BEMOBI

Relatório de Resultados

3T26 Resultados Trimestrais

CONTATO
ri@bemobi.com.br

SITE
ri.bemobi.com.br

12 DE NOVEMBRO DE 2026

Teleconferência em português com tradução simultânea para inglês

10h00 Brasília • 8h00 Nova York
Replay disponível no site de RI

DESTAQUES DO TRIMESTRE

- Receita líquida cresceu 31% a/a para R$245 milhões, ou 32% excluindo efeito da variação cambial (FXN). Organicamente (excluindo Paytime), **a receita líquida cresceu 15% a/a (17% a/a FXN), completando dez trimestres consecutivos de crescimento duplo-dígito anual.**
- **Pagamentos e SaaS continuam a puxar o crescimento,** expandindo 73% a/a (34% a/a organicamente) e 14% a/a, respectivamente. Alinhado com nosso direcionamento estratégico, **o binômio Pagamentos + SaaS atingiu mais de 70% da receita (+9,8 p.p. a/a)**.
- EBITDA ajustado registrou crescimento de 38% a/a, para R$87 milhões, com expansão de 2,0 p.p. na margem para 35,4%. **Organicamente, o EBITDA ajustado cresceu 27% a/a, com expansão de 3,3 p.p**.
- **O EBITDA ajustado - Capex expandiu 47% a/a para R$70 milhões (+33% a/a organicamente), com conversão de caixa de 80,6% (79,5%)**.
- **Lucro líquido ajustado cresceu 20% a/a para R$51 milhões**, resultado do forte crescimento do lucro operacional, parcialmente compensado pelo menor resultado financeiro em função da menor posição de caixa líquido.
- **Cruzeiro do Sul e Afya, novos clientes no setor de educação superior**, reforçam nosso *right-to-win* em pagamentos recorrentes de serviços essenciais.
- **Inovação e produtos.** Destacamos a evolução da gestão de recorrência automática, com novas funcionalidades para cartão de crédito, cartão de débito e pix automático, e o Passkey, solução de autenticação e segurança para as transações implementada em conjunto com as bandeiras.
- **Pagamento de R$16 milhões em juros sobre o capital próprio (JCP), equivalente a R$0,19 por ação**. As ações BMOB3 negociam ex-JCP em 18 de novembro e o pagamento ocorre em 30 de novembro.

Principais Indicadores Financeiros[1]

(em R$ MM)	3T26	3T25	% var.	9M26	9M25	% var.
Receita Líquida[1]	245,3	187,5	30,8 %	694,6	529,6	31,2 %
Lucro Bruto Ajustado[1]	167,1	138,4	20,7 %	473,4	387,5	22,2 %
Mg Bruta %	68,1 %	73,8 %	-5,7 p.p.	68,2 %	73,2 %	-5,0 p.p.
EBITDA Ajust.[1]	86,8	62,7	38,4 %	240,9	179,1	34,5 %
Mg EBITDA %	35,4 %	33,4 %	+2,0 p.p.	34,7 %	33,8 %	+0,9 p.p.
Lucro Líquido Ajustado[1]	51,0	42,5	20,1%	133,6	108,0	23,6 %
Mg Líquida Ajustada %	20,8 %	22,7 %	-1,9 p.p.	19,2 %	20,4 %	-1,2 p.p.
EBITDA Ajustado - Capex[1]	69,9	47,5	47,2 %	196,1	135,8	44,4 %
Conversão de Caixa %	80,6 %	75,7 %	+4,9 p.p.	81,4 %	75,8 %	+5,6 p.p.

(1) Todos os comentários deste documento fazem referência às informações financeiras harmonizadas (em função da incorporação da M4U), exceto quando mencionado em contrário. A reconciliação entre as informações financeiras harmonizadas e as informações financeiras entregues à CVM podem ser encontradas no Anexo IV deste documento.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Neste 3T26, a Bemobi chega ao seu **décimo trimestre consecutivo de crescimento anual de receita superior a dois dígitos**, um histórico consistente que reflete a assertividade do nosso posicionamento estratégico e a qualidade da nossa execução. Quando consideramos (apenas) nossa presença nos setores que atuamos, entretanto, notamos que ainda há muito potencial a ser explorado. A conquista recente de novos clientes, reforçada neste trimestre por nomes importantes em educação superior como **Cruzeiro do Sul e Afya**, comprova nosso *right-to-win* em pagamentos digitais para serviços recorrentes e amplia a visibilidade da contínua materialização desse potencial em crescimento nos próximos anos. Adicionalmente, continuamos atentos a novas frentes em que nossas soluções possam transformar pagamentos em vantagem competitiva para nossos clientes, abrindo assim novos mercados para crescimento futuro.

A receita líquida cresceu 31% a/a (+32% sem a variação cambial, ou FXN), mais uma vez resultando da combinação de sólido crescimento orgânico (+15% a/a, ou 17% a/a FXN) e pela contribuição da Paytime. O TPV manteve sua trajetória de crescimento acelerado, expandindo 58% a/a, com destaque para os 41% a/a de crescimento orgânico e sua contínua diversificação setorial, neste trimestre contando com a contribuição integral de Hapvida. Como consequência, a vertical de pagamentos cresceu 73% a/a (34% a/a organicamente), seguida por SaaS (+14% a/a), levando a combinação de pagamentos e SaaS para pouco mais de 70% da receita líquida.

O EBITDA ajustado subiu 38% a/a, resultando em uma expansão de 2,0 p.p. na margem. Uma vez mais vale destacar o crescimento orgânico de 27% neste indicador, que representou uma expansão de 3,3 p.p. na margem para 36,7%, à medida que o crescimento sustentável de receita dilui os investimentos realizados pela companhia no segundo semestre de 2025. **O EBITDA ajustado menos capex cresceu notáveis 47% a/a (33% a/a organicamente)**, representando uma conversão de 81% do EBITDA ajustado, o que reflete a "dupla alavancagem operacional" do nosso modelo de negócio.

O lucro líquido ajustado expandiu 20% a/a, impulsionado pelo crescimento do lucro operacional e parcialmente compensado pela menor posição de caixa líquido, em função da distribuição extraordinária de dividendos em 2025. Ainda assim, nossa posição de caixa continua sólida (R$319 milhões ao final do 3T26), montante que nos permite continuar explorando oportunidades de M&A complementares e garantir a distribuição de 100% do lucro líquido de 2026. Nesse sentido, anunciamos ontem a distribuição de R$16 milhões em juros sobre o capital próprio (JCP), em adição às distribuições feitas em maio e em agosto.

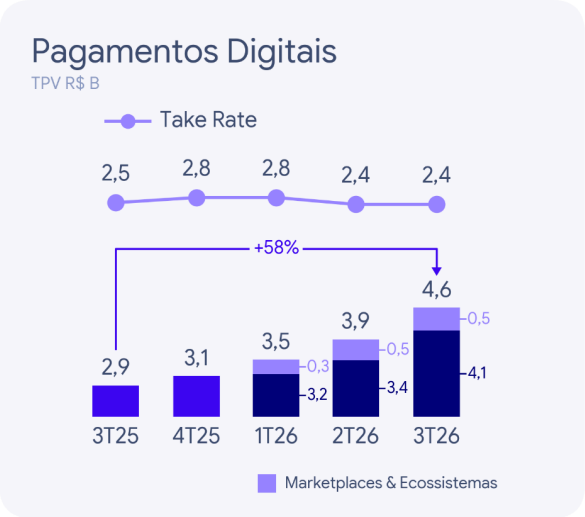
Entre os destaques de inovação e produto do período estão duas novidades. A primeira é a evolução da **Gestão de Recorrência Automática** com novas funcionalidades para ampliar a adesão e a conversão em múltiplas trilhas de pagamento. A segunda é o **Payment Passkey**, solução de segurança e autenticação de transações desenvolvida em conjunto com as bandeiras como alternativa ao 3DS. As duas frentes reforçam a previsibilidade de receita das empresas parceiras e tornam a experiência de pagamento mais fluida e segura para os consumidores.

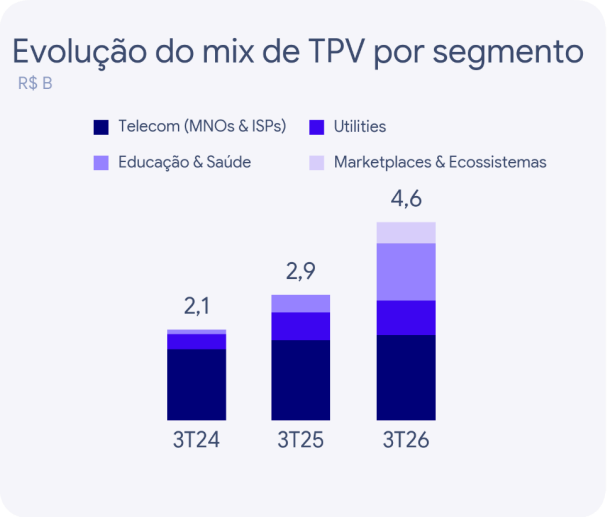
Agradecemos aos nossos colaboradores, clientes, fornecedores e acionistas por nos acompanhar nessa jornada de digitalização de pagamentos e atendimento das grandes indústrias de serviços recorrentes.

Pedro Ripper
CEO da Bemobi Mobile Tech S.A.

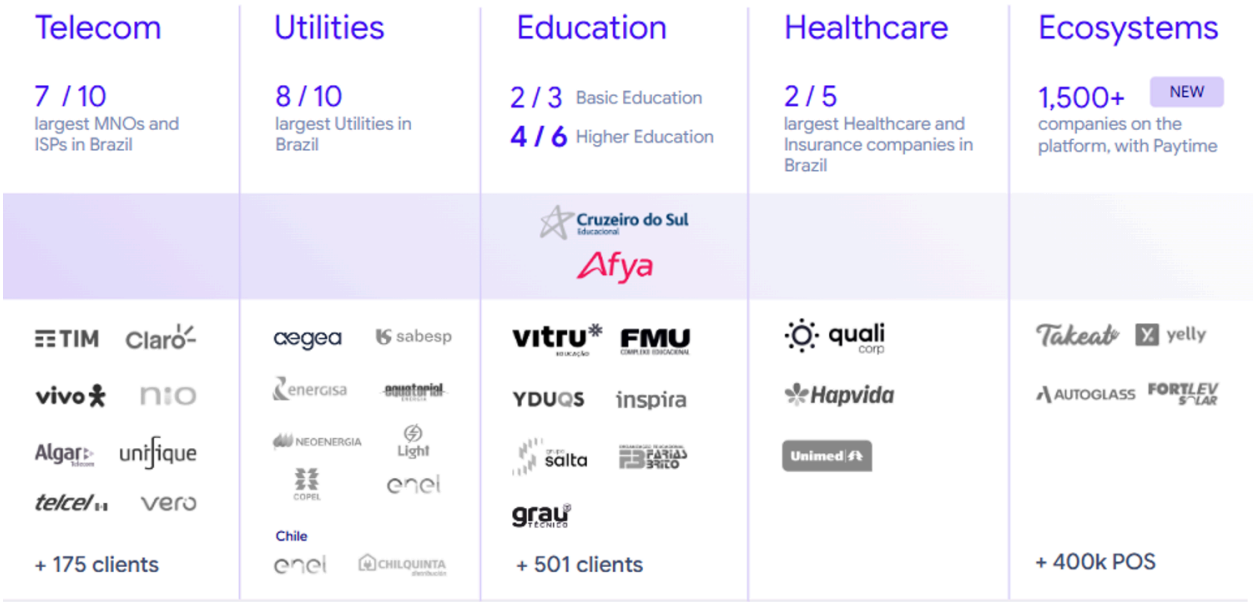
ATUALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

No 3T26, o volume total de pagamentos (TPV) da Bemobi cresceu 58% a/a, alcançando a marca de R$4,6 bilhões, resultando do (i) crescimento contínuo dentro de todos os setores de atuação, (ii) amadurecimento das iniciativas recentes nos setores de *utilities* (distribuição de energia elétrica e saneamento), educação e saúde, esta última reforçada pela entrada da Hapvida e (iii) aquisição da Paytime (redes e ecossistemas). **A diversificação do TPV é prova inequívoca da assertividade da nossa estratégia e do valor agregado das nossas soluções**. Já a estabilidade sequencial do *take rate* em patamar inferior ao de 2025 decorre do menor *take rate* da Paytime[1] e da entrada da Hapvida, cujo mix de transações está bastante concentrado em pix.





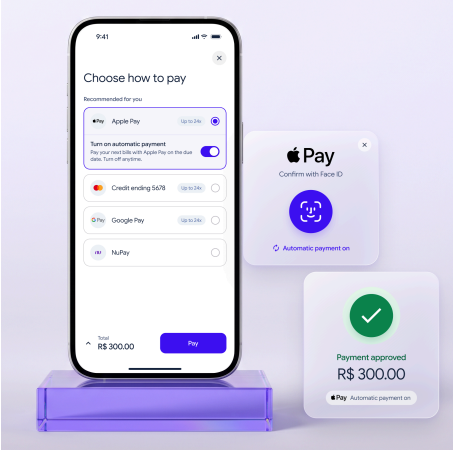
No 3T26, ampliamos nossa atuação no segmento de educação superior, com a entrada de **Cruzeiro do Sul e Afya.** Assim, a Bemobi passa a atender 5 grupos no setor, sendo 4 destes pertencentes ao grupo dos 6 maiores.



(1) O *take rate* da Paytime, para fins de comparabilidade com o *take rate* da Bemobi, exclui a receita do segmento White Label (R$18,3 milhões no 3T26), cujo TPV não está contabilizado na figura acima.

ATUALIZAÇÃO DE PRODUTO

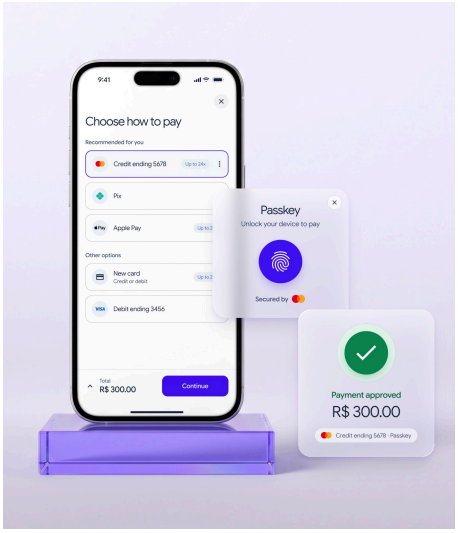
01. Gestão de recorrência automática: mais adesão e conversão em múltiplas trilhas



Neste trimestre, a Bemobi avançou na gestão de recorrência automática, capacidade central para setores em que a conta chega todo mês, como telecom, utilities, educação e saúde. A solução opera em múltiplas trilhas (cartão de crédito, cartão de débito e pix automático) e ganhou novas funcionalidades para ampliar a adesão à recorrência automática e maximizar a conversão, com mais facilidade para o consumidor e mais previsibilidade para as empresas. Entre as novidades:

- **Adesão via carteiras digitais:** a recorrência pode ser ativada por Apple Pay, Google Pay, Click to Pay e NuPay, sem necessidade de cadastrar o número do cartão, o que reduz etapas e amplia a adesão.
- **Orquestração das cinco jornadas do pix automático:** a Bemobi opera todas as jornadas de adesão ao pix automático, inclusive via Open Finance, integradas a estratégias omnicanal, permitindo que cada empresa adote a abordagem mais adequada ao perfil de sua base.
- **Nova trilha de débito:** a recorrência passa a aceitar cartão de débito, integrado às carteiras digitais, e estende o pagamento automático a clientes que estavam fora da base de cartão de crédito.
- **Jornada de recuperação via WhatsApp:** cobranças do pix automático não efetivadas passam a contar com uma jornada de fallback no WhatsApp, canal que o cliente já utiliza, para recuperar receita que antes seria perdida.

02. Payment Passkey: autenticação biométrica como alternativa ao 3DS



A Bemobi implementou, em conjunto com as bandeiras, mais uma solução de autenticação e segurança para as transações: o Passkey, já disponível com a Mastercard. Oferecido além do 3DS, o Passkey se posiciona como uma alternativa robusta a esse padrão e substitui senhas, CVV e códigos enviados por SMS pela biometria do próprio dispositivo do consumidor, no momento da transação. Com menos etapas para concluir o pagamento, a solução reduz o abandono e eleva as taxas de aprovação, com impacto direto sobre a conversão e a arrecadação. Como as transações passam a ser autenticadas e o dado biométrico não sai do dispositivo do cliente, o Passkey também reduz a exposição a fraudes e chargebacks.

INDICADORES OPERACIONAIS

A Companhia atua a partir de um modelo B2B2C, oferecendo soluções aos nossos parceiros que, por sua vez, provêm a oferta destes serviços aos seus clientes. Dessa forma, os indicadores operacionais retratados nesta seção representam métricas de uso/consumo de nossas soluções disponibilizadas a partir de nossos parceiros.

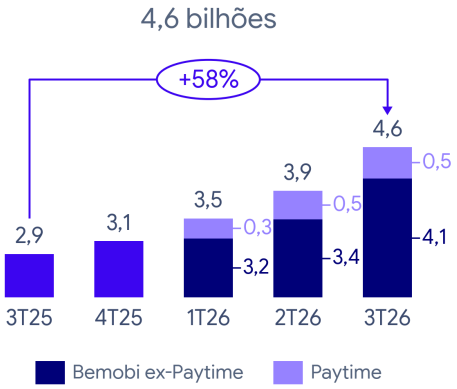
Volume Financeiro de Pagamentos (TPV)

Volume financeiro, incluindo recarga digital e pagamentos digitais

- Crescimento de 58% a/a para R$4,6 bilhões. O crescimento orgânico foi de 41% a/a.
- Os principais vetores de crescimento orgânico, na comparação anual, foram:

  (i) aceleração nos clientes recentes, com destaque para o segmento de educação e saúde; e

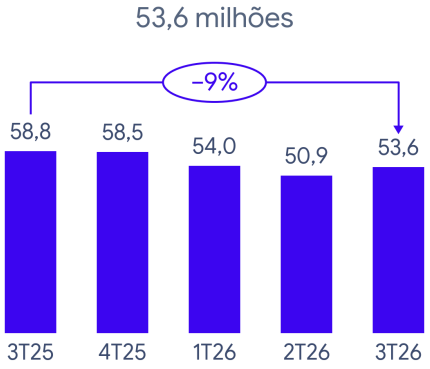
  (ii) continuidade do aumento de penetração em parceiros mais antigos. Desta forma, o TPV da Bemobi segue em diversificação, com os segmentos mais recentes (*utilities*, educação e saúde) ganhando representatividade.



Transações de Microfinanças

Número de transações de microfinanças incluindo adiantamento de saldo/voz/dados e *Credit Score*

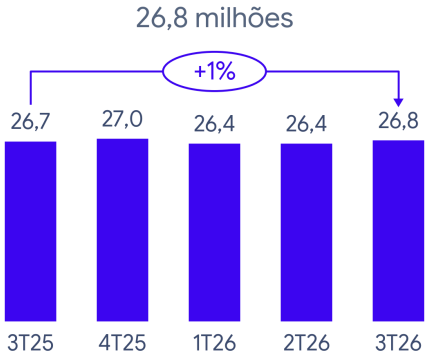
- A recuperação no volume de transações frente ao trimestre anterior reflete a entrada de um novo cliente de microcrédito (antecipação de saldo e recarga) na operação internacional, somada ao contínuo crescimento das transações de *Credit Score* (México e Colômbia).
- A receita desta vertical ficou praticamente estável na comparação anual, enquanto na comparação trimestral o aumento da receita reflete o crescimento do volume de transações, mantendo o ticket médio estável.



Base de Assinaturas

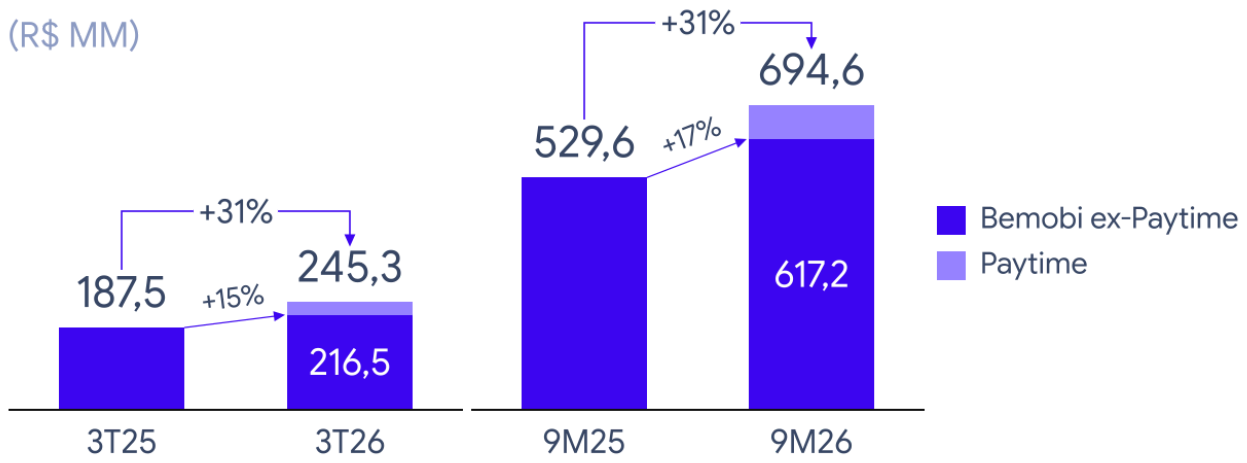
Média de assinaturas ativas de aplicativos pagas pelo usuário

- O volume de assinaturas teve crescimento sequencial em função do aumento da base de usuários nas operações internacionais (puxado por países como Paquistão, Egito, Bangladesh e Nigéria), parcialmente compensando um desempenho mais tímido junto às operadoras no Brasil e alguns países em LatAm.



INDICADORES FINANCEIROS

Receita Líquida Ajustada



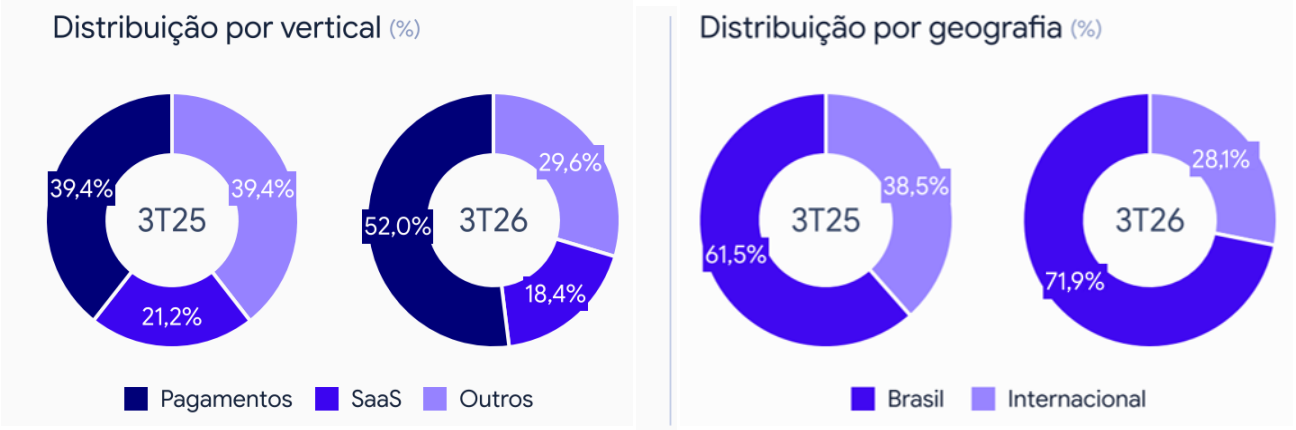
A receita líquida ajustada expandiu 31% a/a, para R$245,3 milhões, ou 32% excluindo o efeito da variação cambial (FXN). O crescimento orgânico (excluindo a Paytime, consolidada desde o 1T26) foi de 15%, para R$216,5 milhões, ou 17% FXN. Na visão por verticais, a receita se comportou da seguinte maneira:

01. **Pagamentos digitais cresceu 73% a/a**, mantendo o forte ritmo de crescimento orgânico dos trimestres anteriores (+34% a/a, em linha com o crescimento de TPV comentado na seção anterior), combinada com a adição da Paytime (100% alocada na vertical de pagamentos).

02. **SaaS registrou crescimento de 14% a/a**, resultado do aumento das licenças ativas em nossos clientes de educação básica e ISPs, bem como de receitas oriundas de *setup* da plataforma tecnológica de atendimento ao cliente, associadas às soluções da Wave Tech e Grace IA.

03. **Outros negócios** registraram queda de 2% a/a, porém praticamente estáveis na visão FXN.

Como resultado, na visão de nosso portfólio de soluções, as receitas de pagamentos digitais tiveram incremento de 12,6 p.p., para 52,0% da receita. Em linha com a nossa estratégia apresentada no último Bemobi Day, a combinação entre pagamentos e SaaS atingiu 70,4% e deve continuar a se expandir em relação às demais. Como essas receitas ainda estão bastante concentradas no mercado local, a receita no Brasil aumentou 10,4 p.p. para 71,9%.



Custo dos Serviços Prestados Ajustado

A linha de custos de serviços prestados ajustado em nosso negócio é composta pelos:

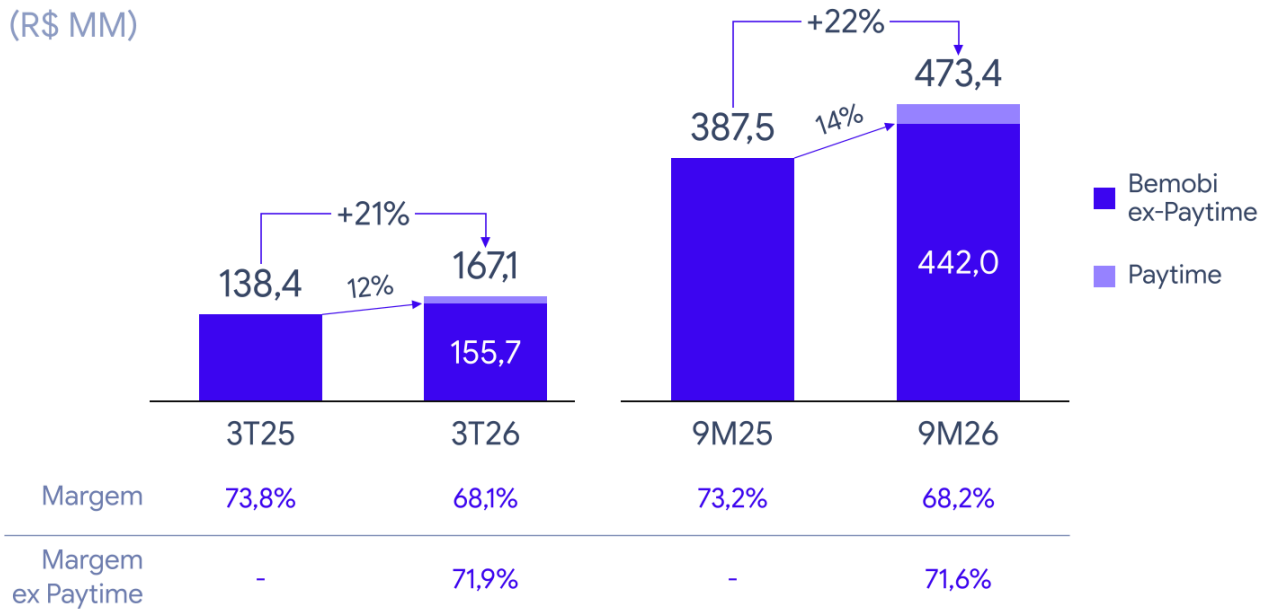
i. Investimentos em marketing para promoção e divulgação de nossas soluções através de parceiros líderes no mundo de mídias digitais e de aplicativos;

ii. Valores de licenciamento de uso devido aos desenvolvedores dos aplicativos e jogos no formato de compartilhamento da receita (*revenue-share*);

iii. Custos relacionados ao processamento e arrecadação da solução de pagamentos digitais, incluindo, mas não se limitando a, MDR junto à adquirente, processamento de pix, antecipação de recebíveis, dentre outros; além de (iv) outros custos com vendas.

Neste 3T26 o custo dos serviços prestados foi de R$78,1 milhões, um aumento de 59% em relação ao 3T25, em função principalmente de maiores custos decorrentes da forte expansão da receita de pagamentos e da consolidação da Paytime. Em termos orgânicos, essa linha avançou 24% a/a.

Lucro Bruto Ajustado



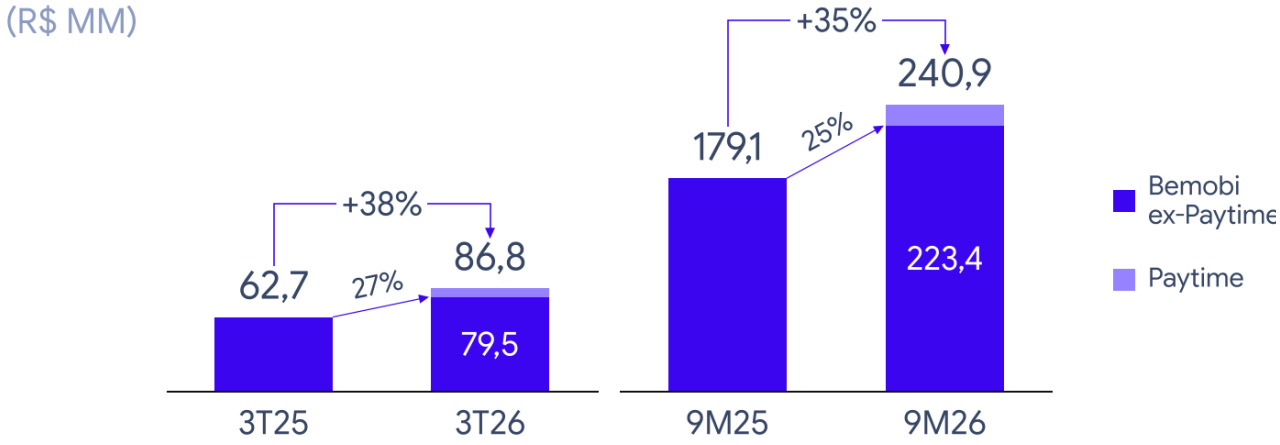
	3T25	3T26	9M25	9M26
Margem	73,8%	68,1%	73,2%	68,2%
Margem ex Paytime	-	71,9%	-	71,6%

Como resultado, o lucro bruto ajustado atingiu R$167,1 milhões no trimestre, um avanço de 21% em relação ao 3T25. Excluindo a Paytime, o lucro bruto ajustado expandiu 12% a/a, para R$156 milhões. A queda na margem reflete a menor rentabilidade da operação da Paytime e sua estrutura de custos que difere da estrutura da Bemobi.

Despesa Operacional Ajustada

As despesas operacionais ajustadas somaram R$80,3 milhões no 3T26, um aumento de 6% em relação ao 3T25, que decorre basicamente dos mesmos efeitos que impactaram os trimestres anteriores (ainda que em menor variação na base anual), além da consolidação da Paytime. Em termos orgânicos, o aumento foi de apenas 1% na comparação anual, decorrente da diluição dos investimentos realizados no segundo semestre de 2025 relacionados ao reforço do quadro de colaboradores (principalmente associado às soluções de pagamentos e SaaS), associado à diminuição na composição de provisão para devedores duvidosos.

EBITDA Ajustado



	3T25	3T26	9M25	9M26
Margem	33,4%	35,4%	33,8%	34,7%
Margem ex Paytime	-	36,7%	-	36,2%

O EBITDA ajustado totalizou R$86,8 milhões neste trimestre, uma expansão de 38% quando comparado ao 3T25. O crescimento orgânico foi de 27% a/a, registrando uma expansão de 3,3 p.p. na margem. A margem EBITDA ajustada segue a trajetória de alavancagem operacional positiva, tendência que faz parte do nosso modelo de negócio (mas que não ocorre necessariamente de maneira linear ao longo do tempo), ao passo em que a rentabilidade da Paytime também tem potencial de expansão em função dos ganhos de escala da operação.

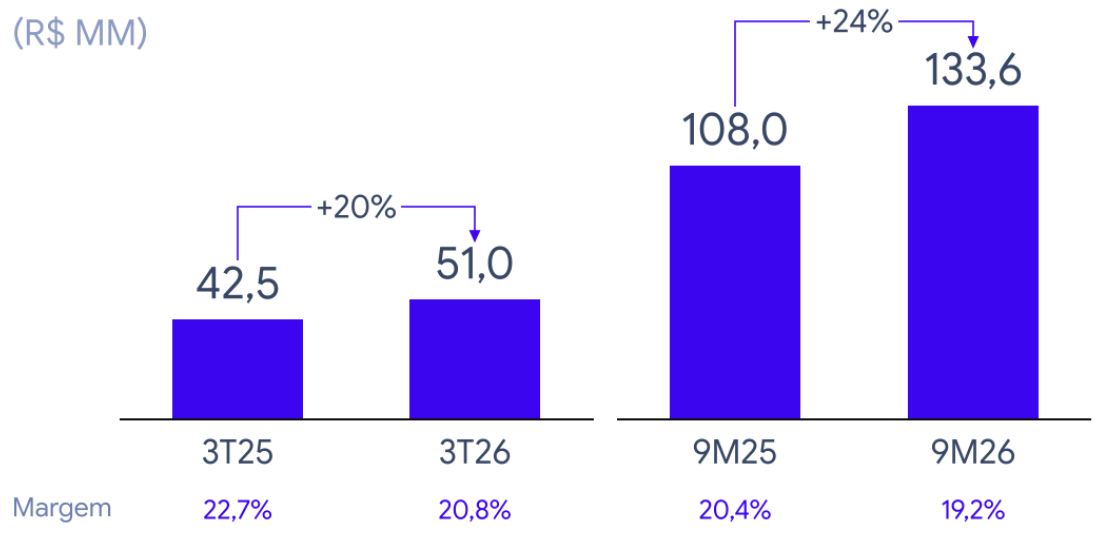
O EBITDA ajustado neste trimestre excluiu R$7,2 milhões em despesas com remuneração variável baseada em ações (ILP), contra R$5,5 milhões no 3T25, e R$1,7 milhões referente à atualização no valor do compromisso a pagar referente à compra do controle da Paytime (a ser exercido no 2T27).

Resultado Financeiro

O resultado financeiro no 3T26 foi de R$4,6 milhões, comparado a R$16,7 milhões no 3T25, uma redução de R$12 milhões. Esta variação é explicada principalmente por:

- -R$6,5 milhões de receita financeira: o rendimento de aplicações financeiras totalizou R$7,4 milhões neste trimestre, comparado aos R$13,9 milhões no 3T25, em função de uma posição menor de caixa (explicada pelo pagamento de dividendos e pagamento da primeira parcela da aquisição da Paytime) e, em menor medida, pela redução da taxa de juros básica.
- -R$4,7 milhões no efeito do swap: no 3T26 reportamos um resultado financeiro positivo com o swap de R$1,3 milhões, comparado a R$6,0 milhões positivos no 3T25. A diminuição no resultado ocorreu em função da menor apreciação de BMOB3 no período e do menor volume da operação após a recompra de ações efetuada em maio. Durante os meses de setembro e outubro, liquidamos a operação de swap.
- -R$1,3 milhões de juros, em função da atualização sobre os compromissos a pagar (refletindo o aumento nesta rubrica devido à aquisição de Paytime) e da dívida contratada junto ao BNDES.
- +R$1,0 milhões em variação cambial: no 3T26 observamos uma despesa relacionada à variação cambial (sobre ativos mantidos no exterior) de R$1,3 milhões, frente a uma despesa de R$2,3 milhões no mesmo trimestre do ano anterior.

Lucro Líquido Ajustado



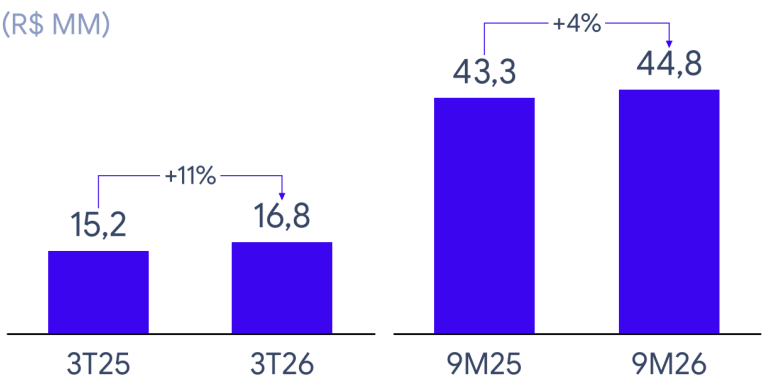
O lucro líquido ajustado no 3T26 totalizou R$51,0 milhões, um aumento de 20% em comparação ao 3T25, resultado principalmente do aumento de 50% no lucro operacional ajustado, parcialmente compensado pela redução no resultado financeiro líquido e pelo crescimento do resultado das empresas em que a Bemobi ainda não detém 100% das ações (gerando um aumento no resultado atribuído aos não controladores). A margem líquida ajustada recuou 1,9 p.p., para 20,8%.

Para melhor comparabilidade, o lucro líquido ajustado desconsidera (quando existentes): (i) as despesas com remuneração variável baseada em ações (ILP) e M&A; (ii) a amortização de ativos intangíveis originados por aquisições; e (iii) o efeito da marcação a mercado do swap, todos esses efeitos líquidos do efeito de imposto de renda. A conciliação integral entre o lucro líquido e o lucro líquido ajustado pode ser encontrada no anexo V.

O lucro líquido totalizou R$42,8 milhões e cresceu 4% na comparação anual, impactado, além dos efeitos mencionados anteriormente, pela menor variação positiva na marcação a mercado do swap.

Capex

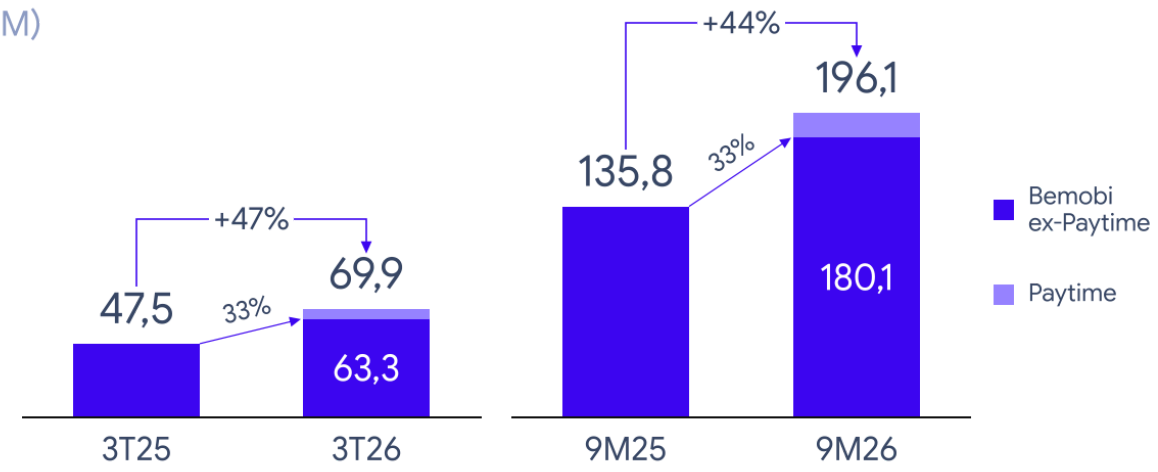
Neste trimestre, os investimentos em ativos tangíveis e intangíveis excluindo a linha de direito de uso de imóveis de terceiros (Capex) totalizaram R$16,8 milhões, um aumento de 11% na comparação anual. Nos 9M26, entretanto, o aumento foi de apenas 4%.



O Capex segue sendo composto majoritariamente por investimentos em ativos intangíveis, à medida que reforçamos nossos investimentos em pesquisa e desenvolvimento visando manter maior diferencial competitivo. Adicionalmente, o nível de imobilização de ativos fixos é baixo, visto que boa parte de nossa estrutura é suportada por contratos de aluguel ou de serviços.

EBITDA Ajustado - Capex

(R$ MM)



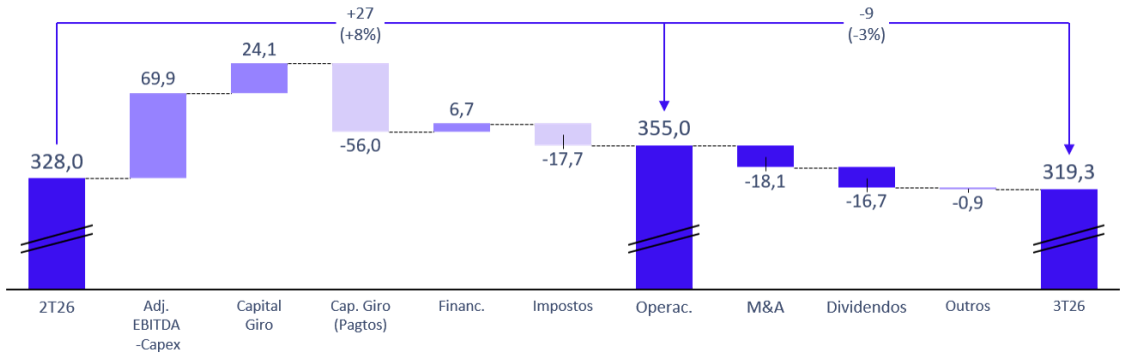
	3T25	3T26	9M25	9M26
Conv. caixa	75,7%	80,6%	75,8%	81,4%
Conv. caixa ex Paytime	-	79,5%	-	80,6%

Neste trimestre, o indicador EBITDA ajustado deduzido do Capex (aproximação para geração operacional de caixa) registrou R$69,9 milhões, um crescimento de 47% em comparação ao mesmo trimestre do ano passado, refletindo a sólida performance operacional (EBITDA ajustado +38% a/a), que mais do que compensou o aumento do Capex (+11% a/a). Como resultado, o índice de conversão de caixa neste trimestre atingiu 80,6%, um incremento de 4,9 p.p. em relação ao 3T25.

Descontando a contribuição da Paytime, a geração operacional de caixa totalizou R$63,3 milhões, **um crescimento de 33% na comparação anual, uma conversão de caixa de 79,5% (+3,8 p.p.)**.

Fluxo de Caixa

(R$ MM)



No 3T26, o fluxo de caixa das operações foi positivo em R$27 milhões, em função do sólido EBITDA ajustado menos Capex de quase R$70 milhões, parcialmente compensado pelo consumo de capital de giro na operação de pagamentos e o pagamento de impostos. O uso de recursos próprios na operação de pagamentos é uma decisão da companhia de investir em um produto que tem forte potencial de crescimento e que gera retorno sobre o capital investido (ROIC) acima da média da companhia.

Neste trimestre, a Bemobi pagou R$18 milhões para compra da totalidade de ações da controlada 7AZ, antecipando o exercício da opção de compra e venda inicialmente prevista para 2027. Adicionalmente, efetuamos a distribuição de R$16 milhões em JCP, totalizando **R$76 milhões em remuneração ao acionista em 2026** (incluindo os R$44 milhões em recompras de ações efetuados no 2T26). Como consequência, a posição final de caixa totalizou R$319 milhões, ligeiramente inferior aos R$328 milhões ao final de junho.

RELACIONAMENTO COM OS AUDITORES

Em conformidade com a Resolução CVM 162/22 informamos que a Companhia consultou os auditores independentes Ernst & Young Auditores Independentes S/S Ltda. no sentido de assegurar o cumprimento das normas emanadas pela Autarquia, bem como a Lei de Regência da profissão contábil, instituída por meio do Decreto Lei 9.295/46 e alterações posteriores.

Também foi observado o cumprimento da regulamentação do exercício da atividade profissional emanada do Conselho Federal de Contabilidade (CFC) e as orientações técnicas emanadas do Instituto dos Auditores Independentes do Brasil (IBRACON). A Companhia adotou o princípio fundamental de preservação da independência dos auditores, garantindo a não influência de auditar os seus próprios serviços, e tampouco de terem participado de qualquer função de gerência da Companhia.

A Ernst & Young Auditores Independentes S/S Ltda. estava contratada para execução de serviços de auditoria do exercício corrente e de revisão das informações trimestrais do mesmo exercício.

ANEXO I - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS - VISÃO CONTÁBIL

(Mais informações da Demonstração de Resultados Harmonizada e Ajustada no Anexo IV)

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (em R$ milhões)	3T26 Contábil	3T25 Contábil	9M26 Contábil	9M25 Contábil
Receita líquida	525,2	438,4	1.505,4	1.234,5
Custo dos serviços prestados	(376,4)	(323,8)	(1.093,0)	(920,3)
Lucro Bruto	**148,8**	**114,6**	**412,5**	**314,2**
Despesas gerais e administrativas	(87,9)	(75,7)	(250,0)	(205,5)
Outras receitas e despesas	(1,8)	0,0	(2,0)	0,2
EBIT	**59,2**	**39,0**	**160,5**	**108,8**
Resultado financeiro	4,6	16,7	11,9	43,8
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	**63,8**	**55,7**	**172,4**	**152,6**
Imposto de renda e contribuição social	(17,0)	(13,1)	(49,0)	(44,1)
Lucro Líquido	**46,9**	**42,6**	**123,4**	**108,6**
Atribuível aos controladores	42,8	41,0	110,2	105,4
Atribuível aos não controladores	4,1	1,6	13,2	3,1

ANEXO II - BALANÇO PATRIMONIAL

BALANÇO PATRIMONIAL (em R$ milhões)	30/09/2026	31/12/2025
ATIVO		
Caixa e equivalentes de caixa	287,3	241,2
Títulos e valores mobiliários	31,9	122,0
Contas a receber de clientes	238,0	203,4
Valores a receber das operadoras de meios de pagamento	887,7	604,8
Estoques	15,4	15,5
Tributos a recuperar	66,3	64,2
Adiantamentos a terceiros	22,1	19,6
Instrumentos financeiros derivativos	0,3	3,6
Outros valores a receber	2,7	1,5
Total do ativo circulante	**1.551,8**	**1.275,6**
Contas a receber de clientes	11,1	25,8
Outros valores a receber	2,3	2,7
Tributos diferidos	36,0	23,0
Empréstimos a receber	3,0	1,8
Empréstimos a partes relacionadas	2,7	1,8
Investimentos	2,0	2,2
Direitos de uso	2,6	4,3
Imobilizado	16,9	17,1
Intangível	495,4	510,8
Total do ativo não circulante	**572,0**	**589,7**
TOTAL DO ATIVO	**2.123,8**	**1.865,3**
PASSIVO		
Obrigações com pessoal	72,8	68,4
Tributos a recolher	35,2	16,9
Empréstimos a pagar	0,9	0,4
Contas a pagar	143,8	131,6
Valores a repassar a operadoras de telefonia móvel e empresas do segmento de utilities	631,6	444,7
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	0,0	0,0
Arrendamentos	2,3	3,3
Contraprestações a pagar	30,7	8,9
Adiantamentos de terceiros	3,8	0,6
Outras obrigações	11,2	11,3
Total do passivo circulante	**932,4**	**686,2**
Tributos a recolher	1,7	2,5
Tributos diferidos	16,9	22,9
Arrendamentos	1,1	2,2
Empréstimos a pagar	40,5	18,9
Contraprestações a pagar	130,7	155,6
Outras obrigações	3,9	3,6
Total do passivo não circulante	**194,8**	**205,7**
Capital social	1.233,7	1.233,7
Ações em tesouraria	(53,4)	(18,5)
Reservas de capital	11,6	10,7
Reservas de lucros	90,9	90,9
Resultados acumulados	78,2	0,0
Ajuste de avaliação patrimonial	(364,6)	(351,2)
Outros resultados abrangentes	(24,9)	(11,0)
Participação de não controladores	25,1	18,8
Total do patrimônio líquido	**996,6**	**973,4**
TOTAL DO PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO	**2.123,8**	**1.865,3**

ANEXO III - DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA (em R$ milhões)	30/09/26	30/09/25
ATIVIDADES OPERACIONAIS		
Resultado antes dos tributos sobre o lucro	172,4	152,6
Ajuste do resultado antes dos tributos sobre o lucro pelos efeitos de:		
Variação no valor justo de instrumentos financeiros derivativos	(3,9)	(21,4)
Resultado de equivalência patrimonial	0,3	(0,1)
Depreciação de direitos de uso	2,1	2,2
Depreciação e amortização	54,9	50,1
Baixa líquida de imobilizado e intangível	0,0	0,0
Opções de ações da controladora	7,7	8,9
Juros sobre arrendamentos	0,4	0,6
Juros sobre empréstimos	1,3	0,0
Variação no valor justo de contraprestações	4,8	(0,1)
Demais juros pagos e recebidos	0,4	0,0
Aumento (redução) dos ativos operacionais		
Contas a receber de clientes	(20,0)	15,6
Valores a receber das operadoras de meios de pagamento	(282,9)	(244,5)
Estoques	0,1	(0,4)
Tributos a recuperar	(2,1)	(1,1)
Adiantamentos a terceiros	(2,5)	(1,6)
Outros valores a receber	(0,8)	(0,7)
Aumento (redução) dos passivos operacionais		
Obrigações com pessoal	4,4	8,2
Tributos a recolher	3,0	(0,5)
Contas a pagar	12,2	(0,1)
Valores a repassar a oper. de telefonia móvel e empresas de utilities	186,8	159,4
Adiantamentos de terceiros	3,2	(0,0)
Outras obrigações	0,1	(4,7)
Caixa gerado nas operações	**142,0**	**122,5**
Juros líquidos pagos	(0,8)	(0,6)
CSLL e IRPJ pagos	(53,4)	(38,4)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades operacionais	**87,8**	**83,4**
ATIVIDADES DE INVESTIMENTO		
Venda (aquisição) líquida de títulos e valores mobiliários	90,1	35,3
Empréstimos a receber	(1,2)	0,0
Empréstimos a partes relacionadas	(0,9)	0,0
Recebimento na liquidação de instrumentos financeiros derivativos	7,2	10,2
Pagamento na liquidação de instrumentos financeiros derivativos	0,0	(2,3)
Pagamento de contraprestações	(27,5)	0,0
Aquisição de imobilizado e intangível	(44,8)	(43,3)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de investimento	**22,8**	**(0,1)**
ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO		
Pagamento de arrendamentos	(1,1)	(1,9)
Empréstimos de terceiros	21,4	19,0
Pagamento de empréstimos de terceiros	(0,6)	(0,1)
Pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio	(29,0)	(135,8)
Ações em tesouraria adquiridas	(44,3)	(22,6)
Caixa líquido gerado (consumido) nas atividades de financiamento	**(53,6)**	**(141,4)**
Efeitos da variação nas taxas de câmbio sobre caixa e equivalentes de caixa	(10,9)	(20,1)
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	**46,2**	**(78,1)**
Caixa e equivalentes de caixa		
Saldo inicial	241,2	378,6
Saldo final	287,3	300,5
Aumento (redução) líquido(a) de caixa e equivalentes de caixa	**46,2**	**(78,1)**

ANEXO IV - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS HARMONIZADOS

Em 2021, a Companhia adquiriu a M4U, que tem como objeto social a prestação de serviços de transmissão de dados de créditos de telefonia celular e o comércio de recarga de aparelhos celulares, especialmente para produtos e planos na modalidade pré-paga ou controle, dentre outros. Especificamente na modalidade de serviço de transmissão, ela disponibiliza diretamente os recursos capturados em sua plataforma digital às operadoras já líquidos do valor devido pela sua prestação de serviço. Já na modalidade de comércio, a M4U adquire os créditos diretamente das operadoras para posterior venda ao consumidor final.

Em decorrência do cumprimento das normas previstas no CPC 47 (Receita de Contrato com o Cliente), especificamente no que tange a modalidade de comércio, a administração da Bemobi entende que o registro da receita e custos relacionados a operações dessa natureza podem criar distorções significativas na maneira de interpretação do resultado do Grupo.

Nesse sentido, de modo a tornar comparáveis entre si, os resultados alcançados entre as diversas empresas que atualmente compõe o Grupo Bemobi, tornaram-se necessário realizar a harmonização entre os demonstrativos, prevalecendo aqui, a forma utilizada pela Bemobi em suas últimas divulgações de resultados.

Assim, as informações de Receita Líquida, Custos dos Serviços Prestados, Lucro Bruto Ajustado, EBITDA Ajustado e Lucro Líquido Ajustado utilizadas e constantes exclusivamente nesse Relatório de Resultados que lhes é apresentado foram ajustadas e demonstradas no grupo Harmonização M4U, auxiliando os investidores na melhor compreensão do resultado auferido, tendo com isso melhores condições de elaborar suas premissas e projeções de performance da Companhia.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (em R$ milhões)	3T26 Contábil	Reclassificação[1]	Harmonização M4U[2]	Ajustes[3]	3T26 Ajustado	3T25 Contábil	Reclassificação [1]	Harmonização M4U[2]	Ajustes[3]	3T25 Ajustado
Receita líquida[1]	525,2	0,0	(279,9)	0,0	245,3	438,4	0,0	(250,9)	0,0	187,5
Custo dos serviços prestados (excl. D&A)[1,3]	(362,7)	4,7	279,9	0,0	(78,1)	(310,6)	10,6	250,9	0,0	(49,1)
Lucro bruto	**162,4**	**4,7**	**0,0**	**0,0**	**167,1**	**127,8**	**10,6**	**0,0**	**0,0**	**138,4**
Despesas gerais e administrativas (excl. D&A)[2,3]	(82,9)	(4,7)	0,0	7,2	(80,4)	(71,4)	(10,6)	0,0	6,4	(75,7)
Outras receitas/despesas operacionais	(1,6)	0,0	0,0	1,7	0,1	(0,0)	0,0	0,0	0,0	(0,0)
EBITDA	**77,9**	**0,0**	**0,0**	**8,9**	**86,8**	**56,3**	**0,0**	**0,0**	**6,4**	**62,7**
Depreciação e amortização	(18,6)	0,0	0,0	4,7	(13,9)	(17,3)	0,0	0,0	4,2	(13,2)
Resultado financeiro	4,6	0,0	0,0	(1,3)	3,3	16,7	0,0	0,0	(6,0)	10,7
Equivalência patrimonial	(0,2)	0,0	0,0	0,0	(0,2)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	**63,8**	**0,0**	**0,0**	**12,2**	**76,1**	**55,7**	**0,0**	**0,0**	**4,5**	**60,2**
Imposto de renda e contribuição social	(17,0)	0,0	0,0	(4,0)	(20,9)	(13,1)	0,0	0,0	(3,0)	(16,1)
Resultado atribuído aos não-controladores	(4,1)	0,0	0,0	0,0	(4,1)	(1,6)	0,0	0,0	0,0	(1,6)
Lucro líquido	**42,8**	**0,0**	**0,0**	**8,3**	**51,0**	**41,0**	**0,0**	**0,0**	**1,5**	**42,5**

Notas:

(1) Os valores de pessoal que constam na linha de custos de serviços prestados foram reclassificados para linha de despesas gerais e administrativas; despesas administrativas relacionadas à custos de desenvolvimento foram realocadas em custos de serviços prestados; e valores de depreciação e amortização que constavam nas linhas de custo de serviços prestados e de despesas gerais e administrativas foram realocados para o grupo de depreciação e amortização que consta nessa tabela.

(2) Ajustes referentes à harmonização descrita no caput do anexo, prevalecendo a ótica de receitas exclusivas de serviço

(3) Referentes às despesas com remuneração baseada em ações e despesas com M&A (em despesas gerais e administrativas); amortização de intangíveis de aquisições (em depreciação e amortização); efeito de economia fiscal sobre alíquota de imposto decorrente dos ajustes mencionados (em imposto de renda e contribuição social)

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS (em R$ milhões)	9M26 Contábil	Reclassificação[1]	Harmonização M4U[2]	Ajustes[3]	9M26 Ajustado	9M25 Contábil	Reclassificação[1]	Harmonização M4U[2]	Ajustes[3]	9M25 Ajustado
Receita líquida[1]	1.505,4	0,0	(810,8)	0,0	694,6	1.234,5	0,0	(704,9)	0,0	529,6
Custo dos serviços prestados (excl. D&A)[1,3]	(1.051,4)	19,4	810,8	0,0	(221,2)	(881,0)	34,0	704,9	0,0	(142,1)
Lucro bruto	**454,1**	**19,4**	**0,0**	**0,0**	**473,4**	**353,5**	**34,0**	**0,0**	**0,0**	**387,5**
Despesas gerais e administrativas (excl. D&A)[2,3]	(234,6)	(19,4)	0,0	21,5	(232,5)	(192,6)	(34,0)	0,0	18,1	(208,5)
Outras receitas/despesas operacionais	(1,7)	0,0	0,0	1,7	(0,0)	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1
EBITDA	**217,8**	**0,0**	**0,0**	**23,2**	**240,9**	**161,0**	**0,0**	**0,0**	**18,1**	**179,1**
Depreciação e amortização	(57,0)	0,0	0,0	15,5	(41,5)	(52,3)	0,0	0,0	12,9	(39,4)
Resultado financeiro	11,9	0,0	0,0	(3,9)	8,0	43,8	0,0	0,0	(21,4)	22,4
Equivalência patrimonial	(0,3)	0,0	0,0	0,0	(0,3)	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	**172,4**	**0,0**	**0,0**	**34,8**	**207,1**	**152,6**	**0,0**	**0,0**	**9,6**	**162,2**
Imposto de renda e contribuição social	(49,0)	0,0	0,0	(11,4)	(60,4)	(44,1)	0,0	0,0	(7,0)	(51,0)
Resultado atribuído aos não-controladores	(13,2)	0,0	0,0	0,0	(13,2)	(3,1)	0,0	0,0	0,0	(3,1)
Lucro líquido	**110,2**	**0,0**	**0,0**	**23,4**	**133,6**	**105,4**	**0,0**	**0,0**	**2,6**	**108,0**

Notas:

(1) Os valores de pessoal que constam na linha de custos de serviços prestados foram reclassificados para linha de despesas gerais e administrativas; despesas administrativas relacionadas à custos de desenvolvimento foram realocadas em custos de serviços prestados; e valores de depreciação e amortização que constavam nas linhas de custo de serviços prestados e de despesas gerais e administrativas foram realocados para o grupo de depreciação e amortização que consta nessa tabela.

(2) Ajustes referentes à harmonização descrita no caput do anexo, prevalecendo a ótica de receitas exclusivas de serviço

(3) Referentes às despesas com remuneração baseada em ações e despesas com M&A (em despesas gerais e administrativas); amortização de intangíveis de aquisições (em depreciação e amortização); efeito de economia fiscal sobre alíquota de imposto decorrente dos ajustes mencionados (em imposto de renda e contribuição social)

ANEXO V - RECONCILIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO AJUSTADO

	3T26	3T25
Lucro líquido	42,8	41,0
Despesas com remuneração baseada em ações (ILP)	7,2	5,5
Despesas com M&A	1,7	0,9
Amortização de intangíveis de aquisições	4,7	4,2
Efeito IR	(4,4)	(3,6)
Resultado do swap	(1,3)	(6,0)
Efeito IR sobre resultado do swap	0,5	0,5
Lucro líquido ajustado	**51,0**	**42,5**

	9M26	9M25
Lucro líquido	110,2	105,4
Despesas com remuneração baseada em ações (ILP)	21,5	17,2
Despesas com M&A	1,7	0,9
Amortização de intangíveis de aquisições	15,5	12,9
Efeito IR	(12,7)	(10,5)
Resultado do swap	(3,9)	(21,4)
Efeito IR sobre resultado do swap	1,3	3,6
Lucro líquido ajustado	**133,6**	**108,0**

ANEXO VI - RESULTADOS OPERACIONAIS PAYTIME

3T26	Bemobi ex-Paytime	Paytime	Bemobi
Receita líquida ajustada	216,5	28,7	245,3
Custo dos serviços prestados ajustado	(60,9)	(17,3)	(78,1)
Lucro bruto ajustado	155,7	11,5	167,1
Despesas gerais e administrativas ajustadas	(76,2)	(4,2)	(80,4)
Outras receitas/despesas operacionais	0,1	0,0	0,1
EBITDA ajustado	**79,5**	**7,2**	**86,8**

9M26	Bemobi ex-Paytime	Paytime	Bemobi
Receita líquida ajustada	617,2	77,4	694,6
Custo dos serviços prestados ajustado	(175,2)	(46,0)	(221,2)
Lucro bruto ajustado	442,0	31,4	473,4
Despesas gerais e administrativas ajustadas	(218,6)	(13,9)	(232,5)
Outras receitas/despesas operacionais	(0,0)	0,0	(0,0)
EBITDA ajustado	**223,4**	**17,5**	**240,9**

DISCLAIMER

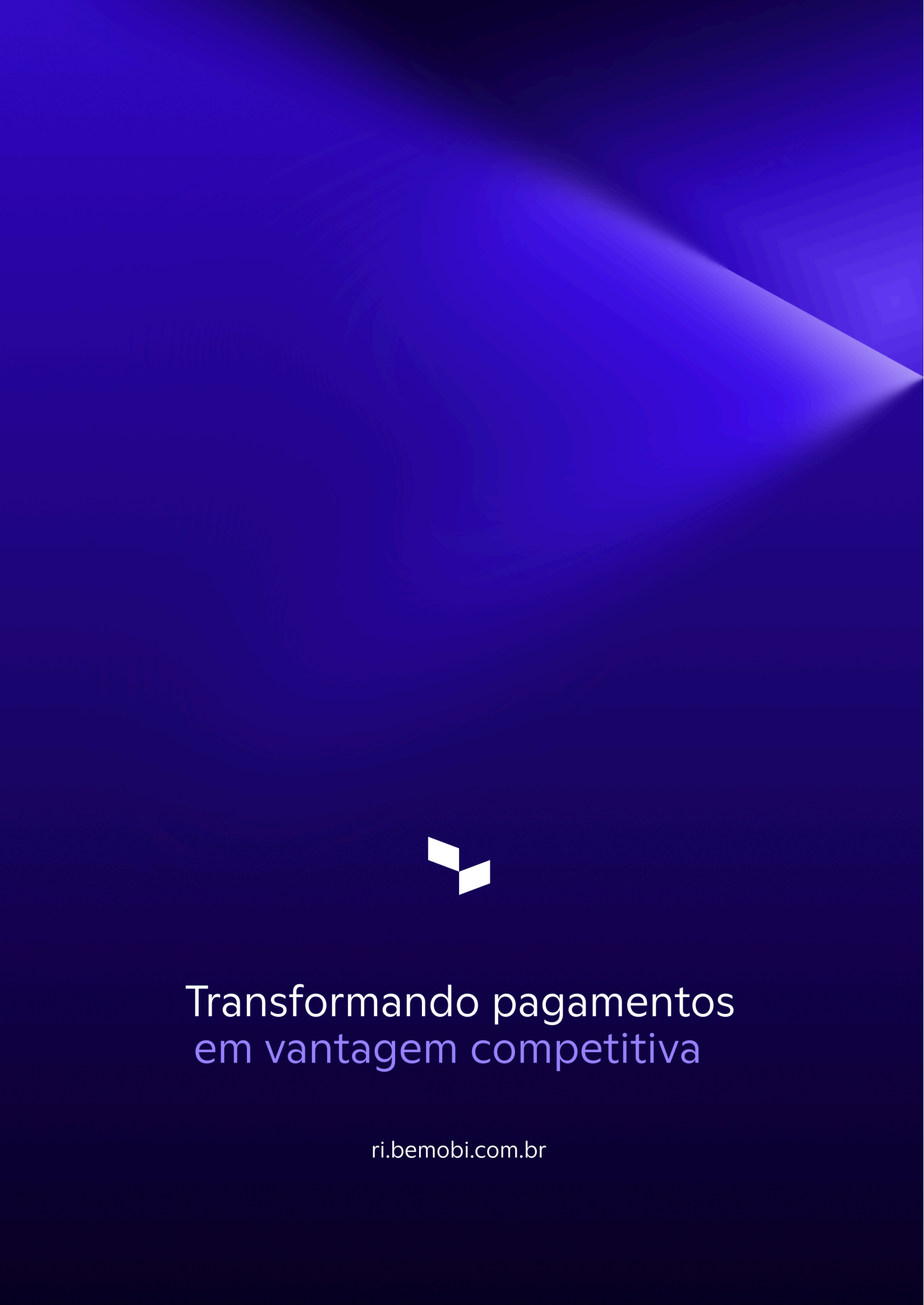
As informações contidas e analisadas neste documento derivam de nossas demonstrações contábeis consolidadas relativas aos períodos encerrados em 30 de setembro de 2025 e de 2026, elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil — incluindo os Pronunciamentos, Interpretações e Orientações do CPC — e com as normas internacionais IFRS (IFRS Accounting Standards) emitidas pelo IASB, incluindo as interpretações IFRIC e SIC, aprovadas pela CVM e pelo CFC, com aplicação obrigatória para os exercícios apresentados.

Vale lembrar que em 2021 a Companhia adquiriu a M4U e, em decorrência do cumprimento das normas previstas no CPC 47/IFRS15 (Receita de Contrato com o Cliente), especificamente ao que se refere à modalidade de atividades de revenda de bens e prestação de serviços (atividade de comércio), a administração da Bemobi entende que atua como principal. Por isso, para fins contábeis, o registro de receita e custos desta operação é feito pelos seus valores totais. Sabendo que é de interesse de analistas e investidores analisar essa operação por sua contribuição líquida nas margens da Companhia, bem como para tornar comparáveis os resultados alcançados pelas diversas empresas que compõem o Grupo Bemobi, a administração realizou a harmonização de demonstrativos e saldos contábeis para fins de divulgação neste documento. Consequentemente, reportam-se os efeitos líquidos de receitas e custos da atividade de comércio da M4U, demonstrando no resultado apenas o efeito da margem de direito da entidade pela prestação do serviço. Mais detalhes da conciliação das receitas e custos constam no Anexo IV deste documento.

Por fim, as despesas com reestruturação e com aquisições, assim como os valores de provisões ligadas ao programa de ILP foram classificadas como despesas com remuneração por ações e com M&A nesse relatório já que no entendimento da administração não refletem as atividades operacionais usuais da Companhia.

Assim, para auxiliar os investidores na elaboração de suas premissas e projeções sobre a performance da Bemobi e manter a comparabilidade dos resultados, as informações de Receita Líquida, Custo de Serviços Prestados, Lucro Bruto Ajustado, Despesas Administrativas, EBITDA, Lucro Líquido e Conversão de Caixa Operacional constantes exclusivamente neste Relatório de Resultados que lhes é apresentado, foram ajustadas. Mais detalhes podem ser encontrados no Anexo IV deste documento.

Por fim, importante ressaltar que eventuais comentários neste documento, relativos às perspectivas de negócios da Bemobi, constituem crenças e premissas da Diretoria da Companhia e informações atualmente disponíveis. Eles envolvem riscos e incertezas, pois se referem a eventos futuros e dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Bemobi.


Transformando pagamentos
em vantagem competitiva
ri.bemobi.com.br

BEMOBI

Earnings Release

3Q26 Quarterly Results

CONTACT
ri@bemobi.com.br

WEBSITE
ri.bemobi.com.br

NOVEMBER 12, 2026

Conference call in Portuguese with simultaneous translation into English

10:00 a.m. Brasília • 8:00 a.m. New York
Replay available on the IR website

HIGHLIGHTS OF THE QUARTER

- Net revenue grew 31% YoY to R$245 million, or 32% excluding the foreign exchange variation effect (FXN). Organically (excluding Paytime), **net revenue grew 15% YoY (17% YoY FXN), completing ten consecutive quarters of double-digit year-over-year growth.**
- **Payments and SaaS continue to drive growth,** expanding 73% YoY (34% YoY organically) and 14% YoY, respectively. In line with our strategic direction, **the Payments + SaaS combination reached more than 70% of revenue (+9.8 p.p. YoY)**.
- Adjusted EBITDA recorded growth of 38% YoY, to R$87 million, with a 2.0 p.p. margin expansion to 35.4%. **Organically, Adjusted EBITDA grew 27% YoY, with a 3.3 p.p. expansion**.
- **Adjusted EBITDA - Capex expanded 47% YoY to R$70 million (+33% YoY organically), with cash conversion of 80.6% (79.5%)**.
- **Adjusted net income grew 20% YoY to R$51 million**, resulting from strong operating income growth, partially offset by the lower financial result due to a smaller net cash position.
- **Cruzeiro do Sul and Afya, new clients in the higher education sector**, reinforce our *right-to-win* in recurring payments for essential services.
- **Innovation and products.** We highlight the evolution of automatic recurrence management, with new features for credit card, debit card and Automatic Pix, and Passkey, an authentication and security solution for transactions implemented jointly with the card networks.
- **Payment of R$16 million in Interest on Equity (IoE), equivalent to R$0.19 per share**. BMOB3 shares will trade ex-IoE on November 18, with payment occurring on November 30.

Main Financial Indicators[1]

(In R$ mm)	3Q26	3Q25	% var.	9M26	9M25	% var.
Net Revenue[1]	245.3	187.5	30.8 %	694.6	529.6	31.2 %
Adjusted Gross Profit[1]	167.1	138.4	20.7 %	473.4	387.5	22.2 %
Gross Margin %	68.1 %	73.8 %	-5.7 p.p.	68.2 %	73.2 %	-5.0 p.p.
Adjusted EBITDA[1]	86.8	62.7	38.4 %	240.9	179.1	34.5 %
EBITDA Margin %	35.4 %	33.4 %	+2.0 p.p.	34.7 %	33.8 %	+0.9 p.p.
Adjusted Net Income[1]	51.0	42.5	20.1%	133.6	108.0	23.6 %
Adjusted Net Margin %	20.8 %	22.7 %	-1.9 p.p.	19.2 %	20.4 %	-1.2 p.p.
Adjusted EBITDA - Capex[1]	69.9	47.5	47.2 %	196.1	135.8	44.4 %
Cash Conversion %	80.6 %	75.7 %	+4.9 p.p.	81.4 %	75.8 %	+5.6 p.p.

(1) All comments in this document refer to harmonized financial information (due to the incorporation of M4U), except when otherwise stated. The reconciliation between the harmonized financial information and the financial information submitted to the CVM can be found in Annex IV of this document.

MESSAGE FROM MANAGEMENT

In 3Q26, Bemobi reached its **tenth consecutive quarter of double-digit annual revenue growth**, a consistent track record that reflects the soundness of our strategic positioning and the quality of our execution. When we consider (only) our presence in the sectors in which we operate, however, we note that there is still a great deal of potential to be explored. The recent addition of new clients, reinforced this quarter by important names in higher education such as **Cruzeiro do Sul and Afya**, demonstrates our *right-to-win* in digital payments for recurring services and increases the visibility of the continued materialization of this potential into growth in the coming years. In addition, we remain attentive to new fronts where our solutions can turn payments into a competitive advantage for our clients, thus opening new markets for future growth.

Net revenue grew 31% YoY (+32% excluding the FX variation, or FXN), once again resulting from the combination of solid organic growth (+15% YoY, or 17% YoY FXN) and the contribution of Paytime. TPV maintained its accelerated growth trajectory, expanding 58% YoY, with a highlight to the 41% YoY organic growth and its continued sectoral diversification, this quarter with the full contribution of Hapvida. As a result, the payments vertical grew 73% YoY (34% YoY organically), followed by SaaS (+14% YoY), bringing the combination of payments and SaaS to just over 70% of net revenue.

Adjusted EBITDA rose 38% YoY, resulting in a 2.0 p.p. margin expansion. Once again, it is worth highlighting the 27% organic growth in this indicator, which represented a 3.3 p.p. margin expansion to 36.7%, as sustainable revenue growth dilutes the investments made by the company in the second semester of 2025. **Adjusted EBITDA less capex grew a remarkable 47% YoY (33% YoY organically)**, representing a conversion of 81% of Adjusted EBITDA, which reflects the “double operating leverage” of our business model.

Adjusted net income expanded 20% YoY, driven by operating income growth and partially offset by the lower net cash position, due to the extraordinary dividend distribution in 2025. Even so, our cash position remains solid (R$319 million at the end of 3Q26), an amount that allows us to continue exploring complementary M&A opportunities and to ensure the distribution of 100% of 2026 net income. Accordingly, we announced yesterday the distribution of R$16 million in interest on equity (IoE), in addition to the distributions made in May and August.

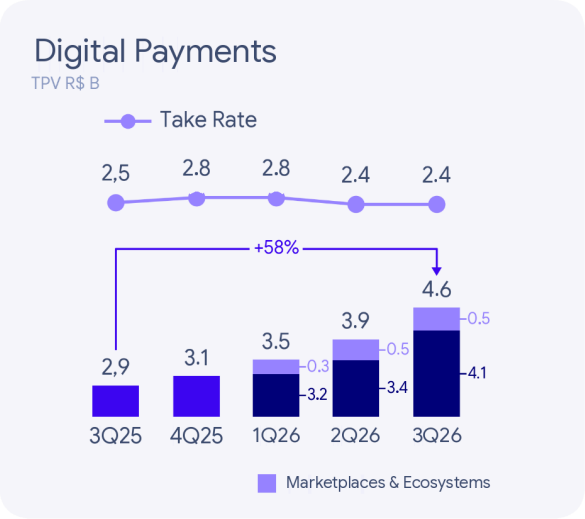
Among the quarter's innovation and product highlights are two new developments. The first is the evolution of **Automatic Recurrence Management**, with new features to increase adoption and conversion across multiple payment rails. The second is **Payment Passkey**, a transaction security and authentication solution developed jointly with the card networks as an alternative to 3DS. Both initiatives reinforce the revenue predictability of partner companies and make the payment experience smoother and more secure for consumers.

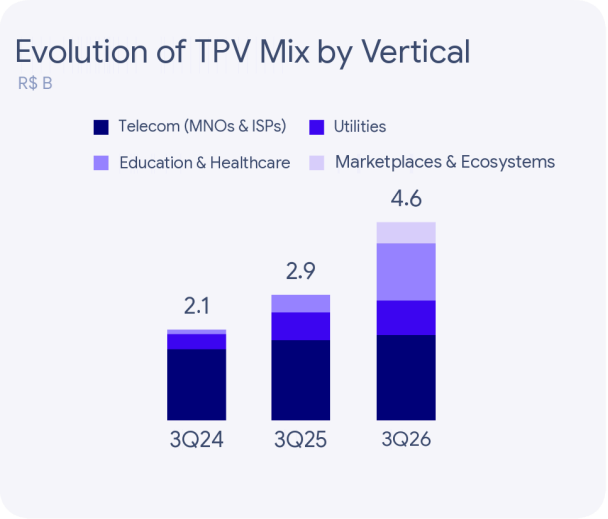
We thank our employees, clients, suppliers, and shareholders for joining us on this journey of digitalizing payments and serving the major recurring services industries.

Pedro Ripper
CEO of Bemobi Mobile Tech S.A.

BUSINESS UPDATE

In 3Q26, Bemobi's Total Payment Volume (TPV) grew 58% YoY, reaching R$4.6 billion, resulting from (i) continued growth across all operating sectors, (ii) the maturation of recent initiatives in the *utilities* (electric power distribution and sanitation), education, and healthcare sectors, the latter reinforced by the addition of Hapvida, and (iii) the acquisition of Paytime (networks and ecosystems). **The diversification of TPV is clear evidence of the soundness of our strategy and the value added by our solutions.** The sequential stability of the *take rate* at a level below that of 2025, in turn, is due to the lower *take rate* of Paytime[1] and the addition of Hapvida, whose transaction mix is heavily concentrated in Pix.





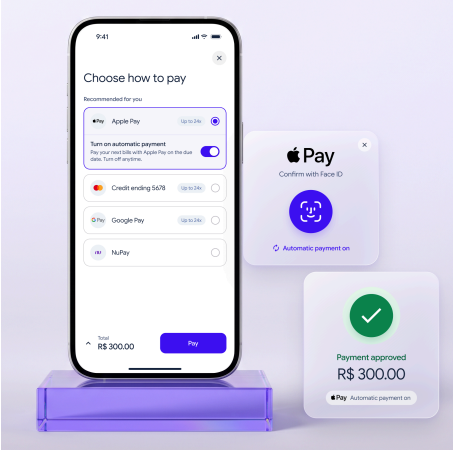
In 3Q26, we expanded our presence in the higher education segment, with the addition of **Cruzeiro do Sul and Afya.** As a result, Bemobi now serves 5 groups in the sector, 4 of which are among the 6 largest.



(1) Paytime's *take rate*, for comparability purposes with Bemobi's *take rate*, excludes revenue from the White Label segment (R$18.3 million in 3Q26), whose TPV is not accounted for in the figure above.

PRODUCT UPDATE

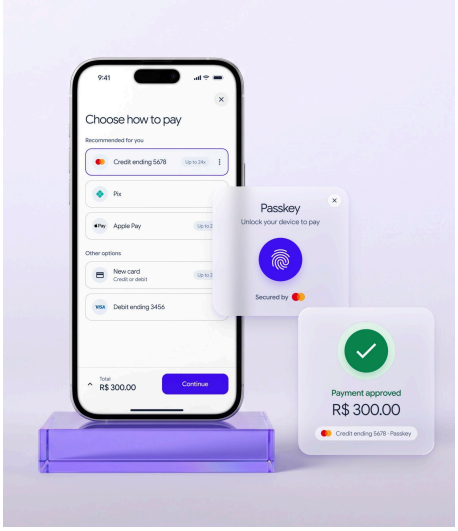
01. Automatic recurrence management: higher adoption and conversion across multiple rails



This quarter, Bemobi advanced in automatic recurrence management, a core capability for sectors in which the bill arrives every month, such as telecom, utilities, education, and healthcare. The solution operates across multiple rails (credit card, debit card, and Automatic Pix) and gained new features to increase adoption of automatic recurrence and maximize conversion, with greater ease for the consumer and greater predictability for companies. Among the new features:

- **Enrollment via digital wallets:** recurrence can be activated through Apple Pay, Google Pay, Click to Pay, and NuPay, without the need to register the card number, which reduces steps and increases adoption.
- **Orchestration of the five Automatic Pix journeys:** Bemobi operates all Automatic Pix enrollment journeys, including via Open Finance, integrated with omnichannel strategies, allowing each company to adopt the approach best suited to the profile of its customer base.
- **New debit rail:** recurrence now accepts debit cards, integrated with digital wallets, extending automatic payment to customers who were outside the credit card base.
- **Recovery journey via WhatsApp:** unsuccessful Automatic Pix charges now have a fallback journey on WhatsApp, a channel the customer already uses, to recover revenue that would previously have been lost.

02. Payment Passkey: biometric authentication as an alternative to 3DS



Together with the card networks, Bemobi implemented another authentication and security solution for transactions: Passkey, already available with Mastercard. Offered in addition to 3DS, Passkey is positioned as a robust alternative to this standard and replaces passwords, CVV, and SMS codes with the biometrics of the consumer's own device at the time of the transaction. With fewer steps to complete the payment, the solution reduces abandonment and increases approval rates, with a direct impact on conversion and collection. Since transactions are authenticated and the biometric data never leaves the customer's device, Passkey also reduces exposure to fraud and chargebacks.

OPERATING INDICATORS

The Company operates under a B2B2C model, offering solutions to our partners who, in turn, provide these services to their customers. Therefore, the operating indicators presented in this section represent usage/consumption metrics of our solutions made available through our partners.

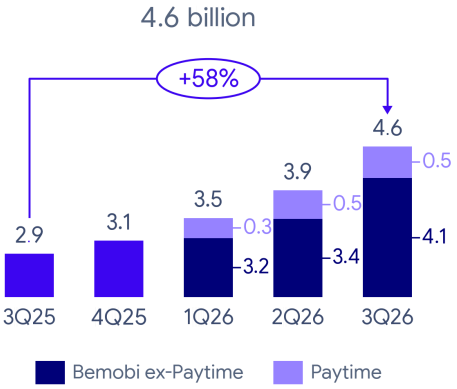
Total Payment Volume (TPV)

Financial volume, including digital top-up and digital payments

- Growth of 58% YoY to R$4.6 billion. Organic growth was 41% YoY.
- The main drivers of organic growth, on an annual comparison, were:

  (i) acceleration among recent clients, particularly in the education and healthcare segments; and

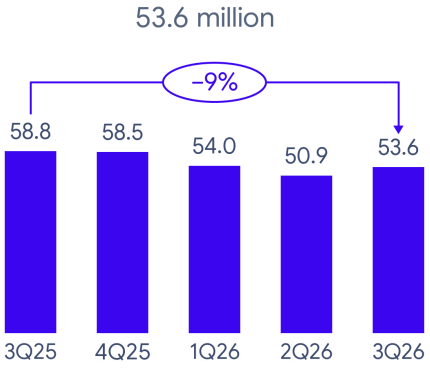
  (ii) continued increase in penetration among longer-standing partners. As a result, Bemobi's TPV continues to diversify, with the more recent segments (*utilities*, education, and healthcare) gaining representativeness.



Microfinance Transactions

Number of microfinance transactions, including airtime/voice/data advances and *Credit Score*

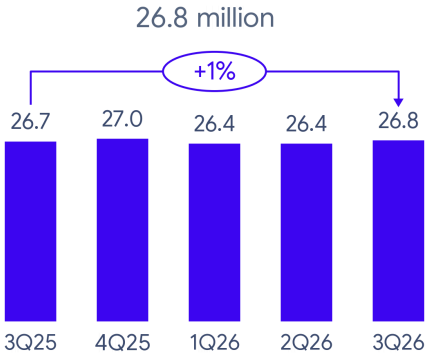
- The recovery in transaction volume compared to the previous quarter reflects the addition of a new microcredit client (balance advances and top-up) in the international operation, combined with the continued growth of *Credit Score* transactions (Mexico and Colombia).
- This vertical's revenue was practically stable on an annual comparison, while on a quarterly comparison the increase in revenue reflects the growth in transaction volume, with a stable average ticket.



Subscriber Base

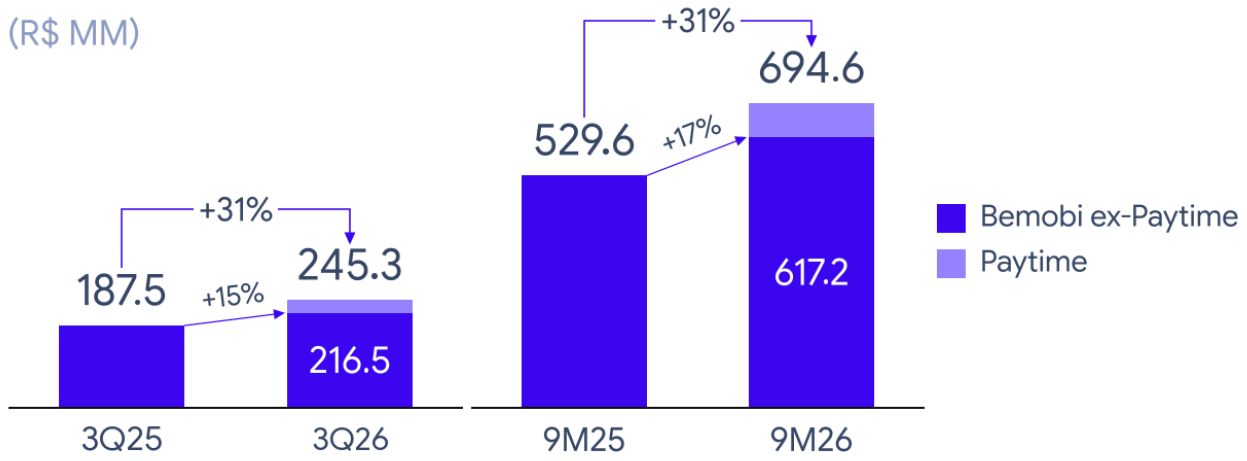
Average user-paid active app subscription base

- Subscription volume grew sequentially due to the increase in the user base in international operations (driven by countries such as Pakistan, Egypt, Bangladesh, and Nigeria), partially offsetting a softer performance with operators in Brazil and some LatAm countries.



FINANCIAL INDICATORS

Adjusted Net Revenue



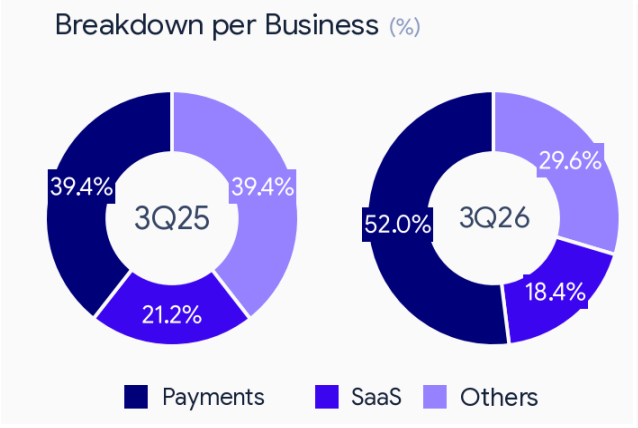
Adjusted net revenue expanded 31% YoY, to R$245.3 million, or 32% excluding the FX variation effect (FXN). Organic growth (excluding Paytime, consolidated since 1Q26) was 15%, to R$216.5 million, or 17% FXN. From a vertical perspective, revenue performed as follows:

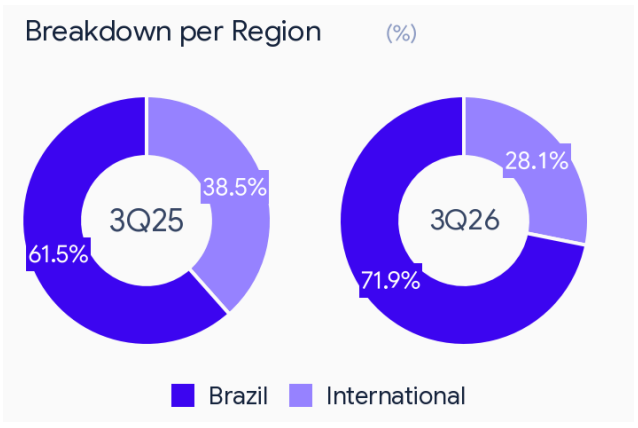
01. **Digital payments grew 73% YoY**, maintaining the strong organic growth pace of previous quarters (+34% YoY, in line with the TPV growth discussed in the previous section), combined with the addition of Paytime (100% allocated to the payments vertical).

02. **SaaS recorded growth of 14% YoY**, resulting from the increase in active licenses among our K-12 education and ISP clients, as well as revenue from the *setup* of the customer service technology platform associated with the Wave Tech and Grace IA solutions.

03. **Other businesses** recorded a decline of 2% YoY, but were practically stable on an FXN basis.

As a result, from the perspective of our solutions portfolio, digital payments revenue increased by 12.6 p.p., to 52.0% of revenue. In line with our strategy presented at the last Bemobi Day, the combination of payments and SaaS reached 70.4% and should continue to expand relative to the others. As these revenues are still highly concentrated in the local market, revenue in Brazil increased by 10.4 p.p. to 71.9%.





Adjusted Cost of Services Rendered

The adjusted cost of services rendered line in our business is composed of:

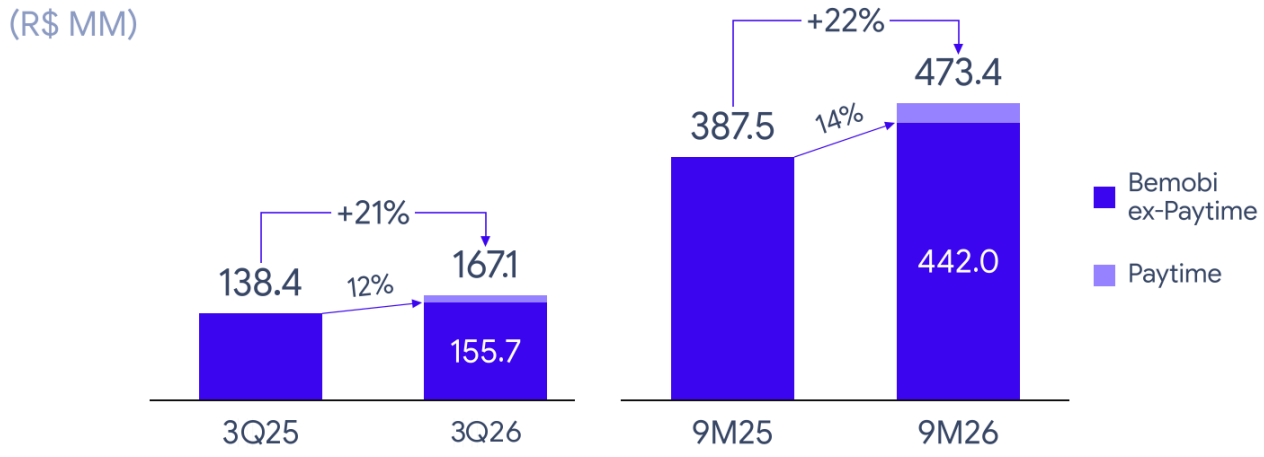
i. Investments in marketing to promote and advertise our solutions through leading partners in the digital media and app world;

ii. Licensing fees owed to app and game developers under a revenue-sharing model (*revenue-share*);

iii. Costs related to the processing and collection of the digital payments solution, including, but not limited to, MDR paid to the acquirer, Pix processing, receivables prepayment, among others; in addition to (iv) other sales-related costs.

In 3Q26, the cost of services rendered was R$78.1 million, an increase of 59% compared to 3Q25, mainly due to higher costs resulting from the strong expansion of payments revenue and the consolidation of Paytime. On an organic basis, this line advanced 24% YoY.

Adjusted Gross Profit



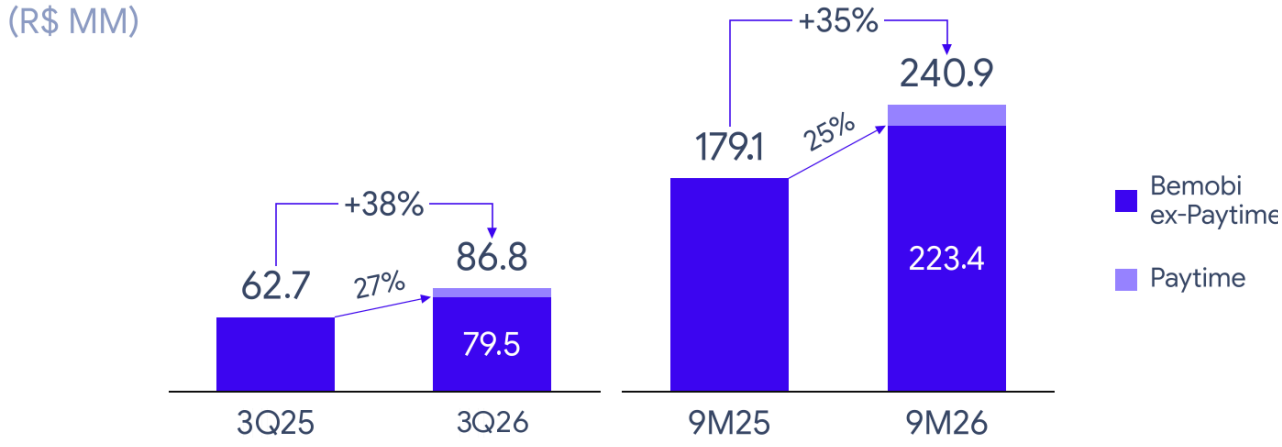
	3Q25	3Q26	9M25	9M26
Margin	73.8%	68.1%	73.2%	68.2%
Margin ex Paytime	-	71.9%	-	71.6%

As a result, adjusted gross profit reached R$167.1 million in the quarter, an increase of 21% compared to 3Q25. Excluding Paytime, adjusted gross profit expanded 12% YoY, to R$156 million. The margin decline reflects the lower profitability of Paytime's operation and its cost structure, which differs from Bemobi's.

Adjusted Operating Expenses

Adjusted operating expenses totaled R$80.3 million in 3Q26, an increase of 6% compared to 3Q25, basically resulting from the same effects that impacted previous quarters (although with a smaller year-over-year variation), in addition to the consolidation of Paytime. On an organic basis, the increase was only 1% year over year, resulting from the dilution of the investments made in the second half of 2025 related to the strengthening of the workforce (mainly associated with the payments and SaaS solutions), combined with the decrease in the composition of the allowance for doubtful accounts.

Adjusted EBITDA



	3Q25	3Q26	9M25	9M26
Margin	33.4%	35.4%	33.8%	34.7%
Margin ex Paytime	-	36.7%	-	36.2%

Adjusted EBITDA totaled R$86.8 million this quarter, an expansion of 38% compared to 3Q25. Organic growth was 27% YoY, recording a 3.3 p.p. margin expansion. The Adjusted EBITDA margin continues on its trajectory of positive operating leverage, a trend that is part of our business model (not necessarily taking place in a linear fashion over time), while Paytime's profitability also has potential for expansion as a result of the operation's scale gains.

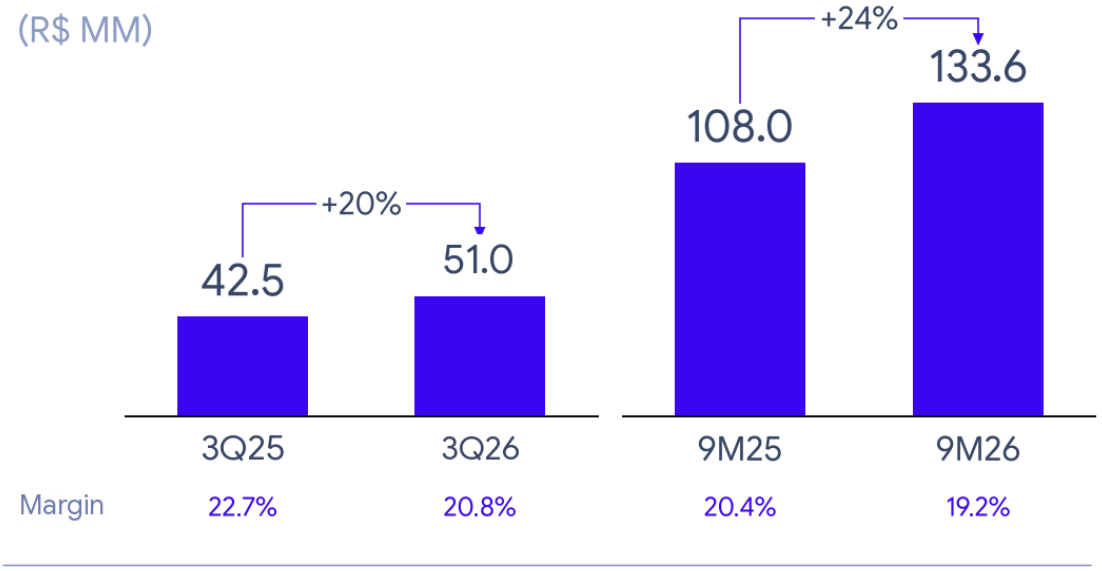
Adjusted EBITDA in this quarter excluded R$7.2 million in share-based compensation expenses (LTIP), compared to R$5.5 million in 3Q25, and R$1.7 million related to the update in the value of the commitment payable for the acquisition of control of Paytime (to be exercised in 2Q27).

Financial Result

The financial result in 3Q26 was R$4.6 million, compared to R$16.7 million in 3Q25, a reduction of R$12 million. This variation is mainly explained by:

- -R$6.5 million in financial income: income from financial investments totaled R$7.4 million this quarter, compared to R$13.9 million in 3Q25, due to a smaller cash position (explained by the payment of dividends and the payment of the first installment of the Paytime acquisition) and, to a lesser extent, by the reduction in the benchmark interest rate.
- -R$4.7 million in the swap effect: in 3Q26 we reported a positive financial result from the swap of R$1.3 million, compared to a positive R$6.0 million in 3Q25. The decrease in the result was due to the lower appreciation of BMOB3 in the period and the smaller volume of the operation after the share repurchase carried out in May. During September and October, we settled the swap operation.
- -R$1.3 million in interest, due to the update on payables (reflecting the increase in this line due to the Paytime acquisition) and the debt contracted with BNDES.
- +R$1.0 million in FX variation: in 3Q26 we recorded an FX variation expense (on assets held abroad) of R$1.3 million, compared to an expense of R$2.3 million in the same quarter of the prior year.

Adjusted Net Income



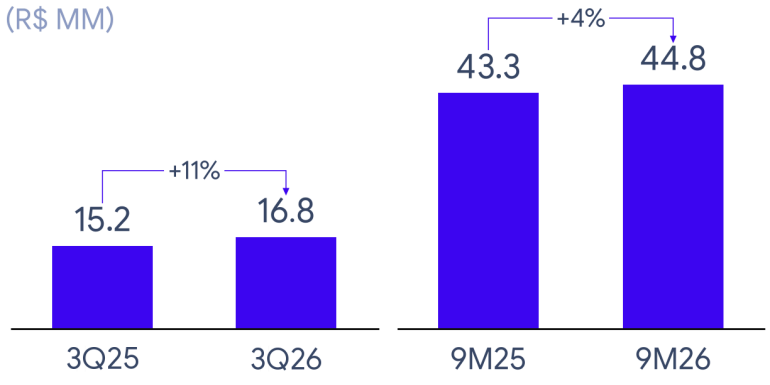
Adjusted net income in 3Q26 totaled R$51.0 million, an increase of 20% compared to 3Q25, mainly resulting from the 50% increase in adjusted operating income, partially offset by the reduction in the net financial result and by the growth in the results of companies in which Bemobi does not yet hold 100% of the shares (generating an increase in the result attributed to non-controlling interests). The adjusted net margin declined 1.9 p.p., to 20.8%.

For better comparability, adjusted net income excludes (when applicable): (i) share-based compensation expenses (LTIP) and M&A expenses; (ii) the amortization of intangible assets arising from acquisitions; and (iii) the mark-to-market effect of the swap, all net of income tax effects. The full reconciliation between net income and adjusted net income can be found in Annex V.

Net income totaled R$42.8 million and grew 4% on an annual comparison, impacted, in addition to the effects mentioned above, by the smaller positive variation in the mark-to-market of the swap.

Capex

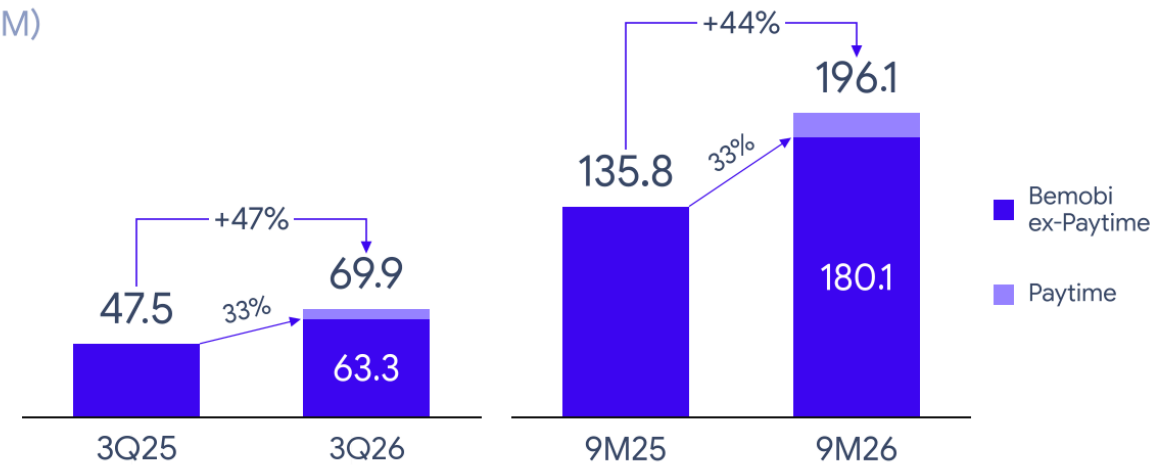
This quarter, investments in tangible and intangible assets, excluding the right-of-use line for third-party properties (Capex), totaled R$16.8 million, an increase of 11% on an annual comparison. In 9M26, however, the increase was only 4%.



Capex continues to be composed mainly of investments in intangible assets, as we reinforce our investments in research and development to maintain a greater competitive differential. Additionally, the level of fixed asset capitalization is low, as a significant portion of our structure is supported by lease or service contracts.

Adjusted EBITDA - Capex

(R$ MM)



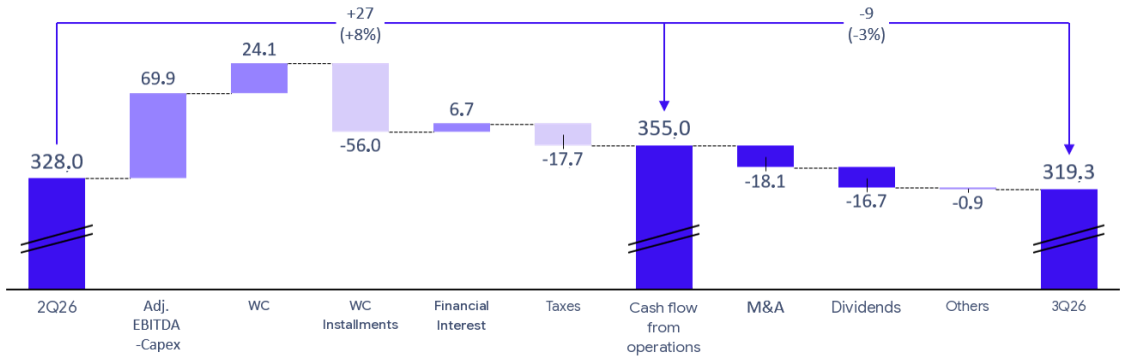
	3Q25	3Q26	9M25	9M26
Cash Conv.	75.7%	80.6%	75.8%	81.4%
Cash Conv. ex Paytime	-	79.5%	-	80.6%

This quarter, the Adjusted EBITDA less Capex indicator (a proxy for operating cash generation) recorded R$69.9 million, a growth of 47% compared to the same quarter last year, reflecting the solid operating performance (Adjusted EBITDA +38% YoY), which more than offset the increase in Capex (+11% YoY). As a result, the cash conversion ratio this quarter reached 80.6%, an increase of 4.9 p.p. compared to 3Q25.

Excluding Paytime's contribution, operating cash generation totaled R$63.3 million, **a growth of 33% on an annual comparison, a cash conversion of 79.5% (+3.8 p.p.)**.

Cash Flow

(R$ MM)



In 3Q26, cash flow from operations was positive R$27 million, driven by the solid Adjusted EBITDA less Capex of nearly R$70 million, partially offset by the working capital consumption in the payments operation and the payment of taxes. The use of the company's own resources in the payments operation is a decision to invest in a product with strong growth potential that generates a return on invested capital (ROIC) above the company's average.

This quarter, Bemobi paid R$18 million to acquire all of the shares of its subsidiary 7AZ, bringing forward the exercise of the call and put option originally scheduled for 2027. In addition, R$16 million was distributed in IoE, totaling **R$76 million in shareholder returns in 2026** (including the R$44 million in share repurchases carried out in 2Q26). As a result, the ending cash position totaled R$319 million, slightly below the R$328 million at the end of June.

RELATIONSHIP WITH AUDITORS

Pursuant to CVM Resolution No. 162/22, we inform that the Company consulted the independent auditors Ernst & Young Auditores Independentes S/S Ltda. to ensure compliance with the rules issued by the Authority, as well as the law governing the accounting profession, established by Decree-Law 9,295/46 and subsequent amendments.

Compliance with the regulations for the exercise of the professional activity issued by the Federal Accounting Council (CFC) and the technical guidance issued by the Brazilian Institute of Independent Auditors (IBRACON) was also observed. The Company adopted the fundamental principle of preserving auditor independence, ensuring no influence in auditing their own services, nor having participated in any management function of the Company.

Ernst & Young Auditores Independentes S/S Ltda. was engaged to perform audit services for the current fiscal year and review of the quarterly information for the same fiscal year.

ANNEX I - INCOME STATEMENT - ACCOUNTING VIEW

(More information on the Harmonized and Adjusted Income Statement in Annex IV)

INCOME STATEMENT (R$ million)	3Q26 Reported	3Q25 Reported	9M26 Reported	9M25 Reported
Net revenue	525.2	438.4	1,505.4	1,234.5
Cost of services rendered	(376.4)	(323.8)	(1,093.0)	(920.3)
Gross Profit	**148.8**	**114.6**	**412.5**	**314.2**
General and administrative expenses	(87.9)	(75.7)	(250.0)	(205.5)
Other income and expenses	(1.8)	0.0	(2.0)	0.2
EBIT	**59.2**	**39.0**	**160.5**	**108.8**
Financial result	4.6	16.7	11.9	43.8
Income before income tax and social contribution	**63.8**	**55.7**	**172.4**	**152.6**
Income tax and social contribution	(17.0)	(13.1)	(49.0)	(44.1)
Net Income	**46.9**	**42.6**	**123.4**	**108.6**
Attributable to controlling shareholders	42.8	41.0	110.2	105.4
Attributable to non-controlling shareholders	4.1	1.6	13.2	3.1

ANNEX II - BALANCE SHEET

BALANCE SHEET (R$ million)	09/30/2026	12/31/2025
ASSETS		
Cash and cash equivalents	287.3	241.2
Marketable securities	31.9	122.0
Accounts receivable	238.0	203.4
Receivables from payment method operators	887.7	604.8
Inventories	15.4	15.5
Recoverable taxes	66.3	64.2
Advances to third parties	22.1	19.6
Derivative financial instruments	0.3	3.6
Other receivables	2.7	1.5
Total current assets	**1,551.8**	**1,275.6**
Accounts receivable	11.1	25.8
Other receivables	2.3	2.7
Deferred taxes	36.0	23.0
Loans receivable	3.0	1.8
Loans to related parties	2.7	1.8
Investments	2.0	2.2
Right-of-use assets	2.6	4.3
Property, plant and equipment	16.9	17.1
Intangible assets	495.4	510.8
Total non-current assets	**572.0**	**589.7**
TOTAL ASSETS	**2,123.8**	**1,865.3**
LIABILITIES		
Payroll obligations	72.8	68.4
Taxes payable	35.2	16.9
Loans payable	0.9	0.4
Accounts payable	143.8	131.6
Amounts payable to mobile carriers and utilities companies	631.6	444.7
Dividends and interest on equity payable	0.0	0.0
Leases	2.3	3.3
Consideration payable	30.7	8.9
Advances from third parties	3.8	0.6
Other liabilities	11.2	11.3
Total current liabilities	**932.4**	**686.2**
Taxes payable	1.7	2.5
Deferred taxes	16.9	22.9
Leases	1.1	2.2
Loans payable	40.5	18.9
Consideration payable	130.7	155.6
Other liabilities	3.9	3.6
Total non-current liabilities	**194.8**	**205.7**
Share capital	1,233.7	1,233.7
Treasury shares	(53.4)	(18.5)
Capital reserves	11.6	10.7
Profit reserves	90.9	90.9
Retained earnings	78.2	0.0
Equity valuation adjustment	(364.6)	(351.2)
Other comprehensive income	(24.9)	(11.0)
Non-controlling interests	25.1	18.8
Total shareholders' equity	**996.6**	**973.4**
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	**2,123.8**	**1,865.3**

ANNEX III - CASH FLOW STATEMENT

CASH FLOW STATEMENT (R$ million)	09/30/26	09/30/25
OPERATING ACTIVITIES		
Income before income taxes	172.4	152.6
Adjustments to income before income taxes for:		
Change in fair value of derivative financial instruments	(3.9)	(21.4)
Equity in earnings of investees	0.3	(0.1)
Depreciation of right-of-use assets	2.1	2.2
Depreciation and amortization	54.9	50.1
Net write-off of PP&E and intangible assets	0.0	0.0
Parent company stock options	7.7	8.9
Interest on leases	0.4	0.6
Interest on loans	1.3	0.0
Change in fair value of consideration payable	4.8	(0.1)
Other interest paid and received	0.4	0.0
(Increase) decrease in operating assets		
Accounts receivable	(20.0)	15.6
Receivables from payment method operators	(282.9)	(244.5)
Inventories	0.1	(0.4)
Recoverable taxes	(2.1)	(1.1)
Advances to third parties	(2.5)	(1.6)
Other receivables	(0.8)	(0.7)
Increase (decrease) in operating liabilities		
Payroll obligations	4.4	8.2
Taxes payable	3.0	(0.5)
Accounts payable	12.2	(0.1)
Amounts payable to mobile carriers and utilities companies	186.8	159.4
Advances from third parties	3.2	(0.0)
Other liabilities	0.1	(4.7)
Cash generated from operations	**142.0**	**122.5**
Net interest paid	(0.8)	(0.6)
Income tax and social contribution paid	(53.4)	(38.4)
Net cash generated by (used in) operating activities	**87.8**	**83.4**
INVESTING ACTIVITIES		
Net sale (acquisition) of marketable securities	90.1	35.3
Loans receivable	(1.2)	0.0
Loans to related parties	(0.9)	0.0
Proceeds from settlement of derivative financial instruments	7.2	10.2
Payment for settlement of derivative financial instruments	0.0	(2.3)
Payment of consideration	(27.5)	0.0
Acquisition of PP&E and intangible assets	(44.8)	(43.3)
Net cash generated by (used in) investing activities	**22.8**	**(0.1)**
FINANCING ACTIVITIES		
Lease payments	(1.1)	(1.9)
Third-party loans	21.4	19.0
Repayment of third-party loans	(0.6)	(0.1)
Payment of dividends and interest on equity	(29.0)	(135.8)
Treasury shares acquired	(44.3)	(22.6)
Net cash generated by (used in) financing activities	**(53.6)**	**(141.4)**
Effect of exchange rate changes on cash and cash equivalents	(10.9)	(20.1)
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	**46.2**	**(78.1)**
Cash and cash equivalents		
Opening balance	241.2	378.6
Closing balance	287.3	300.5
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	**46.2**	**(78.1)**

ANNEX IV - HARMONIZED INCOME STATEMENT

In 2021, the Company acquired M4U, whose corporate purpose is the provision of data transmission services for mobile phone credits and the trading of mobile device top-ups, especially for products and plans in prepaid or control modalities, among others. Specifically in the transmission service modality, it makes the funds captured on its digital platform available directly to the carriers, already net of the amount owed for its service provision. In the trading modality, in turn, M4U acquires credits directly from the carriers for subsequent sale to the end consumer.

As a result of compliance with the standards set forth in CPC 47 (Revenue from Contracts with Customers), specifically regarding the trading modality, Bemobi's management understands that recording the revenue and costs related to operations of this nature can create significant distortions in the way the Group's results are interpreted.

In this regard, in order to make the results achieved among the various companies that currently make up the Bemobi Group comparable to each other, it became necessary to harmonize the financial statements, with the form used by Bemobi in its latest earnings releases prevailing here.

Thus, the information on Net Revenue, Cost of Services Rendered, Adjusted Gross Profit, Adjusted EBITDA, and Adjusted Net Income used and presented exclusively in this Earnings Release has been adjusted and shown in the M4U Harmonization group, helping investors to better understand the results obtained, thereby giving them better conditions to prepare their assumptions and projections of the Company's performance.

INCOME STATEMENT (R$ million)	3Q26 Reported	Reclassification[1]	Harmonization M4U[2]	Adjust.[3]	3Q26 Adjusted	3Q25 Reported	Reclassification [1]	Harmonization M4U[2]	Adjust.[3]	3Q25 Adjusted
Net revenue[1]	525.2	0.0	(279.9)	0.0	245.3	438.4	0.0	(250.9)	0.0	187.5
Cost of services rendered (excl. D&A)[1,3]	(362.7)	4.7	279.9	0.0	(78.1)	(310.6)	10.6	250.9	0.0	(49.1)
Gross profit	**162.4**	**4.7**	**0.0**	**0.0**	**167.1**	**127.8**	**10.6**	**0.0**	**0.0**	**138.4**
G&A expenses (excl. D&A)[2,3]	(82.9)	(4.7)	0.0	7.2	(80.4)	(71.4)	(10.6)	0.0	6.4	(75.7)
Other operating income/expenses	(1.6)	0.0	0.0	1.7	0.1	(0.0)	0.0	0.0	0.0	(0.0)
EBITDA	**77.9**	**0.0**	**0.0**	**8.9**	**86.8**	**56.3**	**0.0**	**0.0**	**6.4**	**62.7**
Depreciation and amortization	(18.6)	0.0	0.0	4.7	(13.9)	(17.3)	0.0	0.0	4.2	(13.2)
Financial result	4.6	0.0	0.0	(1.3)	3.3	16.7	0.0	0.0	(6.0)	10.7
Equity in earnings of investees	(0.2)	0.0	0.0	0.0	(0.2)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Income before income tax and social contribution	**63.8**	**0.0**	**0.0**	**12.2**	**76.1**	**55.7**	**0.0**	**0.0**	**4.5**	**60.2**
Income tax and social contribution	(17.0)	0.0	0.0	(4.0)	(20.9)	(13.1)	0.0	0.0	(3.0)	(16.1)
Result attributable to non-controlling interests	(4.1)	0.0	0.0	0.0	(4.1)	(1.6)	0.0	0.0	0.0	(1.6)
Net income	**42.8**	**0.0**	**0.0**	**8.3**	**51.0**	**41.0**	**0.0**	**0.0**	**1.5**	**42.5**

Notes:

(1) Personnel amounts recorded under cost of services rendered were reclassified to general and administrative expenses; administrative expenses related to development costs were reallocated to cost of services rendered; and depreciation and amortization amounts previously recorded under cost of services rendered and general and administrative expenses were reallocated to the depreciation and amortization line shown in this table.

(2) Adjustments related to the harmonization described in the introduction to this annex, under the perspective of service-only revenues

(3) Related to share-based compensation and M&A expenses (in general and administrative expenses); amortization of intangible assets from acquisitions (in depreciation and amortization); tax savings effect at the applicable tax rate arising from the aforementioned adjustments (in income tax and social contribution)

INCOME STATEMENT (R$ million)	9M26 Reported	Reclassification[1]	Harmonization M4U[2]	Adjust.[3]	9M26 Adjusted	9M25 Reported	Reclassification[1]	Harmonization M4U[2]	Adjust.[3]	9M25 Adjusted
Net revenue[1]	1,505.4	0.0	(810.8)	0.0	694.6	1,234.5	0.0	(704.9)	0.0	529.6
Cost of services rendered (excl. D&A)[1,3]	(1,051.4)	19.4	810.8	0.0	(221.2)	(881.0)	34.0	704.9	0.0	(142.1)
Gross profit	**454.1**	**19.4**	**0.0**	**0.0**	**473.4**	**353.5**	**34.0**	**0.0**	**0.0**	**387.5**
G&A expenses (excl. D&A)[2,3]	(234.6)	(19.4)	0.0	21.5	(232.5)	(192.6)	(34.0)	0.0	18.1	(208.5)
Other operating income/expenses	(1.7)	0.0	0.0	1.7	(0.0)	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1
EBITDA	**217.8**	**0.0**	**0.0**	**23.2**	**240.9**	**161.0**	**0.0**	**0.0**	**18.1**	**179.1**
Depreciation and amortization	(57.0)	0.0	0.0	15.5	(41.5)	(52.3)	0.0	0.0	12.9	(39.4)
Financial result	11.9	0.0	0.0	(3.9)	8.0	43.8	0.0	0.0	(21.4)	22.4
Equity in earnings of investees	(0.3)	0.0	0.0	0.0	(0.3)	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1
Income before income tax and social contribution	**172.4**	**0.0**	**0.0**	**34.8**	**207.1**	**152.6**	**0.0**	**0.0**	**9.6**	**162.2**
Income tax and social contribution	(49.0)	0.0	0.0	(11.4)	(60.4)	(44.1)	0.0	0.0	(7.0)	(51.0)
Result attributable to non-controlling interests	(13.2)	0.0	0.0	0.0	(13.2)	(3.1)	0.0	0.0	0.0	(3.1)
Net income	**110.2**	**0.0**	**0.0**	**23.4**	**133.6**	**105.4**	**0.0**	**0.0**	**2.6**	**108.0**

Notes:

(1) Personnel amounts recorded under cost of services rendered were reclassified to general and administrative expenses; administrative expenses related to development costs were reallocated to cost of services rendered; and depreciation and amortization amounts previously recorded under cost of services rendered and general and administrative expenses were reallocated to the depreciation and amortization line shown in this table.

(2) Adjustments related to the harmonization described in the introduction to this annex, under the perspective of service-only revenues

(3) Related to share-based compensation and M&A expenses (in general and administrative expenses); amortization of intangible assets from acquisitions (in depreciation and amortization); tax savings effect at the applicable tax rate arising from the aforementioned adjustments (in income tax and social contribution)

ANNEX V - RECONCILIATION OF ADJUSTED NET INCOME

	3Q26	3Q25
Net income	42,8	41,0
Stock-based compensation expenses (LTIP)	7,2	5,5
M&A-related expenses	1,7	0,9
Amortization of intangible assets from acquisitions	4,7	4,2
Income tax effect	(4,4)	(3,6)
Gain (loss) on swaps	(1,3)	(6,0)
Tax effect on swap results	0,5	0,5
Adjusted net income	**51,0**	**42,5**

	9M26	9M25
Net income	110,2	105,4
Stock-based compensation expenses (LTIP)	21,5	17,2
M&A-related expenses	1,7	0,9
Amortization of intangible assets from acquisitions	15,5	12,9
Income tax effect	(12,7)	(10,5)
Gain (loss) on swaps	(3,9)	(21,4)
Tax effect on swap results	1,3	3,6
Adjusted net income	**133,6**	**108,0**

ANNEX VI - PAYTIME OPERATING RESULTS

3Q26	Bemobi ex-Paytime	Paytime	Bemobi
Adjusted net revenue	216,5	28,7	245,3
Adjusted cost of services	(60,9)	(17,3)	(78,1)
Adjusted gross profit	155,7	11,5	167,1
Adjusted general and administrative expenses (G&A)	(76,2)	(4,2)	(80,4)
Other operating income (expenses)	0,1	0,0	0,1
Adjusted EBITDA	**79,5**	**7,2**	**86,8**

9M26	Bemobi ex-Paytime	Paytime	Bemobi
Adjusted net revenue	617,2	77,4	694,6
Adjusted cost of services	(175,2)	(46,0)	(221,2)
Adjusted gross profit	442,0	31,4	473,4
Adjusted general and administrative expenses (G&A)	(218,6)	(13,9)	(232,5)
Other operating income (expenses)	(0,0)	0,0	(0,0)
Adjusted EBITDA	**223,4**	**17,5**	**240,9**

DISCLAIMER

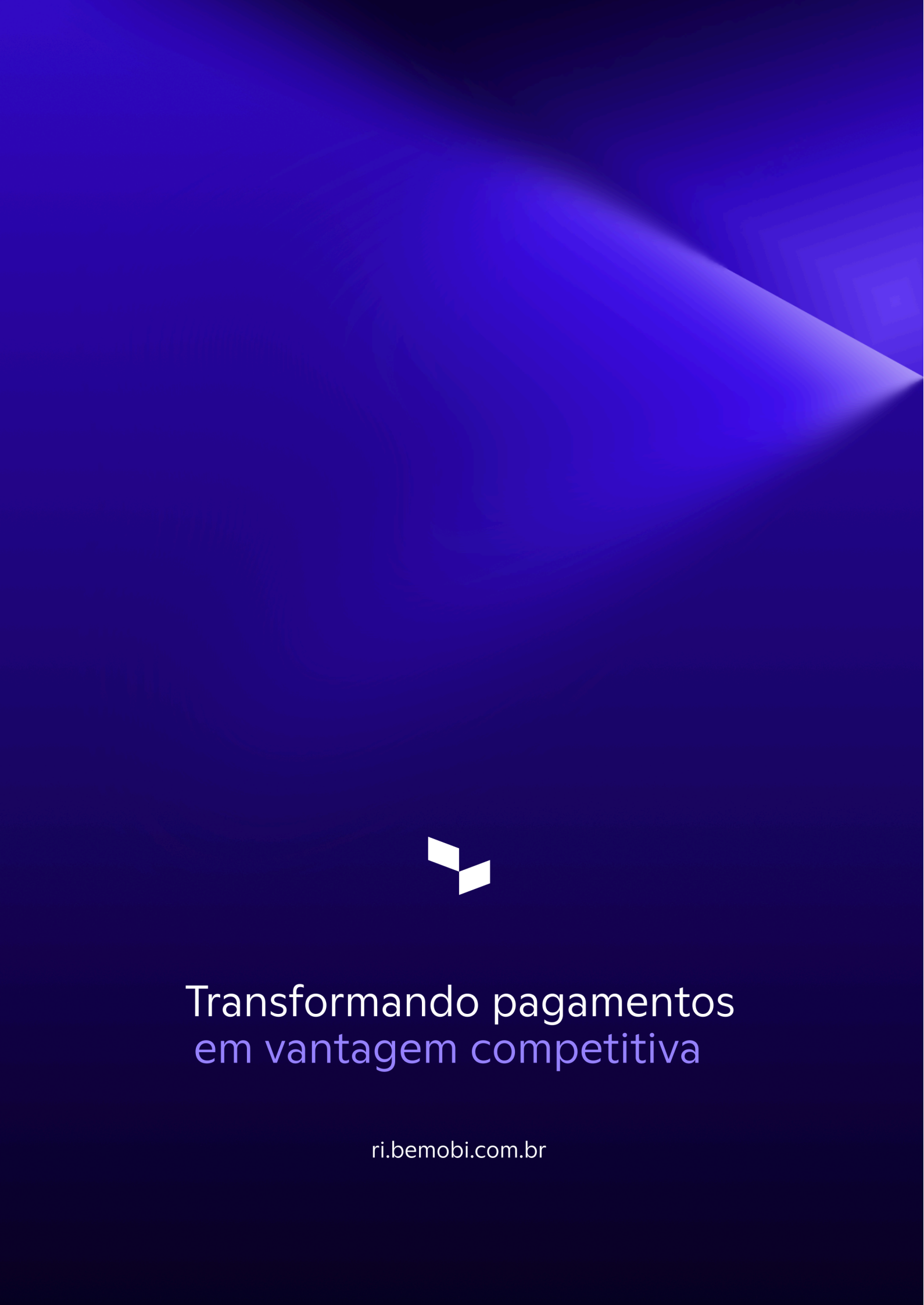
The information contained and analyzed in this document is derived from our consolidated financial statements for the periods ended September 30, 2025 and 2026, prepared in accordance with accounting practices adopted in Brazil — including the Pronouncements, Interpretations, and Guidelines of the CPC — and with the international IFRS standards (IFRS Accounting Standards) issued by the IASB, including the IFRIC and SIC interpretations, approved by the CVM and the CFC, with mandatory application for the periods presented.

It is worth noting that in 2021 the Company acquired M4U and, as a result of complying with the provisions of CPC 47/IFRS 15 (Revenue from Contracts with Customers), specifically regarding the modality of resale of goods and provision of services (trading activity), Bemobi's management understands that it acts as the principal. Therefore, for accounting purposes, the revenue and costs of this operation are recorded at their total values. Knowing that it is of interest to analysts and investors to analyze this operation by its net contribution to the Company's margins, as well as to make the results achieved by the various companies that make up the Bemobi Group comparable, management carried out the harmonization of financial statements and account balances for disclosure purposes in this document. Consequently, the net effects of revenue and costs from M4U's trading activity are reported, showing in the result only the margin effect to which the entity is entitled for providing the service. More details on the reconciliation of revenue and costs can be found in Annex IV of this document.

Finally, restructuring and acquisition-related expenses, as well as provisions linked to the LTIP program, were classified as share-based compensation and M&A expenses in this report, as they are not considered by management to reflect the Company's usual operating activities.

Thus, to assist investors in preparing their assumptions and projections about Bemobi's performance and to maintain the comparability of results, the information on Net Revenue, Cost of Services Rendered, Adjusted Gross Profit, Administrative Expenses, EBITDA, Net Income, and Operating Cash Conversion presented exclusively in this Earnings Release has been adjusted. More details can be found in Annex IV of this document.

Finally, it is important to note that any comments in this document regarding Bemobi's business outlook represent the beliefs and assumptions of the Company's Management, as well as information currently available. They involve risks and uncertainties, as they relate to future events and depend on circumstances that may or may not occur. Investors should understand that general economic, industry, and other operating factors may affect Bemobi's future performance.


Transformando pagamentos
em vantagem competitiva
ri.bemobi.com.br