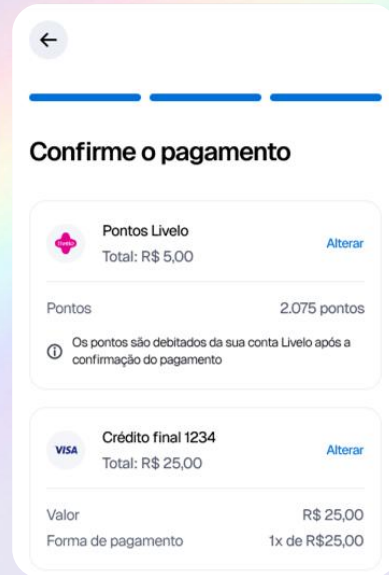
Combinação de Métodos de Pagamento

- ✓ Uma única conta paga com dois ou mais métodos de pagamento em uma única transação
- ✓ Elimina falhas recorrentes de cobrança causadas por limitações do método de pagamento, como saldo insuficiente ou limites de gasto.
- ✓ Impacto direto na conversão e na arrecadação de caixa
- ✓ Uma capacidade que os gateways globais não oferecem no Brasil: a amplitude de métodos de pagamento e a possibilidade de combiná-los em uma única transação



Livelo: pontos de fidelidade se tornam uma forma de pagar a conta

- ✓ Bemobi e Livelo se unem para transformar pontos de fidelidade em método de pagamento para contas essenciais recorrentes
- ✓ Nativo dentro do Smart Checkout: sem redirecionamento, sem tela separada. Os pontos aparecem como mais um método na mesma jornada
- ✓ Uma nova alavanca para conversão e retenção
- ✓ Disponível para a base de clientes através da mesma integração



Destques Financeiros

Continuidade do momento de forte crescimento

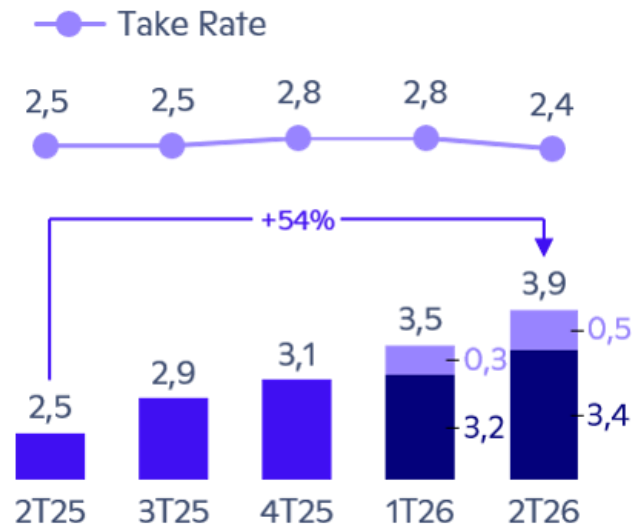
03

TPV atingiu R\$3,9 bilhões, alta de 54% YoY

Pagamentos Digitais

TPV R\$ B

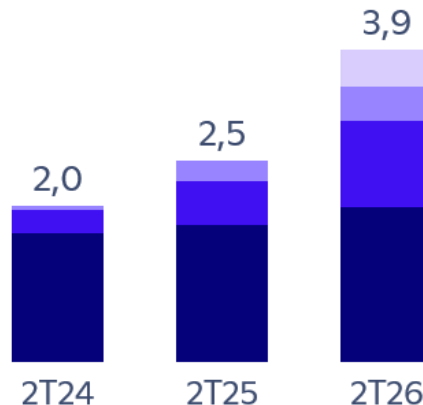
Marketplaces & Ecossistemas



Evolução do Mix de TPV por Vertical

R\$ B

Telecom (Operadoras & ISP's) Utilities
Educação e Saúde Marketplaces & Ecossistemas



Receita FXN

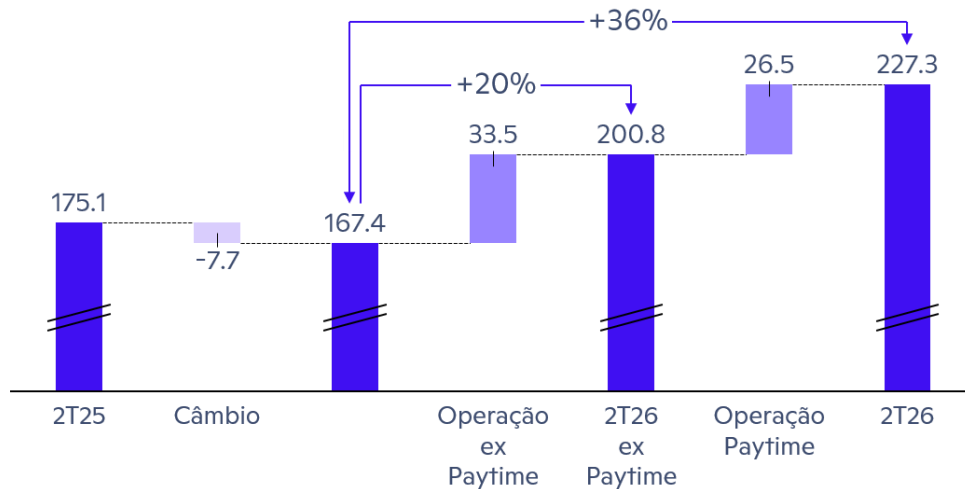
20% YoY
Orgânico

36% YoY
com Paytime

Excluindo o impacto da variação cambial, a receita líquida da Bemobi cresceu 20% no ano. Com a Paytime, o crescimento foi de 36% no ano no 2T26

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

Receita FXN 2T26 vs 2T25 (R\$ MM)



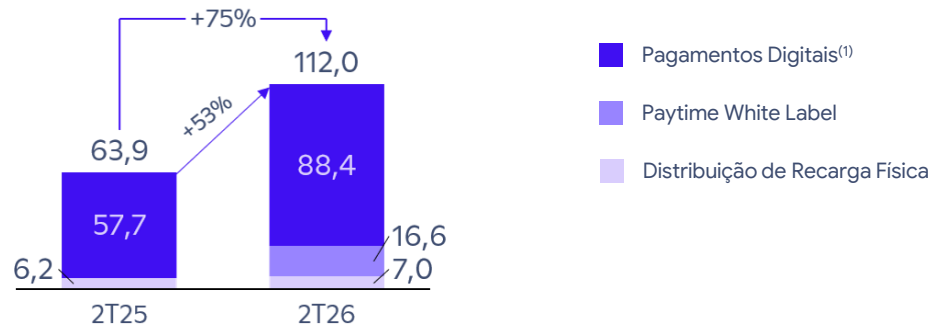
Receita Líquida

15% YoY
Orgânico

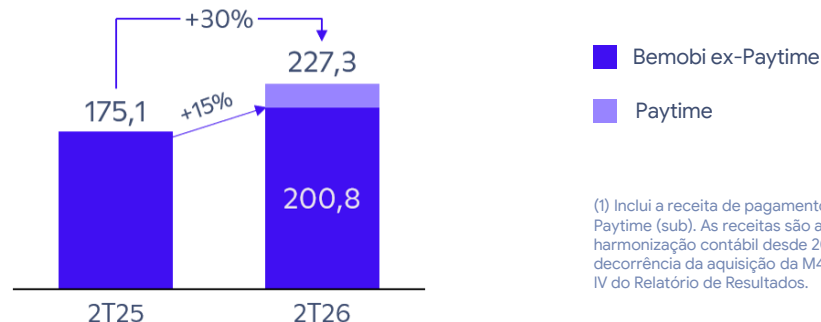
30% YoY
com Paytime

A receita líquida cresceu 15% no ano em termos orgânicos, liderada por pagamentos (+34%, ou +36% em pagamentos digitais) e SaaS (+21%). Com a Paytime, a receita líquida subiu 30% no ano, sendo +75% no ano em pagamentos (+53% em pagamentos digitais)

Receita Líquida de Pagamentos (R\$ MM)



Receita Líquida Consolidada (R\$ MM)

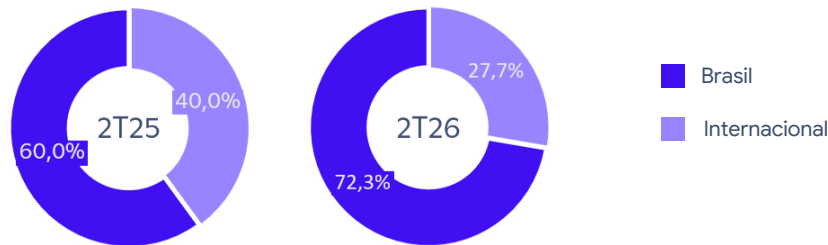


⁽¹⁾ Inclui a receita de pagamentos digitais da Paytime (sub). As receitas são ajustadas pela harmonização contábil desde 2021, em decorrência da aquisição da M4U. Ver anexo IV do Relatório de Resultados.

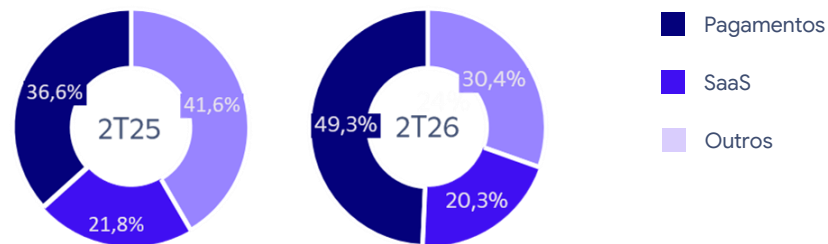
Composição da Receita

Com a Paytime, Pagamentos e SaaS responderam por quase 70% das receitas da Bemobi no 2T26.

Composição por Região Receita Líquida (%)



Composição por Negócio Receita Líquida (%)



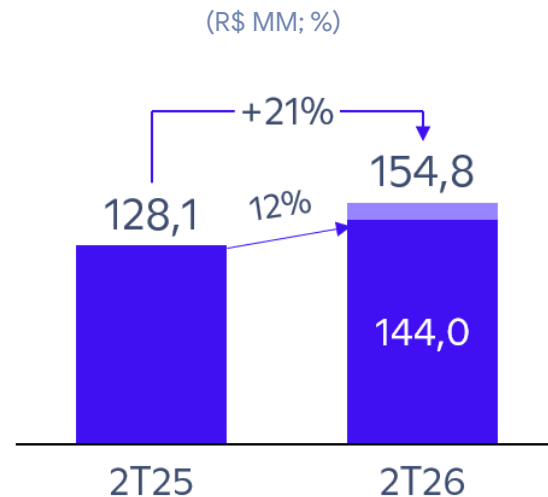
Margem Bruta

12% YoY
Orgânico

21% YoY
com Paytime

Lucro Bruto cresceu 12% no ano organicamente (ou +21% incluindo a Paytime), refletindo o crescimento das vendas

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



73,2% Margem 68,1%

– Margem ex Paytime 71,7%

■ Bemobi ex-Paytime

■ Paytime

OPEX

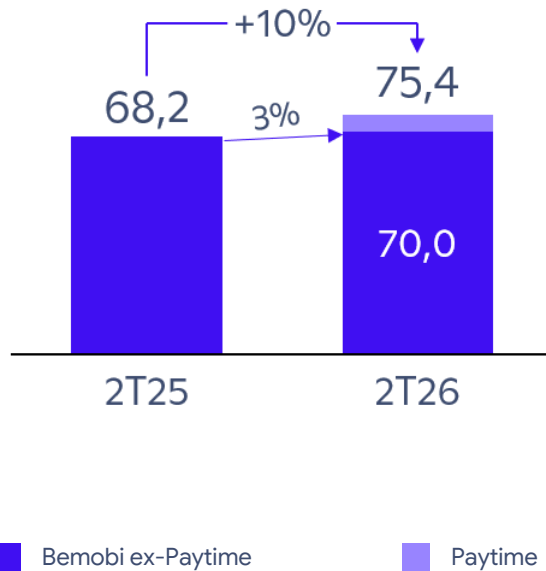
3% YoY
Orgânico

10% YoY
com Paytime

OPEX Ajustado cresceu 3% no ano (ou +10% incluindo a Paytime), com o controle rígido de despesas compensando os investimentos em quadro de pessoal e tecnologia realizados no segundo semestre de 2025

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

(R\$ MM; %)



EBITDA Ajustado

24% YoY
Orgânico

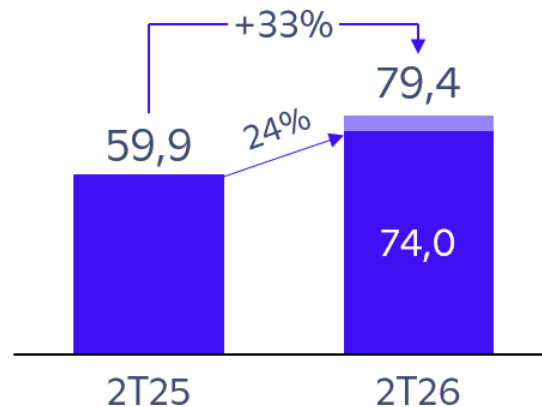
33% YoY
com Paytime

O crescimento do EBITDA ajustado manteve um ritmo sólido de expansão de +24% em relação ao ano anterior, com uma ampliação de 270 bps.

Incluindo a Paytime, o EBITDA ajustado cresceu 33%, com uma ampliação da margem de 70 bps, apesar da menor rentabilidade da Paytime em comparação com a da 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

(R\$ MM; %)



34,2% Margem **34,9%**

— Margem ex Paytime **36,8%**

 Bemobi ex-Paytime

 Paytime

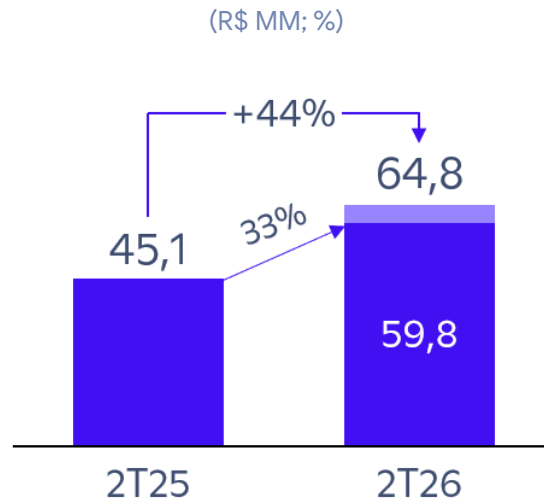
EBITDA-Capex

33% YoY
Organic

44% YoY
with Paytime

O EBITDA-Capex cresceu 33% a/a, em termos orgânicos, impulsionado pelo aumento de 24% no EBITDA ajustado e por um Capex praticamente estável (R\$ 14,1 milhões), resultando em uma conversão de caixa de 81,5%. Incluindo a Paytime, o EBITDA-Capex registrou um salto de 44% a/a

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



75,3% Cash Conv. **81,5%**

— Cash Conv. ex Paytime **80,9%**

■ Bemobi ex-Paytime

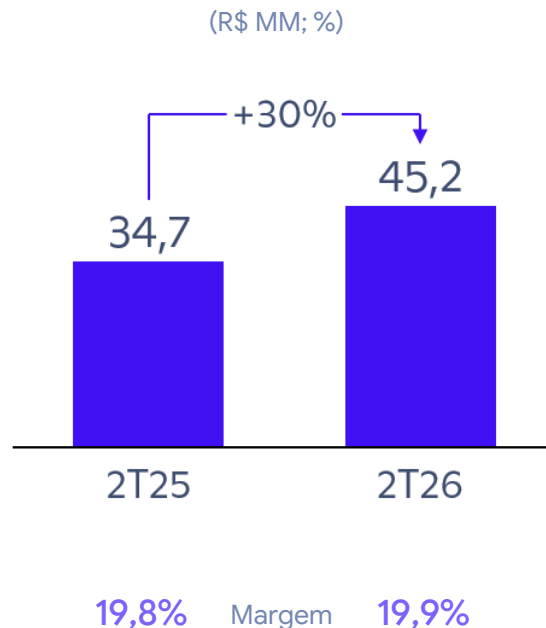
■ Paytime

Lucro Líquido Ajustado

30% YoY

O Lucro Líquido Ajustado cresceu 30% no ano, impulsionado pelo aumento dos resultados operacionais e pelo pagamento de juros sobre capital próprio, parcialmente compensado pelo menor resultado financeiro (principalmente devido à menor posição de caixa após os dividendos pagos em 2025 e a aquisição da Paytime)

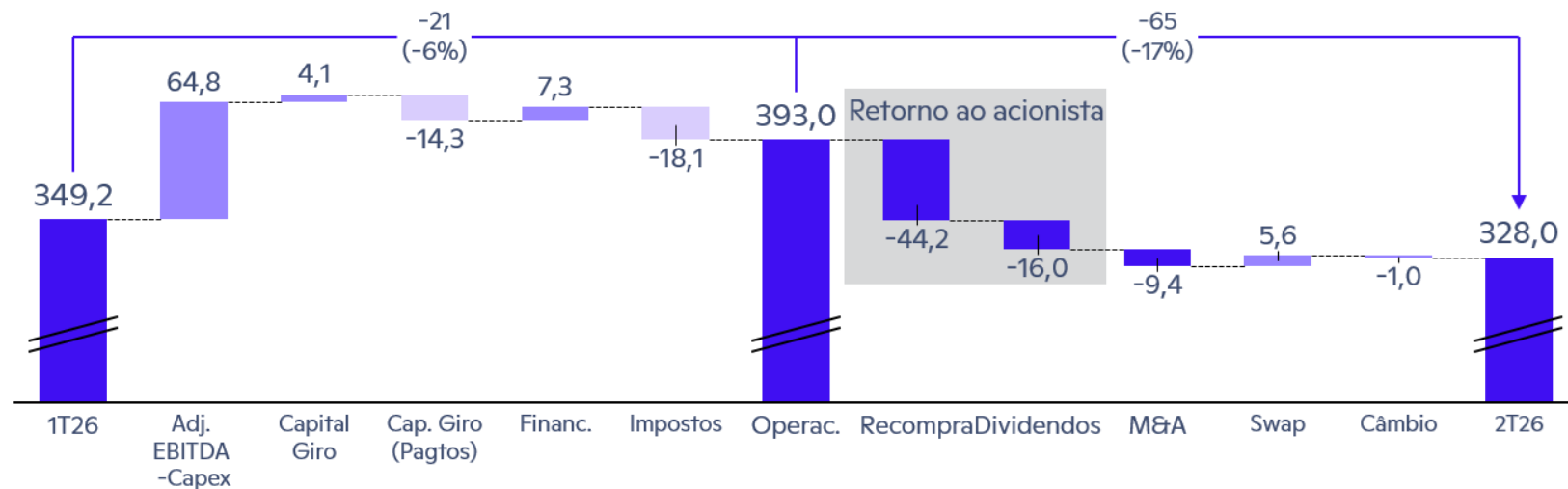
O Lucro Líquido inclui os ajustes relacionados à harmonização de resultados da M4U desde 2021. Ver anexo IV do Relatório de Resultados. O Lucro Líquido Ajustado exclui despesas não recorrentes com reestruturação, custos de novas aquisições, o plano de incentivo de longo prazo para executivos da Bemobi,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



Variação da Posição de Caixa

O fluxo de caixa das operações foi positivo em R\$44 milhões, impulsionado pelo sólido EBITDA menos capex, combinado a um consumo controlado de capital de giro. O fluxo de caixa livre foi negativo em R\$21 milhões, principalmente devido à recompra de ações de R\$44 milhões (que reduziu materialmente a operação de swap de ações) e a R\$16 milhões pagos em juros sobre capital próprio

2T26 vs 1T26(R\$ MM; %)



Considerações Finais – 2T26

- **Forte crescimento orgânico:** A receita cresceu 20% YoY organicamente (FXN), liderada por Pagamentos (+34%) e SaaS (+21%). Incluindo a Paytime, a receita aumentou 36% (FXN), com Pagamentos e SaaS representando 70% da receita da Bemobi.
- **Crescimento lucrativo e geração de caixa:** O EBITDA Ajustado cresceu 24% YoY organicamente, com uma expansão de margem de 270 bps, apesar dos investimentos para capturar futuras oportunidades de crescimento. O EBITDA Ajustado menos Capex aumentou 33%, levando a conversão de caixa para acima de 80%.
- **Execução focada em verticais:** O TPV aumentou 36% YoY organicamente. Aegea, Qualicorp, Vitru e FMU passaram a integrar nossa base de clientes, enquanto a APSA marcou nossa entrada na vertical de gestão de condomínios.
- **Inovação e posicionamento estratégico:** A Bemobi se tornou a primeira plataforma independente de pagamento de contas a combinar múltiplos métodos de pagamento em uma única transação, incluindo pontos de fidelidade Liveló. Nossa nova marca consolida a bem-sucedida transformação da Bemobi em uma empresa especializada em pagamentos.

Transformando pagamentos em vantagem competitiva



ri.bemobi.com.br ↗

Earnings Release Presentation

2Q26 Results

August 12, 2026

ri.bemobi.com.br ↗



Agenda

01 Strategy Update - Bemobi Transformation

02 Business Update - New Clients and Product
Innovation

03 Financial Highlights - Continued Strong Momentum

Strategy Update

Bemobi Transformation

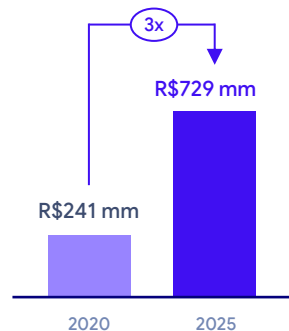
01

From a company
with payments
to a payments
company



The numbers moved

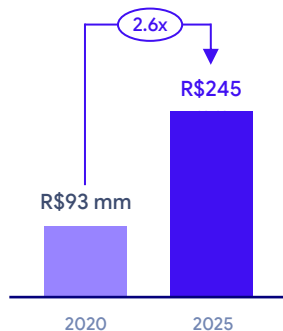
NET REVENUE



25%

2020-25 NET REVENUE CAGR

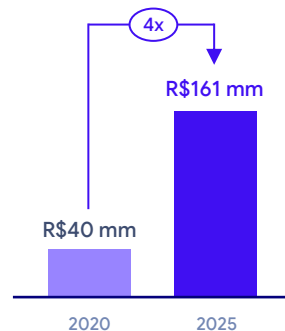
ADJ. EBITDA



21%

2020-25 ADJ. EBITDA CAGR

NET INCOME



32%

2020-25 NET INCOME CAGR

DIVIDENDS

R\$467 MM

Distributed since the IPO,
including share buyback.
55% of net IPO proceeds

AT THE IPO

Net IPO proceeds of R\$850
million (net of Otello dividends
paid in 2021).

and the business moved with them

70%

OF NET REVENUE⁽¹⁾

came from Payments + SaaS
in 2Q26⁽¹⁾

AT THE IPO

Payments was not yet a revenue
line. It began with M4U, closed in
November 2021.

R\$3.9 B

OF TPV IN 2Q26⁽²⁾

2.6× the TPV of 2Q22

AT THE IPO

TPV was not yet a reported
metric

5

VERTICALS SERVED⁽³⁾

Telecom, utilities, education,
healthcare, and marketplaces &
ecosystems

AT THE IPO

One: telecom, and only as a
distribution channel

16 of 20

LARGEST RECURRING
SERVICE COMPANIES IN
BRAZIL⁽⁴⁾

AT THE IPO

Only telecom clients

NOTES: (1) Payments (49.3%) plus SaaS (20.3%) of consolidated net revenue in 2Q26, reported basis, including Paytime. (2) Digital Payments TPV. 2Q26 annualised run-rate of R\$15.6bn versus R\$6.0bn in FY2022, the first full year with M4U consolidated — a 27% CAGR. Reported basis, including Paytime from 1Q26. (3) Verticals with a dedicated go-to-market. (4) Considers only privately-owned players on the selected segments, excluding state-owned companies, based on public information available.

Multiple acquisitions. One platform.

Each deal added a sector or a capability,
never a separate business.

- **M4U (2021)**
The payments engine, at telecom scale
- **Tiixa (2021)**
The Latin American footprint
- **7aZ (2023)**
The ISP segment, and its billing software
- **Agenda Edu (2023)**
The education vertical, won through SaaS
- **Wave (2024)**
The customer-experience layer
- **Paytime (2025)**
The door into B2B2B ecosystems



The business changed faster than the story.

From

Multiple brands, multiple stories

A portfolio investors had to decode

Valued for what we were

To

✓ One company, one narrative
One story the market can repeat

✓ An architecture that explains itself
Organized and simplified

✓ Positioned for what we are
The story now matches the P&L



Turning payments into competitive advantage

End-to-end digitalization of bill payment journeys

Sector Specialization

Specialized in recurring services segments and ecosystems

- ✓ Telecom
- ✓ Utilities
- ✓ Education
- ✓ Healthcare
- ✓ Marketplaces & Ecosystems

Payments that speak each sector's language. Their regulations, their way of billing, their definition of success.

Intelligent Payments

All the complexity of payment methods, simplified and orchestrated

- ✓ Every payment method
- ✓ Payment orchestration
- ✓ Recurrence management
- ✓ Provider flexibility

Simpler for those who charge, simpler for those who pay.

Complete Journey

Far beyond integration, the full experience, from the billing channel to internal systems

- ✓ Omnichannel
SaaS for the end user
- ✓ Payments
Capture, approval, retry
- ✓ Post-payment
Real-time settlement, reconciliation
- ✓ Native Integration
SaaS Backoffice: ERPs, CRMs and billing

From the bill that arrives to the service unlocked. An end-to-end optimized journey.

AI-Native Platform

Embedded AI, ready for the era of agents

- ✓ Hyper-personalization
- ✓ Conversion and recovery
- ✓ Prediction
- ✓ Agentic payments

Payments that learn with every transaction.

Transformando pagamentos
em vantagem competitiva

Business Update

New Clients & Product Innovation

02

EXPANDING OUR POSITIONING IN EDUCATION

New major educational groups among our clients



Leading educational holding group in Brazil that provides hybrid and digital distance learning, operating major post-secondary brands like Uniasselvi and UniCesumar

Annual TPV R\$

+2.3 B

Students

+900 k



Major higher education institution in São Paulo, Brazil, acquired by Ânima Educação in July 2026 as part of its private education ecosystem expansion.

Annual TPV R\$

+290 MM

Students

+50 k

Aegea selects Bemobi to digitalize its bill payment journeys



One of Brazil's largest water operators, Aegea serves more than 5 million active water connections across 15 states. Together with Sabesp, Bemobi now serves both of the country's largest privately operated water companies.¹

Annual TPV³ R\$

+16 B

Active water connections¹

+5 MM

¹ Source: SINISA 2024, active water connections, aggregated across Aegea's operating companies.² Privately operated water companies; excludes state-controlled operators. Sabesp classified as private following its 2024 privatisation ³ Annual TPV = direct operating revenue from water users (SINISA 2024).

New major healthcare company



Brazil's leading healthcare benefits administrator,
specializing in collective affinity and corporate health plans.

Annual TPV R\$

~10 B

Beneficiaries¹

+800 k

ENTERING A NEW VERTICAL

APSA: Unlocking the condominiums vertical



Major Brazilian property management company and digital platform that handles administrative, financial, and operational processes for urban residential and commercial buildings

Annual TPV R\$

+1.2 B

Units

+100 k

Condominiums Segment¹

Annual TPV R\$

+190 B

Units

+13 MM

Expanding our client footprint across key verticals

16 of the 20 largest recurring service companies in Brazil¹ are Bemobi clients for SaaS & Payment solutions

Telecom

7 / 10

largest MNOs and ISPs in Brazil

Utilities

8 / 10

largest Utilities in Brazil

Education

2 / 5 Basic Education

2 / 7 Higher Education

Healthcare

2 / 5

largest Healthcare and Insurance companies in Brazil

2Q26
Achievements

aegea

vitru **FMU**
EDUCAÇÃO COMPLEXO EDUCACIONAL

quali
corp

TIM **Claro**

vivo **nio**

Algar **unifique**

telcel **vero**

+ 175 clients

energisa **sabesp**

NEOENERGIA **equatorial**

enel **COPEL** **Light**

Chile

enel **CHILQUINTA**
distribuição

YDUQS **inspira**

salta **FATIA**

grau
TÉCNICO

+ 480 clients

Hapvida

Unimed

Payment Method Combination



A single bill settled with two or more payment methods in one transaction



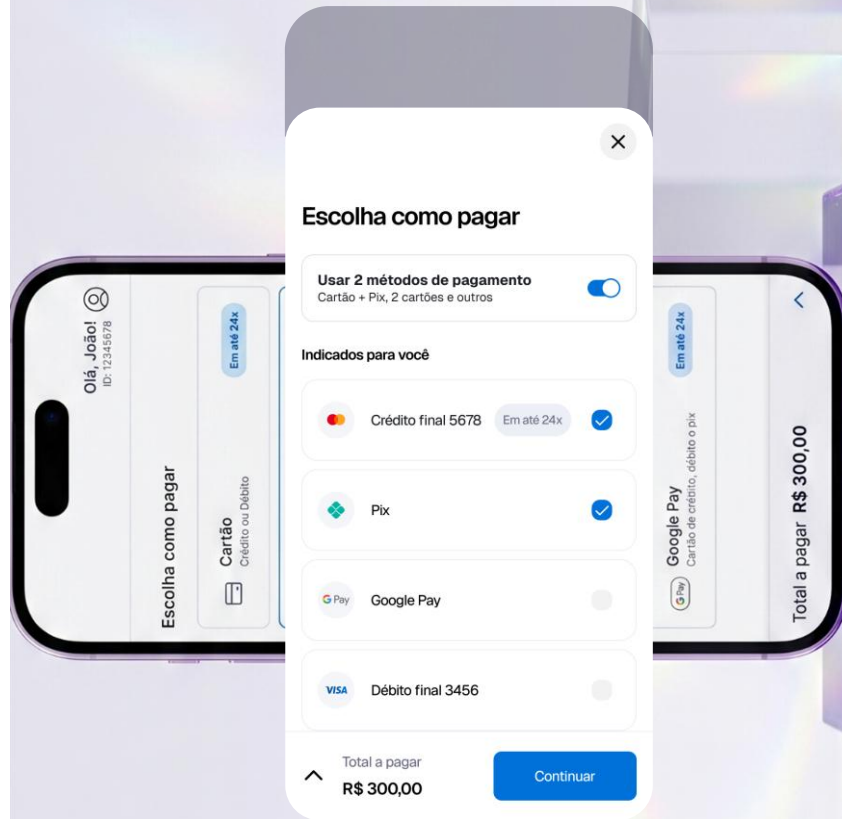
Eliminates recurring billing failures caused by payment method limitations, such as insufficient funds or spending caps.



Direct impact on conversion and cash collection

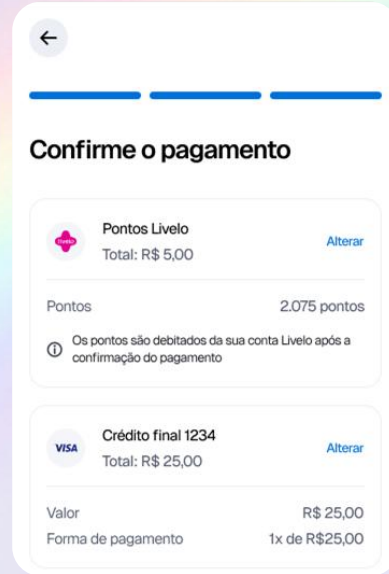


A capability global gateways don't offer in Brazil: breadth of payment methods and the ability to combine them in a single transaction



Livelo: Loyalty points become a way to pay bills

- ✓ Bemobi and Livelo partner to turn loyalty points into a payment method for essential recurring bills
- ✓ Native inside Smart Checkout: no redirect, no separate screen. Points show up as one more method in the same journey
- ✓ A new lever for conversion and retention
- ✓ Available to the client base through the same integration



*Illustrative example

Financial Highlights

Continued Strong Momentum

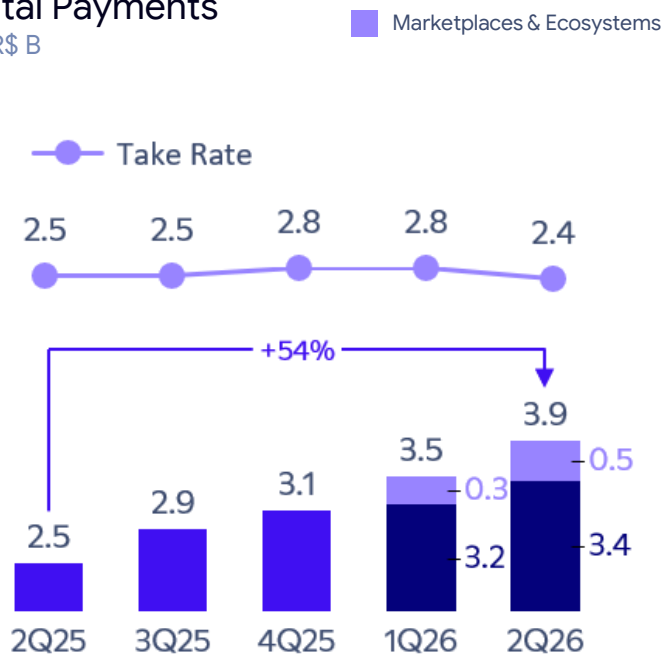
03

Digital Payments accelerating with increasing diversification

TPV reached R\$3.9 billion, up 54% YoY

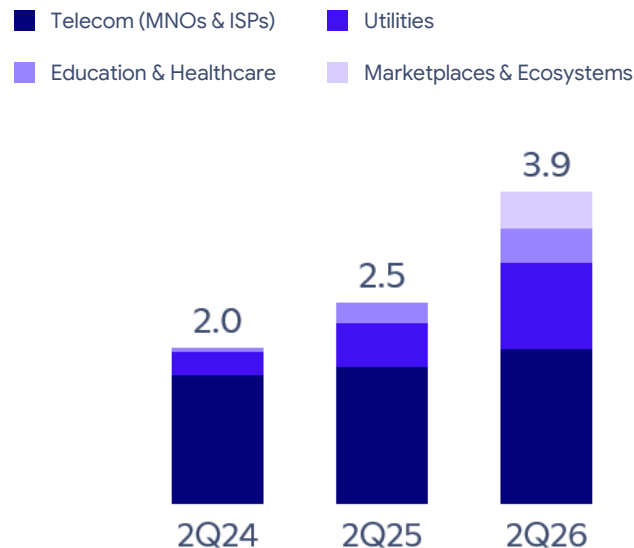
Digital Payments

TPV R\$ B



Evolution of TPV Mix by Vertical

R\$ B



FXN Revenue

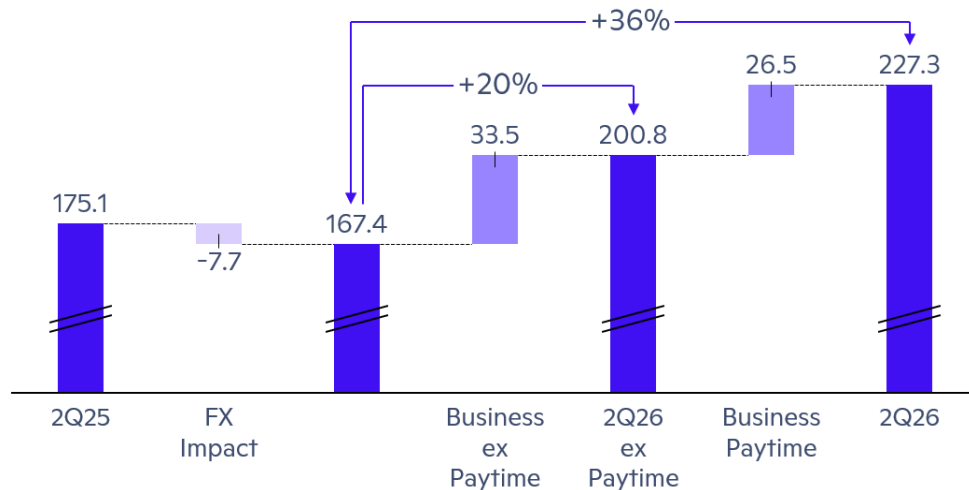
20% YoY
Organic

36% YoY
with Paytime

Excluding the impact of currency variation, Bemobi's net revenue increased 20% YoY. With Paytime, the growth was 36% YoY in 2Q26

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

FXN revenue 2Q26 vs 2Q25 (R\$ MM)

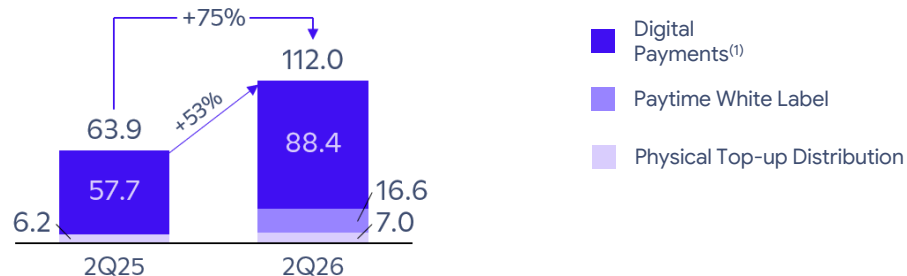


Net Revenue

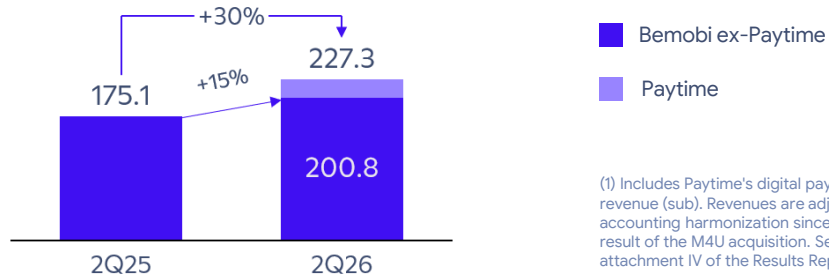
15% YoY Organic
30% YoY with Paytime

Despite FX headwinds, Net revenue grew 15% YoY on organic terms, led by payments (+34%, or +36% in digital payments) and SaaS (+21%). With Paytime, net revenue was 30% up YoY, being +75% YoY in payments (+53% in digital payments)

Payments Net Revenue (R\$ MM)



Consolidated Net Revenue (R\$ MM)

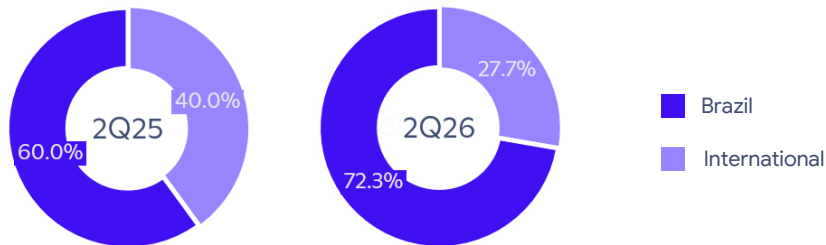


(1) Includes Paytime's digital payments revenue (sub). Revenues are adjusted by the accounting harmonization since 2021, as result of the M4U acquisition. See attachment IV of the Results Report.

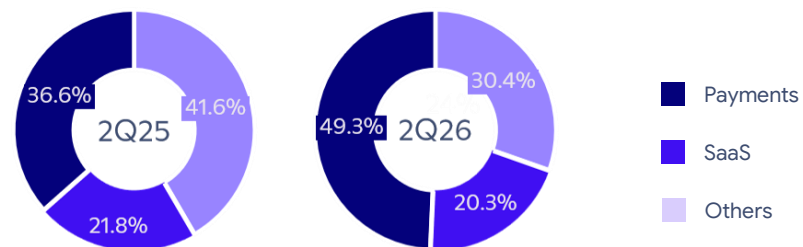
Revenue Breakdown

With Paytime, Payments and SaaS responded for nearly 70% of Bemobi's revenues in 2Q26.

Breakdown per Region Net Revenues (%)



Breakdown per Business Net Revenues (%)



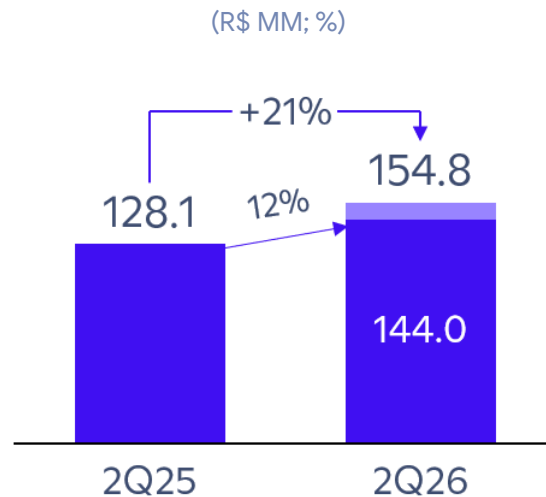
Gross Margin

12% YoY
Organic

21% YoY
with Paytime

Gross Profit up 12% YoY organically (or +21% 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.



73.2% Margin 68.1%

– Margin ex Paytime 71.7%

■ Bemobi ex-Paytime

■ Paytime

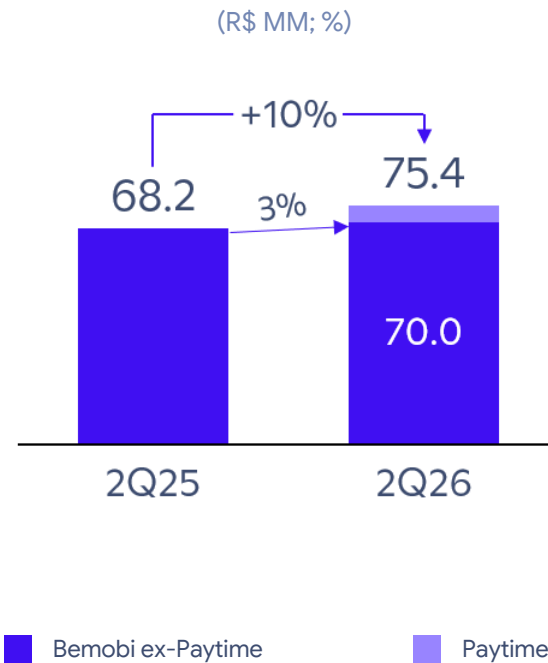
OPEX

3% YoY
Organic

10% YoY
with Paytime

Adjusted OPEX increased by 3% YoY (or +10% including Paytime), with the tight lid on expenses offsetting the investments in headcount and technology executed during the second semester of 2025

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



Adjusted EBITDA

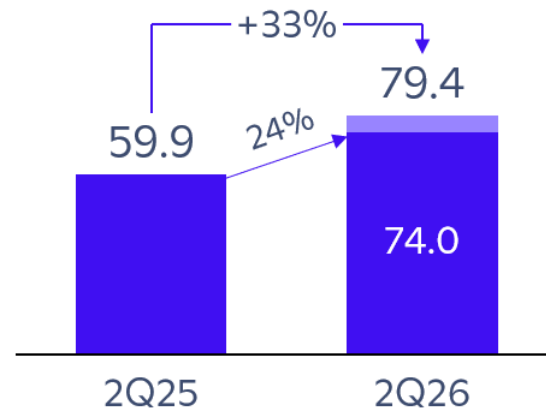
24% YoY
Organic

33% YoY
with Paytime

Adjusted EBITDA growth maintained a solid expansion pace of +24% YoY, with a 270-bp expansion. Including Paytime, adjusted EBITDA grew 33%, with a margin expansion of 70 bps, despite Paytime's lower profitability compared to Bemobi's

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

(R\$ MM; %)



34.2% Margin **34.9%**

— Margin ex Paytime **36.8%**

 Bemobi ex-Paytime

 Paytime

EBITDA-Capex

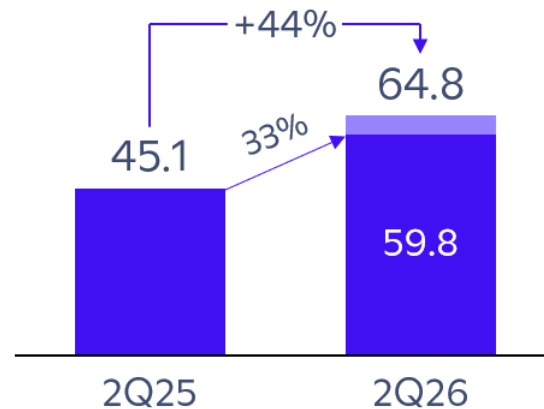
33% YoY
Organic

44% YoY
with Paytime

EBITDA-Capex increased 33% YoY organically, driven by the 24% YoY adjusted EBITDA expansion and flattish Capex (R\$14.1 million), for a cash conversion of 81.5%. Including Paytime, EBITDA-Capex jumped 44% YoY.

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

(R\$ MM; %)



75.3% Cash Conv. **81.5%**

— Cash Conv. ex Paytime **80.9%**

■ Bemobi ex-Paytime

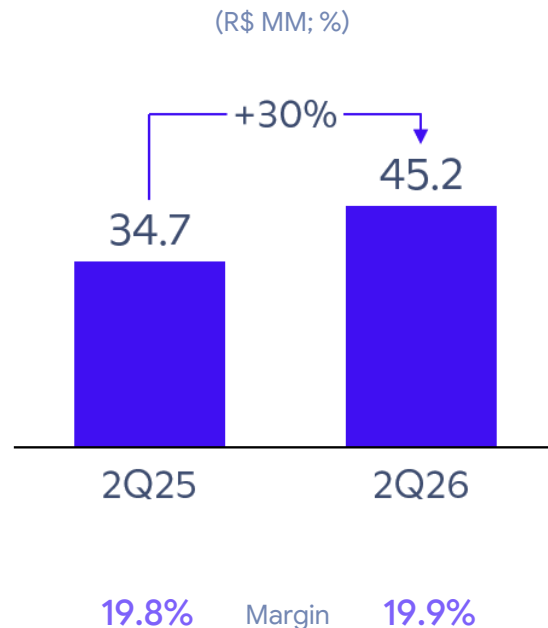
■ Paytime

Adjusted Net Income

30% YoY

Adjusted net income up 30% YoY, driven by the increase in operating results and payment of interest on equity, partly offset by the lower financial result (mainly due to the lower cash position after the dividends paid in 2025 and the acquisition of Paytime)

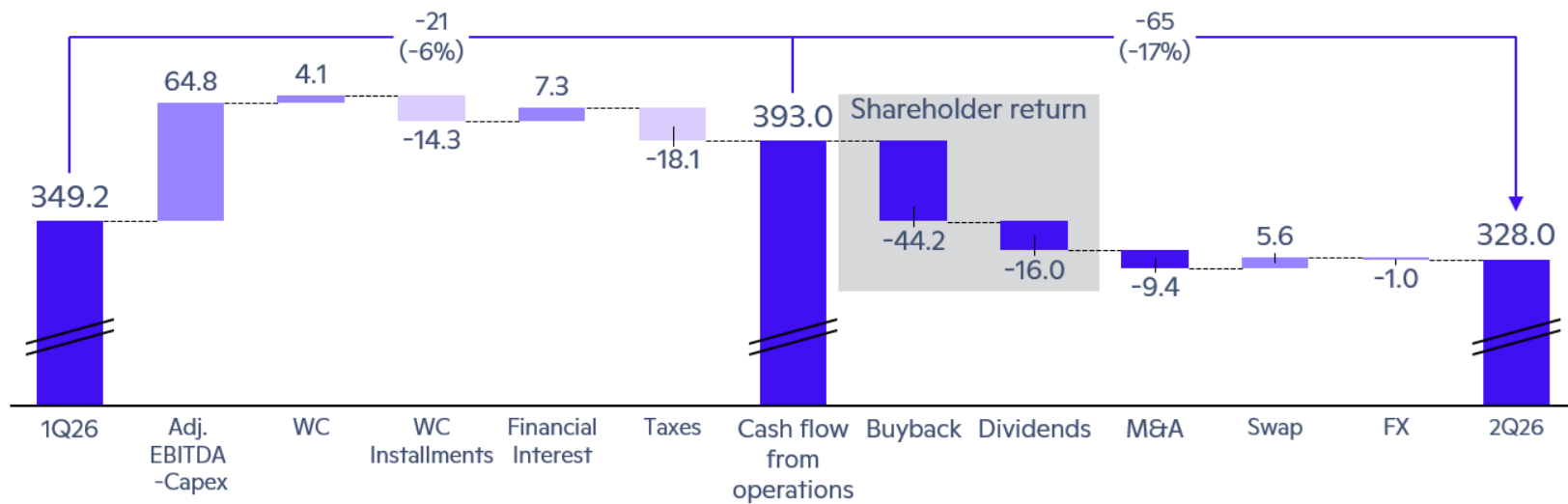
Net Income includes the adjustments related to M4U results harmonization since 2021. See attachment IV of the Results Report. Adjusted Net Income excludes non-recurring expenses with restructuring, costs of new acquisitions, the long-term incentive plan for Bemobi executives, the amortization of intangible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



Cash Position change

Cash flow from operations was R\$44 million positive, driven by solid EBITDA less capex, combined with a controlled working capital consumption. Free cash flow was negative in R\$21 million, mainly due to the R\$44 million share buyback (materially reducing the equity swap operation) and R\$16 million paid in interest on equity.

2Q26 vs 1Q26 (R\$ MM; %)



Closing Remarks – 2Q26

- **Strong organic growth:** Revenue grew 20% YoY organically (FXN), led by Payments (+34%) and SaaS (+21%). Including Paytime, revenue increased 36%, with Payments and SaaS accounting for 70% of Bemobi's revenue.
- **Profitable growth and cash generation:** Adjusted EBITDA grew 24% YoY organically, with a 270-bp margin expansion, despite investments to capture future growth opportunities. Adjusted EBITDA less Capex increased 33%, driving cash conversion above 80%.
- **Focused vertical execution:** TPV increased 36% YoY organically. Aegea, Qualicorp, Vitru and FMU joined our client base, while APSA marked our entry into the condominium management vertical.
- **Innovation and strategic positioning:** Bemobi became the first independent bill payment platform to combine multiple payment methods in a single transaction, including Liveloyalty points. Our new brand consolidates Bemobi's successful transformation into a specialized payments company.

Turning payments into competitive advantage



ri.bemobi.com.br ↗