BEMOBI

Apresentação de Resultados

Resultados do 3T26

13 de novembro de 2026

ri.bemobi.com.br ↗

BMOB3

BEMOBI

Atualização do Negócio

Novos Clientes e Inovação em Produtos

01

Transformando pagamentos em vantagem competitiva

COMO FAZEMOS - NOSSOS QUATRO DIFERENCIAIS

Digitalização ponta a ponta das jornadas de pagamento de contas

Especialização Setorial

Especializada em segmentos de serviços recorrentes e ecossistemas

- Telecom
- Utilities
- Educação
- Saúde
- Redes & Ecossistemas

Pagamentos que falam a língua de cada setor. Suas regulações, sua forma de cobrar, sua definição de sucesso.

Pagamentos Inteligentes

Toda a complexidade dos meios de pagamento, simplificada e orquestrada

- Todos os meios 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 inteira, do canal de cobrança aos sistemas internos

- Omnicanal
  SaaS para o usuário final
- Pagamentos
  Captura, aprovação, retentativa
- Pós-pagamento
  Liquidação em tempo real, conciliação
- Integração Nativa
  Backoffice SaaS: ERPs, CRMs e faturamento

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

Plataforma AI-Native

IA embarcada, pronta para a era dos agentes

- Hiperpersonalização
- Conversão e recuperação
- Previsão
- Pagamentos agênticos

Pagamentos que aprendem a cada transação.

Pagamentos especializados para o core de cada setor

Grandes empresas em dois macrossegmentos, com valor latente além das soluções de prateleira

B2B2C LÍDER NO BRASIL

Serviços essenciais recorrentes

A empresa cobra o consumidor final, todo mês

Telecom | Utilities | Educação | Saúde

ONDE ESTÁ O VALOR LATENTE

Recorrência, cobrança, faturamento e retenção.

Abordagem consolidada nas maiores empresas do setor

B2B2B NOVA FRENTE

Redes & Ecossistemas

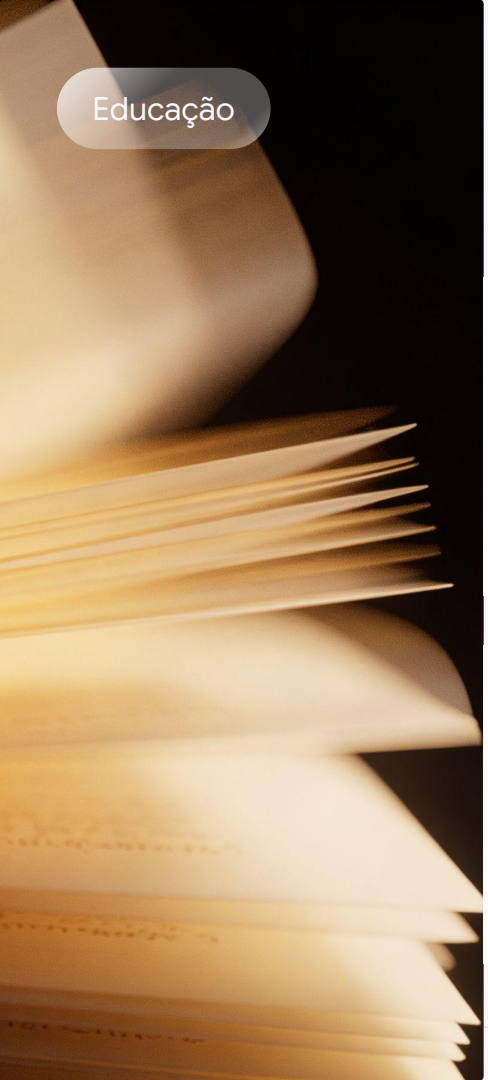
A empresa-âncora coordena uma rede que vende ao consumidor

Franqueadoras | Distribuidores | Indústrias | Marketplaces

ONDE ESTÁ O VALOR LATENTE

Experiência e fidelização do consumidor, gestão da rede, fluxos de pagamento e crédito.

Bemobi + Paytime: com a aquisição da Paytime em dezembro de 2025, a Bemobi somou banking, split e gestão de rede às suas soluções originais, criando uma das primeiras plataformas pré-integradas de ponta a ponta para redes e ecossistemas.



AMPLIANDO NOSSO POSICIONAMENTO EM EDUCAÇÃO

Novo grande grupo educacional entre nossos clientes

Cruzeiro do Sul Educacional

Um dos maiores grupos educacionais do Brasil, com mais de 12 instituições de ensino superior e 4 de educação básica, em cursos presenciais e a distância.

TPV anual R$	Alunos
+2,8 B	+500 k

Afya

Principal grupo de educação médica e provedor de serviços digitais de saúde do Brasil.
A Afya oferece um ecossistema de ponta a ponta para a formação médica contínua e o desenvolvimento profissional.

TPV anual R$	Alunos
+3,9 B	+60 k

Fontes: dados públicos (demonstrações financeiras anuais, imprensa).

Ampliando nossa presença nas principais verticais

16 das 20 maiores empresas de serviços recorrentes do Brasil[1]
São clientes da Bemobi em soluções de SaaS e Pagamentos

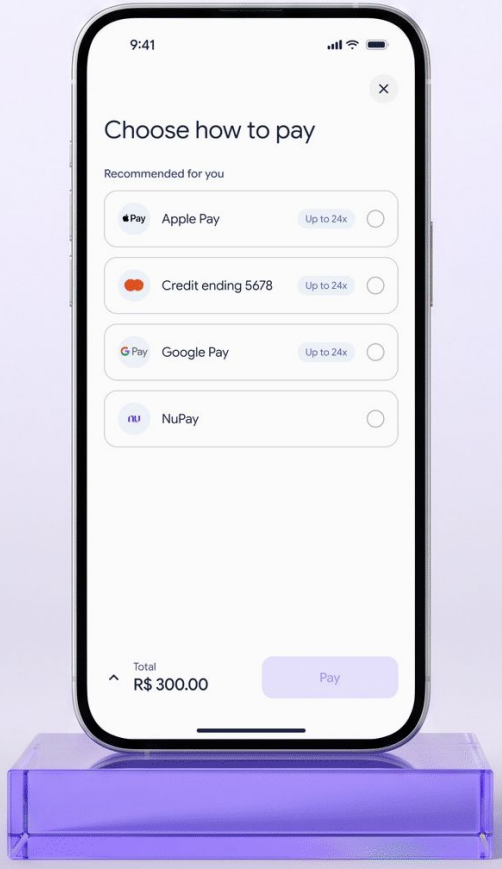
	Telecom	Utilities	Educação	Saúde	Ecossistemas
	7 / 10 maiores operadoras móveis e ISPs do Brasil	8 / 10 maiores Utilities do Brasil	2 / 3 Educação Básica **4 / 6** Ensino Superior	2 / 5 maiores empresas de Saúde e Seguros do Brasil	1.500+ empresas na plataforma, com a Paytime NOVO
Conquistas do 3T26			Cruzeiro do Sul Educacional Afya	Grandes clientes a serem anunciados	
	TIM, Claro, vivo, nio, Algar Telecom, unifique, telcel, vero + 175 clientes	aegea, sabesp, energisa, equatorial energia, NEOENERGIA, Light, COPEL, enel Chile: enel, CHILQUINTA distribucion	vitru educação, FMU Complexo Educacional, YDUQS, inspira, grupo salta, Faria Brito, grau técnico + 501 clientes	quali corp, Hapvida, Unimed	Takeat, yelly, AUTOGLASS, FORTLEV SOLAR + 400 mil POS

Nota: (1) Considera apenas empresas privadas com fins lucrativos nos segmentos selecionados, excluindo estatais e organizações sem fins lucrativos, com base em informações públicas.

Motor de Recorrência 2.0

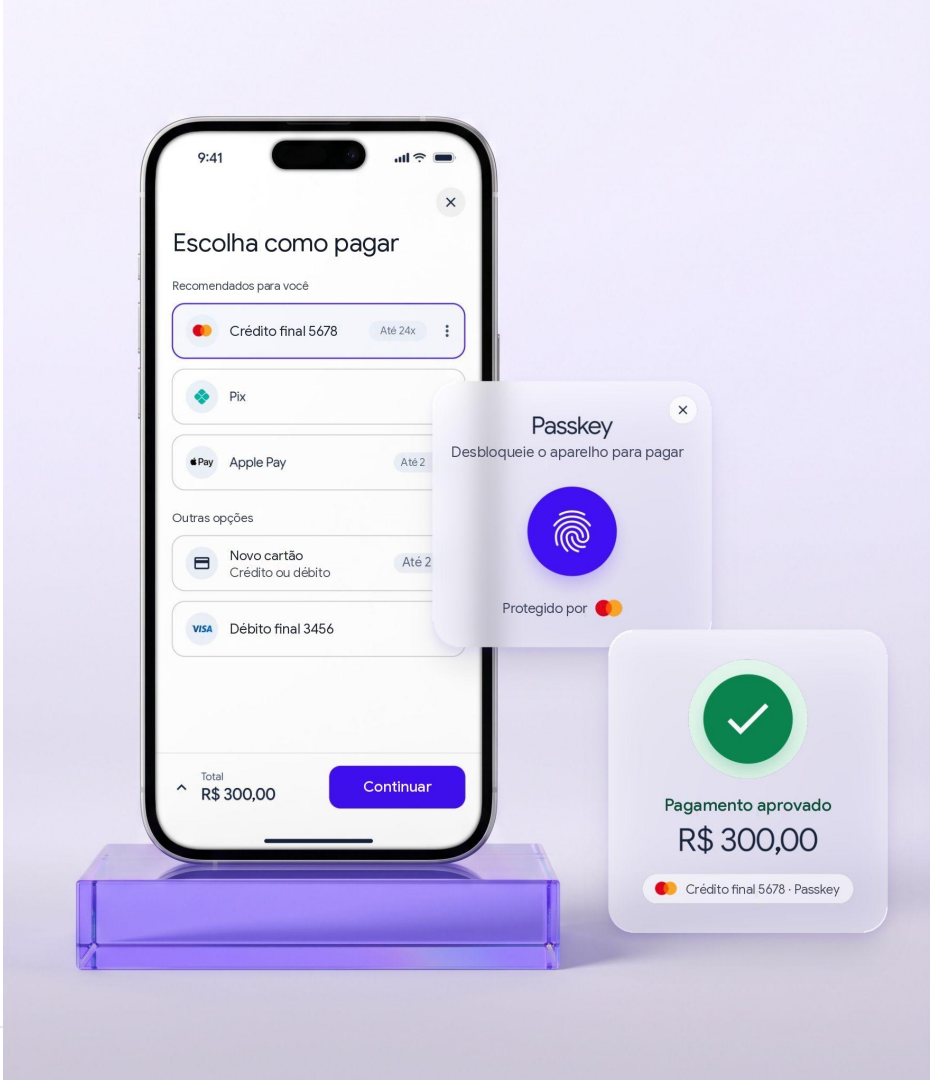
Maximizando a adesão e a conversão em múltiplos trilhos de recorrência

- **Adoção otimizada da recorrência:** adesão via Apple Pay, Google Pay, Click to Pay e NuPay, sem digitar dados do cartão
- **Adoção flexível do Pix Automático:** todas as cinco jornadas, incluindo Open Finance, com CX omnicanal e múltiplas estratégias de adesão
- **Um novo trilho de recorrência:** a recorrência no cartão de débito estende o pagamento automático para além da base de cartões de crédito
- **Jornada de fallback via WhatsApp:** recupera cobranças de Pix Automático que falharam no canal que o cliente já usa



Payment Passkeys

- **A biometria substitui senhas, CVV e códigos por SMS** exatamente no ponto em que os pagamentos recorrentes falham
- **Menos etapas para pagar:** menor abandono, maiores taxas de aprovação e arrecadação mais rápida
- **Transações autenticadas reduzem a exposição a fraudes e chargebacks**, pois os dados biométricos nunca saem do dispositivo do cliente
- **Alinhado ao roadmap sem senhas das bandeiras:** a Mastercard prevê um checkout sem senhas até 2030. A Bemobi já opera nele hoje



BEMOBI

Destaques Financeiros

Forte ritmo contínuo

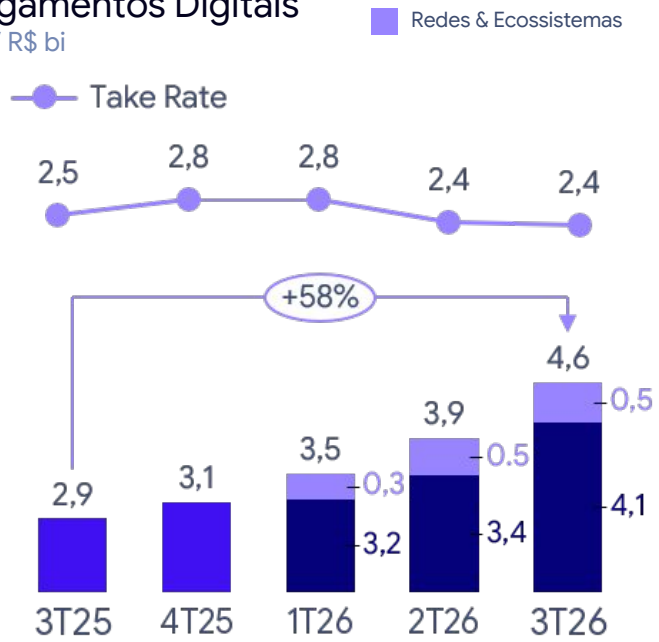
02

Pagamentos Digitais em aceleração, com diversificação crescente

O TPV atingiu R$ 4,6 bilhões, alta de 58% YoY

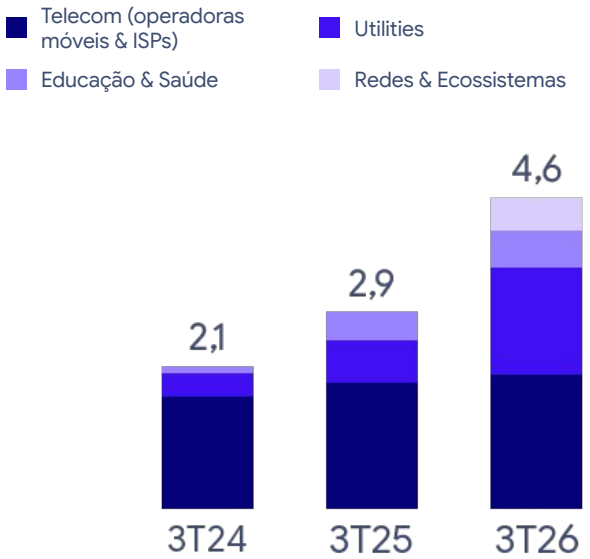
Pagamentos Digitais

TPV R$ bi



Evolução do mix de TPV por segmento

R$ bi



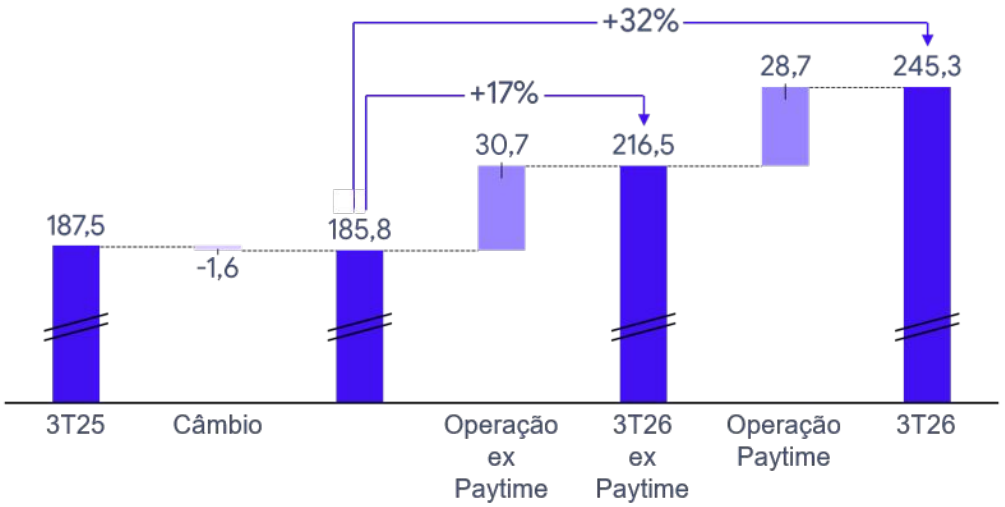
Receita FXN

17% YoY Orgânico

32% YoY com Paytime

Excluindo o impacto da variação cambial, a receita líquida da Bemobi cresceu 17% YoY. Com a Paytime, o crescimento foi de 32% YoY no 3T26

Receita FXN 3T26 vs 3T25 (R$ mi)



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

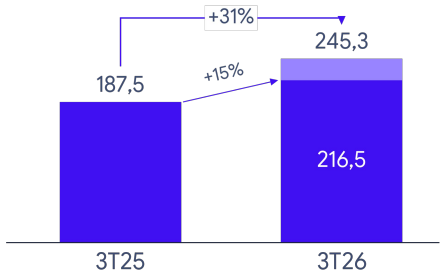
Receita Líquida

15% YoY Orgânico

31% YoY com Paytime

A receita líquida cresceu 15% YoY em termos orgânicos, liderada por pagamentos (+34%) e SaaS (+14%). Com a Paytime, a receita líquida subiu 31% YoY, com +73% YoY em pagamentos (+52% em pagamentos digitais, excluindo recarga física e o segmento white label da Paytime)

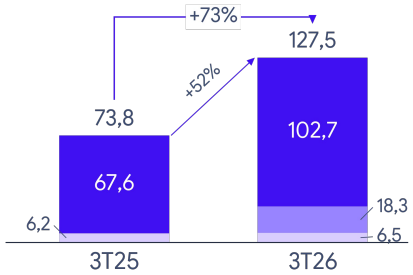
Receita Líquida Consolidada (R$ mi)



- Bemobi ex-Paytime
- Paytime

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

Receita Líquida de Pagamentos (R$ mi)

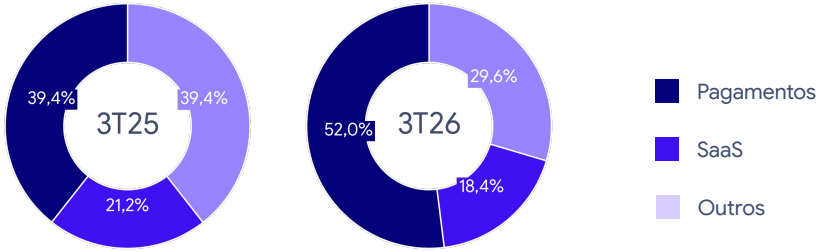


- Pagamentos Digitais(1)
- Paytime White Label
- Distribuição de Recarga Física

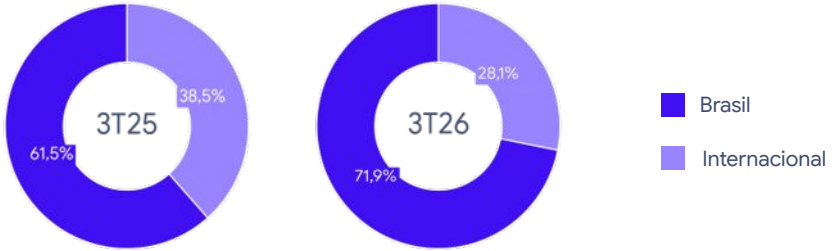
Composição da Receita

Com a Paytime, Pagamentos e SaaS responderam por pouco mais de 70% da receita da Bemobi no 3T26, enquanto a participação do Brasil na receita total seguiu em alta, para quase 72%

Composição por negócio Receita líquida (%)



Composição por região Receita líquida (%)



Margem Bruta

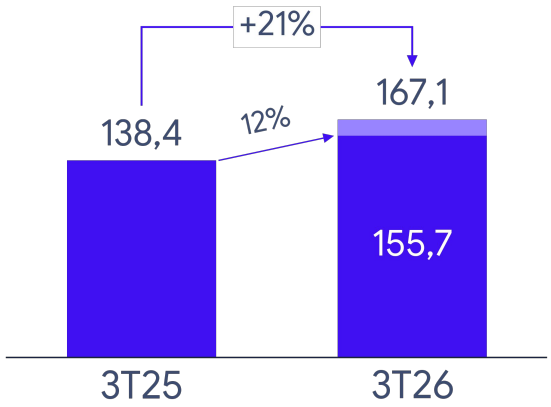
12% YoY Orgânico

21% YoY com Paytime

O lucro bruto cresceu 12% YoY organicamente (+21% incluindo a Paytime), refletindo o crescimento das vendas

A margem bruta inclui os ajustes relativos à harmonização dos resultados da M4U desde 2021. Ver anexo IV do Relatório de Resultados.

(R$ mi; %)



73,8%	Margem	68,1%
–	Margem ex-Paytime	71,9%

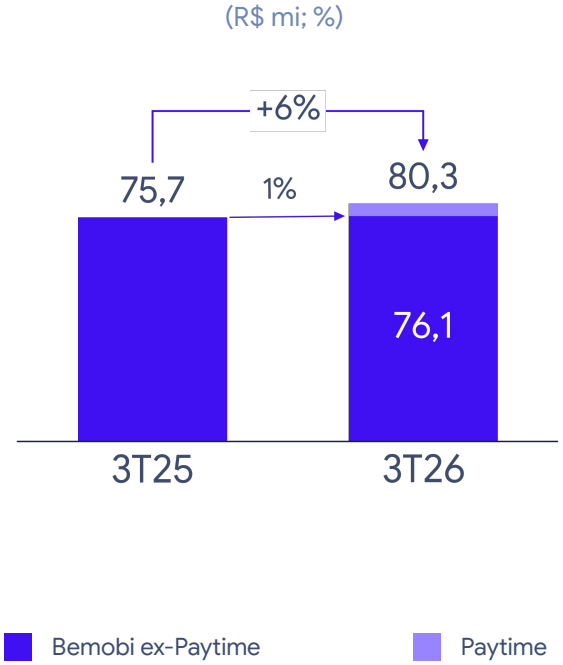
Bemobi ex-Paytime Paytime

OPEX

1% YoY Orgânico

6% YoY com Paytime

Despesas operacionais ajustadas (OPEX) estáveis YoY (+6% incluindo a Paytime), com o rígido controle de despesas compensando os investimentos em 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 dos executivos da Bemobi

EBITDA Ajustado

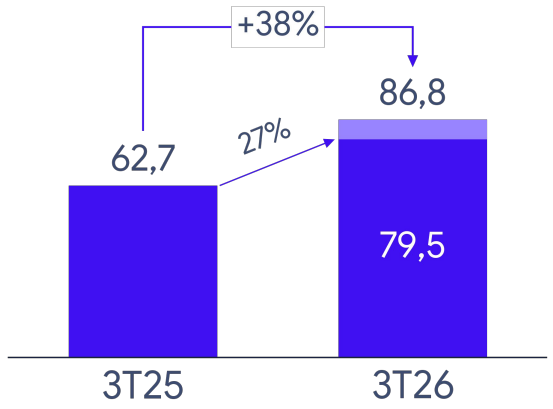
27% YoY Orgânico

38% YoY com Paytime

Crescimento do EBITDA ajustado em ritmo sólido de expansão, +27% YoY, com expansão de 330 p.b. Incluindo a Paytime, o EBITDA ajustado cresceu 38%, com expansão de margem de 200 p.b., apesar da menor rentabilidade da Paytime em relação à da Bemobi

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

(R$ mi; %)



33,4%	Margem	35,4%
–	Margem ex-Paytime	36,7%

Bemobi ex-Paytime Paytime

EBITDA-Capex Ajustado

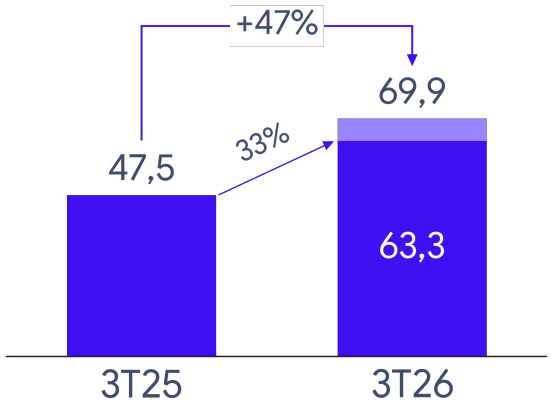
33% YoY Orgânico

47% YoY com Paytime

O EBITDA-Capex cresceu 33% YoY organicamente, impulsionado pela alta de 27% YoY do EBITDA ajustado e pelo Capex estável (R$ 16,8 milhões), com conversão de caixa de cerca de 80%. Incluindo a Paytime, o EBITDA-Capex saltou 47% YoY.

O Fluxo de Caixa Operacional é igual ao EBITDA ajustado menos Capex. A Conversão de Caixa é igual ao FCO dividido pelo EBITDA ajustado.

(R$ mi; %)



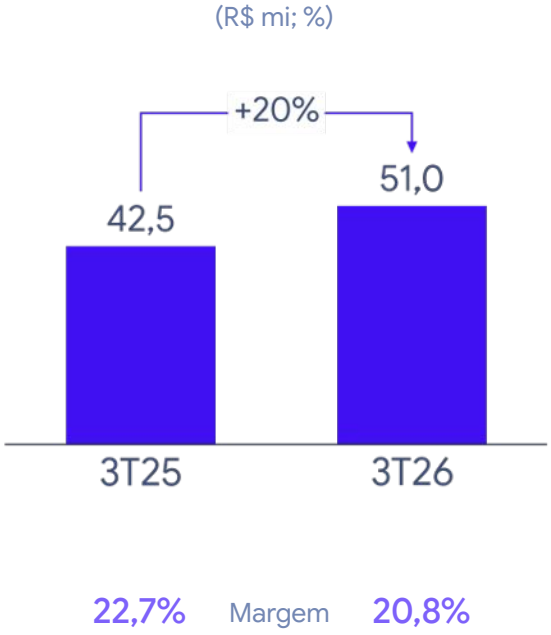
75,7%	Conv. Caixa	80,6%
–	Conv. Caixa ex-Paytime	79,5%

Bemobi ex-Paytime Paytime

Lucro Líquido Ajustado

20% YoY

O lucro líquido ajustado cresceu 20% YoY, impulsionado pela evolução do resultado operacional, parcialmente compensada pelo menor resultado financeiro (principalmente pela menor posição de caixa após os dividendos pagos em 2025 e a aquisição da Paytime)

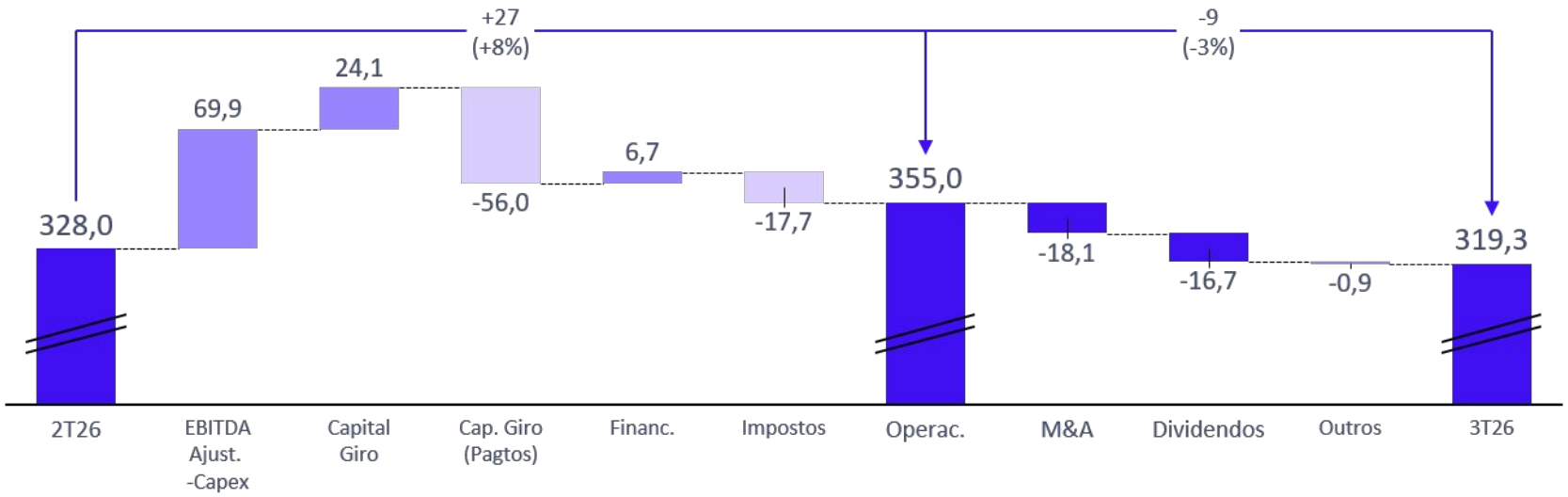


O lucro líquido inclui os ajustes relativos à harmonização dos resultados da M4U desde 2021. Ver anexo IV do Relatório de Resultados. O lucro líquido ajustado exclui despesas não recorrentes com reestruturação, custos de novas aquisições, o plano de incentivo de longo prazo dos executivos da Bemobi, a amortização de intangíveis de aquisições e o resultado do equity swap, todos líquidos de impostos.

Variação da Posição de Caixa

O fluxo de caixa operacional foi positivo em R$ 27 milhões, impulsionado pelo sólido EBITDA menos capex, parcialmente compensado pelo consumo de capital de giro do produto de parcelamento. O fluxo de caixa livre foi levemente negativo em R$ 9 milhões, principalmente pelos R$ 18 milhões da aquisição da participação remanescente na 7AZ e pelos R$ 17 milhões pagos em dividendos.

3T26 vs 2T26 (R$ mi; %)



Considerações Finais – 3T26

- **Crescimento orgânico consistente:** 10º trimestre consecutivo de crescimento orgânico de dois dígitos, mais uma vez liderado por Pagamentos e SaaS, nossas prioridades estratégicas. Juntos, esses dois segmentos respondem por 70% da receita da Bemobi.

- **Crescimento rentável e geração de caixa:** O EBITDA ajustado cresceu 27% YoY organicamente, com expansão de 330 p.b. na margem, apesar dos investimentos para capturar oportunidades futuras de crescimento. O EBITDA ajustado menos Capex cresceu 33%, levando a conversão de caixa a cerca de 80%.

- **Execução focada por segmento:** o crescimento do TPV acelerou para 41% YoY organicamente. **Cruzeiro do Sul e Afya (educação)** entraram na nossa base de clientes, reforçando nossa presença no setor e ampliando a visibilidade da continuidade do crescimento orgânico ao longo de 2027.

- **Inovação em recorrência e segurança:** Ampliamos nosso motor de recorrência com adesão via carteiras digitais sem digitação manual do cartão, todas as cinco jornadas do Pix Automático e um novo trilho de débito. O Payment Passkeys adicionou autenticação biométrica, reduzindo fricção e exposição a fraudes. Seguimos fortalecendo nossa infraestrutura para pagamentos agênticos e nossas bases de dados para viabilizar novos casos de uso de IA.

Transformando pagamentos em vantagem competitiva

BEMOBI

ri.bemobi.com.br ↗

BEMOBI

Earnings Release Presentation

3Q26 Results

November 13, 2026

ri.bemobi.com.br ↗

BMOB3

BEMOBI

Business Update

New Clients & Product Innovation

01

Turning payments into competitive advantage

HOW WE DO IT - OUR FOUR DIFFERENTIATORS

End-to-end digitalization of bill payment journeys

Sector Specialization

Specialized in recurring services segments and ecosystems

- Telecom
- Utilities
- Education
- Healthcare
- Networks & 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.

Specialized payments for the core of each sector

Large companies in two macro-segments, with latent value beyond off-the-shelf solutions

B2B2C LEADER IN BRAZIL

Recurring essential services

The company bills the end consumer, every month

- Telecom
- Utilities
- Education
- Healthcare

WHERE THE LATENT VALUE IS

Recurrence, collections, billing and retention.

Consolidated approach at the largest companies in the sector

B2B2B NEW FRONT

Networks & Ecosystems

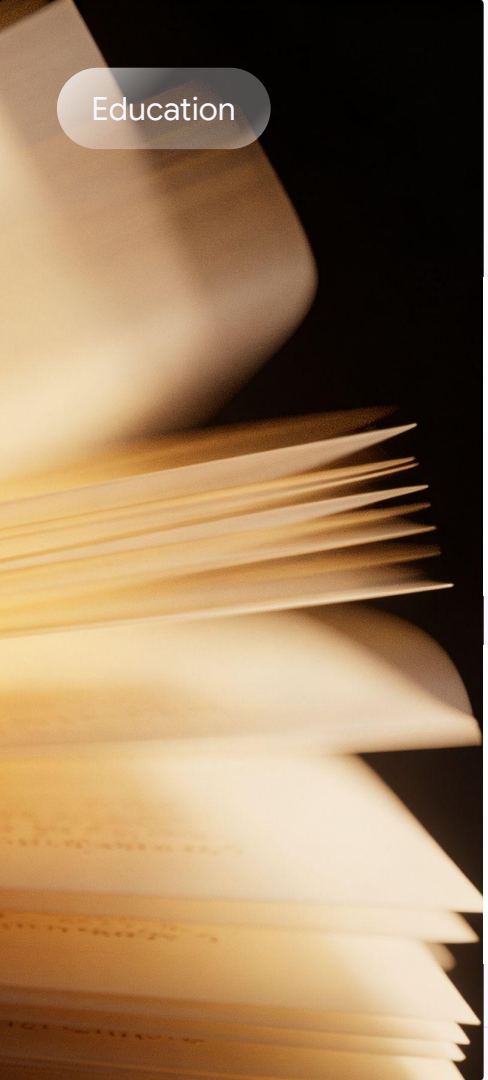
The anchor company coordinates a network that sells to the consumer

- Franchisors
- Distributors
- Manufacturers
- Marketplaces

WHERE THE LATENT VALUE IS

Consumer experience and loyalty, network management, payment flows and credit.

Bemobi + Paytime: with the acquisition of Paytime in December 2025, Bemobi added banking, split and network management to its original solutions, creating one of the first pre-integrated, end-to-end platforms for networks and ecosystems.



EXPANDING OUR POSITIONING IN EDUCATION

New major educational groups among our clients

Cruzeiro do Sul Educacional

One of the largest educational groups in Brazil, operating over 12 higher education and 4 basic education institutions with both on-campus and distance-learning programs.

Annual TPV R$	Students
+2.8 B	+500 k

Afya

Brazil's leading medical education group and digital health services provider.
Afya offers an end-to-end ecosystem for lifelong medical learning and professional growth.

Annual TPV R$	Students
+3.9 B	+60 k

Sources: public data (annual financial statements, press).

Expanding our client footprint across key verticals

16 of the 20 largest recurring service companies in Brazil[1] are Bemobi clients for SaaS & Payment solutions

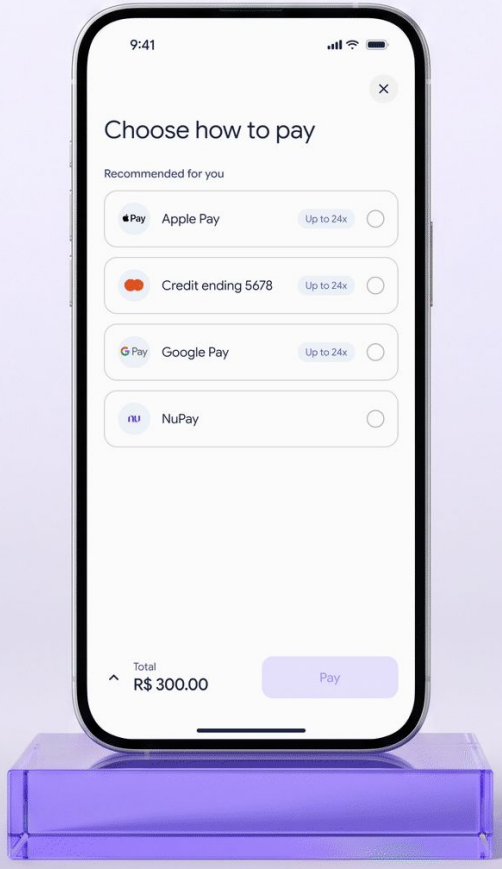
	Telecom	Utilities	Education	Healthcare	Ecosystems
	7 / 10 largest MNOs and ISPs in Brazil	8 / 10 largest Utilities in Brazil	2 / 3 Basic Education 4 / 6 Higher Education	2 / 5 largest Healthcare and Insurance companies in Brazil	1,500+ companies on the platform, with Paytime NEW
3Q26 Achievements			Cruzeiro do Sul Educacional Afya	Large Clients to be announced	
	TIM, Claro, vivo, nio, Algar Telecom, unifique, telcel, vero + 175 clients	aegea, sabesp, energisa, equatorial energia, NEOENERGIA, Light, COPEL, enel Chile: enel, CHILQUINTA distribucion	vitru EDUCAÇÃO, FMU COMPLEXO EDUCACIONAL, YDUQS, inspira, grupo salta, FAMESP, grau TÉCNICO + 501 clients	quali corp, Hapvida, Unimed 	Takeat, yelly, AUTOGLASS, FORTLEV SOLAR + 400k POS

Note: (1) Considers only privately owned, for-profit players in the selected segments, excluding state-owned companies and non-profit organizations, based on publicly available information.

Recurrence Engine 2.0

Maximizing enrollment and conversion across multiple recurrence rails

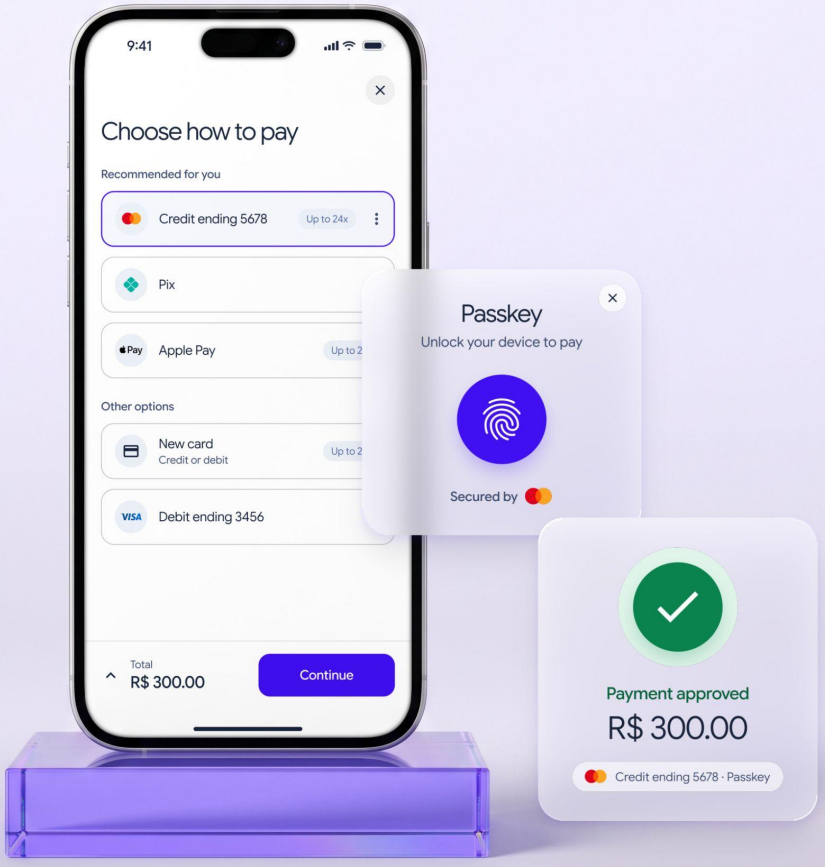
- **Optimized recurrence adoption:** enrollment via Apple Pay, Google Pay, Click to Pay and NuPay, with no card data to type
- **Flexible Pix Automático adoption:** all five journeys, including Open Finance, with omnichannel CX and multiple enrollment strategies
- **A new recurrence rail:** debit card recurrence extends automatic payment beyond the credit card base
- **WhatsApp fallback journey:** recovers failed Pix Automático charges in the channel the customer already uses



*Illustrative example

Payment Passkeys

- **Biometrics replace passwords, CVV and SMS codes** at the exact point where recurring payments break
- **Fewer steps to pay:** lower abandonment, higher approval rates and faster cash collection
- **Authenticated transactions cut fraud and chargeback exposure**, as biometric data never leaves the customer's device
- **Aligned with the networks' passwordless roadmap:** Mastercard targets a password-free checkout by 2030. Bemobi is live on it today



*Illustrative example

BEMOBI

Financial Highlights

Continued Strong Momentum

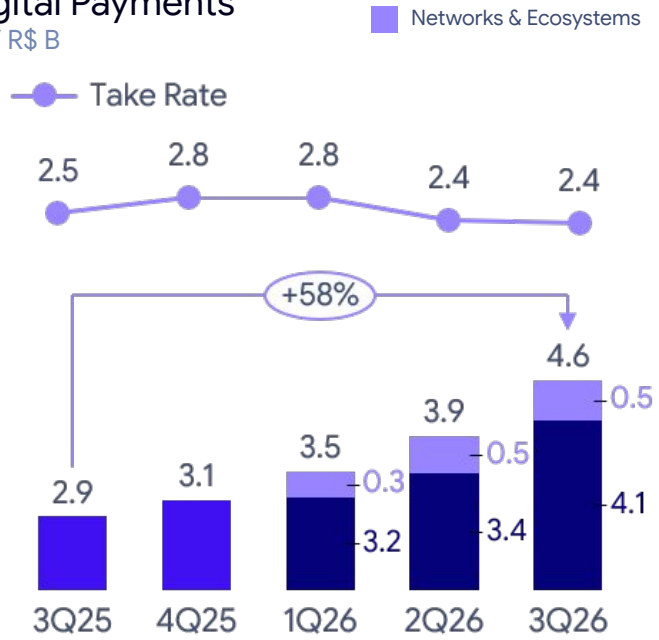
02

Digital Payments accelerating with increasing diversification

TPV reached R$4.6 billion, up 58% YoY

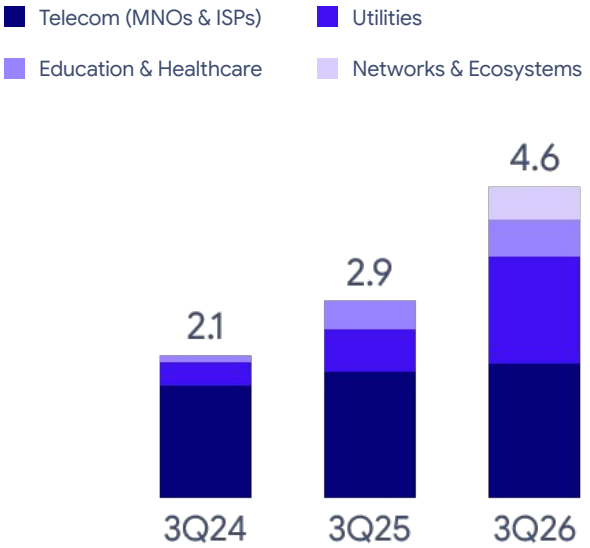
Digital Payments

TPV R$ B



Evolution of TPV Mix by Vertical

R$ B



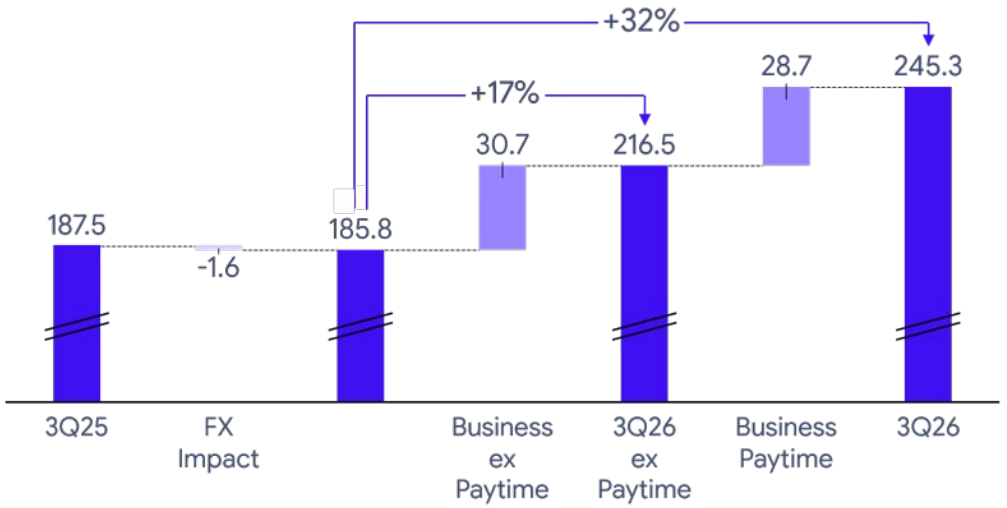
FXN Revenue

17% YoY Organic

32% YoY with Paytime

Excluding the impact of currency variation, Bemobi's net revenue increased 17% YoY. With Paytime, the growth was 32% YoY in 3Q26

FXN revenue 3Q26 vs 3Q25 (R$ MM)



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

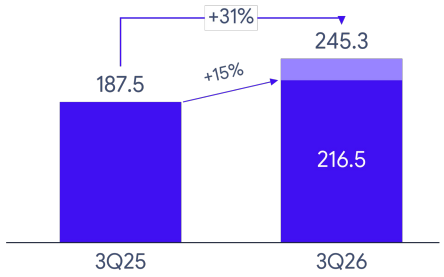
Net Revenue

15% YoY Organic

31% YoY with Paytime

Net revenue grew 15% YoY on organic terms, led by payments (+34%) and SaaS (+14%). With Paytime, net revenue was 31% up YoY, being +73% YoY in payments (+52% in digital payments - excluding physical top-up and Paytime's white label segment)

Consolidated Net Revenue (R$ MM)

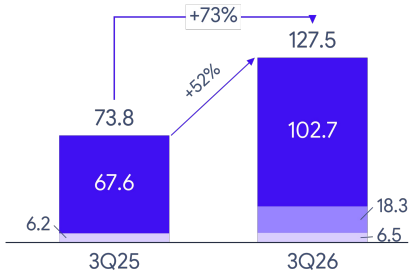


Bemobi ex-Paytime

Paytime

(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.

Payments Net Revenue (R$ MM)



Digital Payments(1)

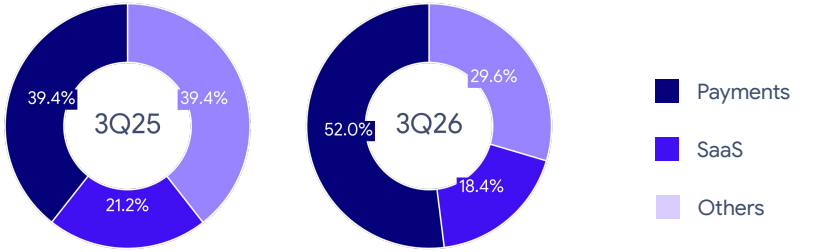
Paytime White Label

Physical Top-up Distribution

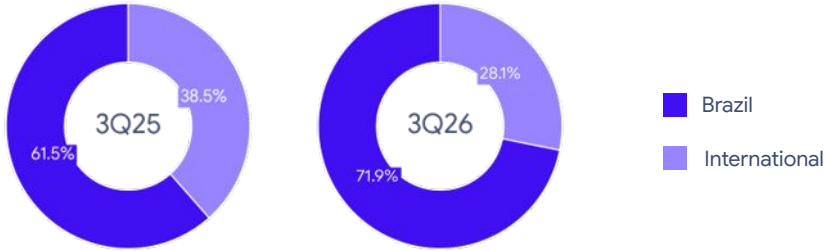
Revenue Breakdown

With Paytime, Payments and SaaS accounted for slightly more than 70% of Bemobi's revenues in 3Q26, while Brazil's participation in total revenues continued to increase, to nearly 72%

Breakdown per Business Net Revenues (%)



Breakdown per Region Net Revenues (%)



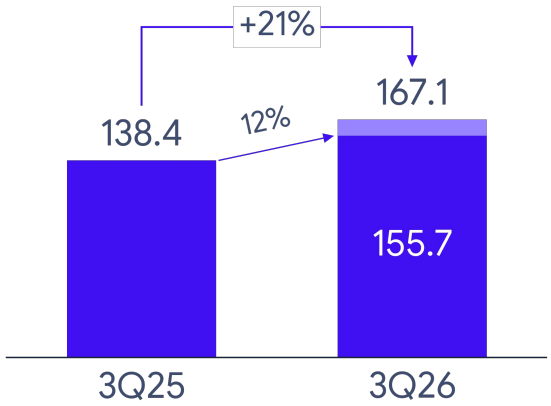
Gross Margin

12% YoY Organic

21% YoY with Paytime

Gross Profit up 12% YoY organically (+21% including Paytime), reflecting the growth in sales

(R$ MM; %)



73.8%	Margin	68.1%
–	Margin ex Paytime	71.9%

Bemobi ex-Paytime Paytime

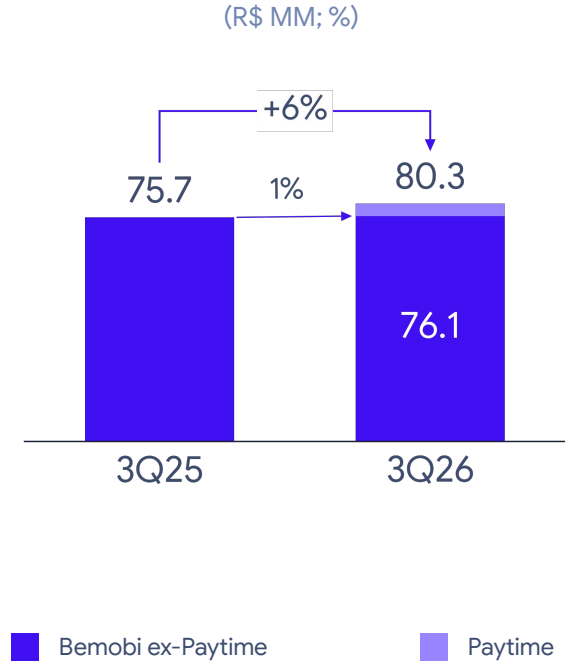
Gross Margin includes the adjustments related to M4U results harmonization since 2021. See attachment IV of the Results Report.

OPEX

1% YoY Organic

6% YoY with Paytime

Adjusted operating expenses (OPEX) flattish YoY (+6% 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

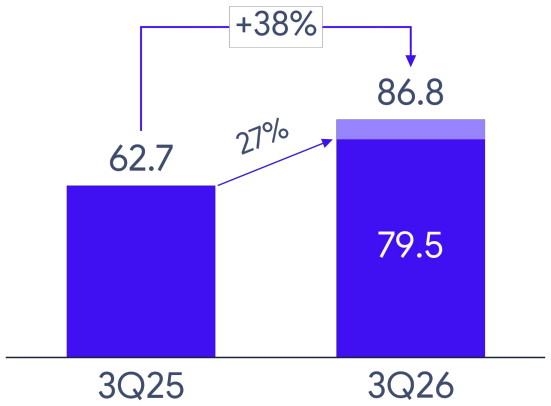
27% YoY Organic

38% YoY with Paytime

Adjusted EBITDA growth on a solid expansion pace of +27% YoY, with a 330 bps expansion. Including Paytime, adjusted EBITDA grew 38%, with a margin expansion of 200 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; %)



33.4%	Margin	35.4%
–	Margin ex Paytime	36.7%

Bemobi ex-Paytime Paytime

Adjusted EBITDA-Capex

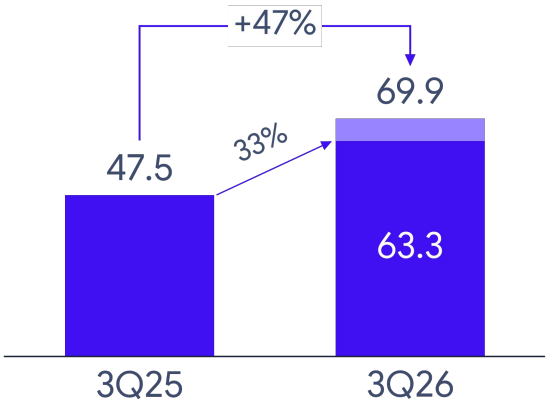
33% YoY Organic

47% YoY with Paytime

EBITDA-Capex increased 33% YoY organically, driven by the 27% YoY adjusted EBITDA expansion, for a cash conversion of nearly 80%. Including Paytime, EBITDA-Capex jumped 47% YoY.

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

(R$ MM; %)



75.7% Cash Conv. 80.6%

– Cash Conv. ex Paytime 79.5%

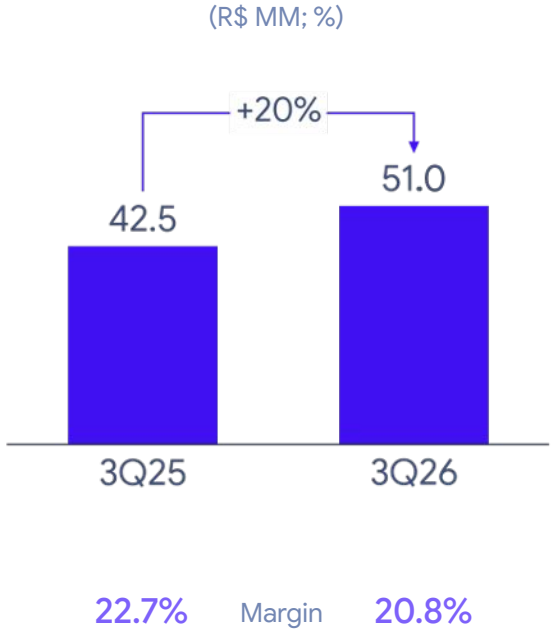
Bemobi ex-Paytime

Paytime

Adjusted Net Income

20% YoY

Adjusted net income up 20% YoY, driven by the growth in operating results, partly offset by the lower financial result (mainly due to the lower cash position after the dividends paid in 2025 and the acquisition of Paytime)

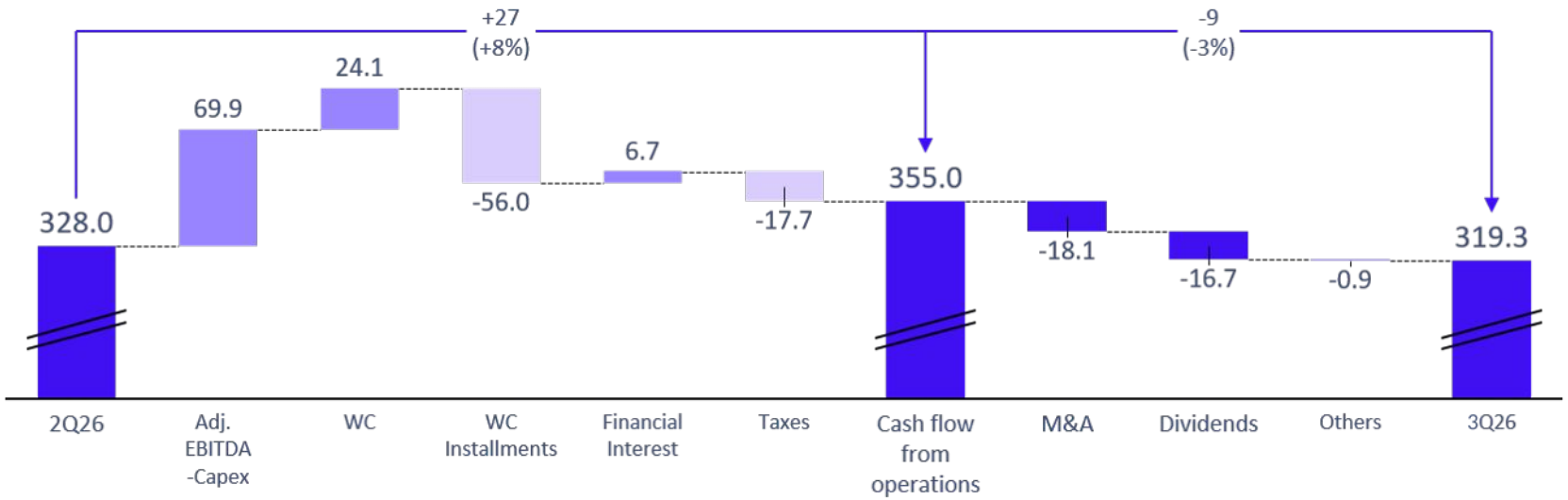


Net Income includes the adjustments related to M4U results harmonization since 2021. See attachment IV of the Results Report. Adjusted Net Income excludes non-recurring expenses with restructuring, costs of new acquisitions, the long-term incentive plan for Bemobi executives, the amortization of intangible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

Cash Position change

Cash flow from operations was R$27 million positive, driven by solid EBITDA less capex, partly offset by consumption in working capital for the installment product. Free cash flow was slightly negative in R$9 million, mainly due to the R$18 million for the acquisition of the remaining stake in 7AZ and the R$17 million paid in dividends.

3Q26 vs 2Q26 (R$ MM; %)



Closing Remarks – 3Q26

- **Consistent organic growth:** 10th consecutive quarter of double-digit organic growth, once again led by Payments and SaaS, our strategic priorities. Together, these two segments account for 70% of Bemobi's revenue.

- **Profitable growth and cash generation:** Adjusted EBITDA grew 27% YoY organically, with a 330-bp margin expansion, despite investments to capture future growth opportunities. Adjusted EBITDA less Capex increased 33%, driving cash conversion around 80%.

- **Focused vertical execution:** TPV growth accelerated to 41% YoY organically. **Cruzeiro do Sul and Afya (education)** joined our client base, reinforcing our presence in the sector and increasing visibility in the continuation of organic growth throughout 2027.

- **Innovation in recurrence and security:** We expanded our recurrence engine with wallet enrollment without manual card entry, all five Pix Automático journeys and a new debit rail. Payment Passkeys added biometric authentication, reducing friction and fraud exposure. We continue strengthening our infrastructure for agentic payments and our data foundations to enable new AI use cases.

Turning payments into competitive advantage

BEMOBI

ri.bemobi.com.br ↗