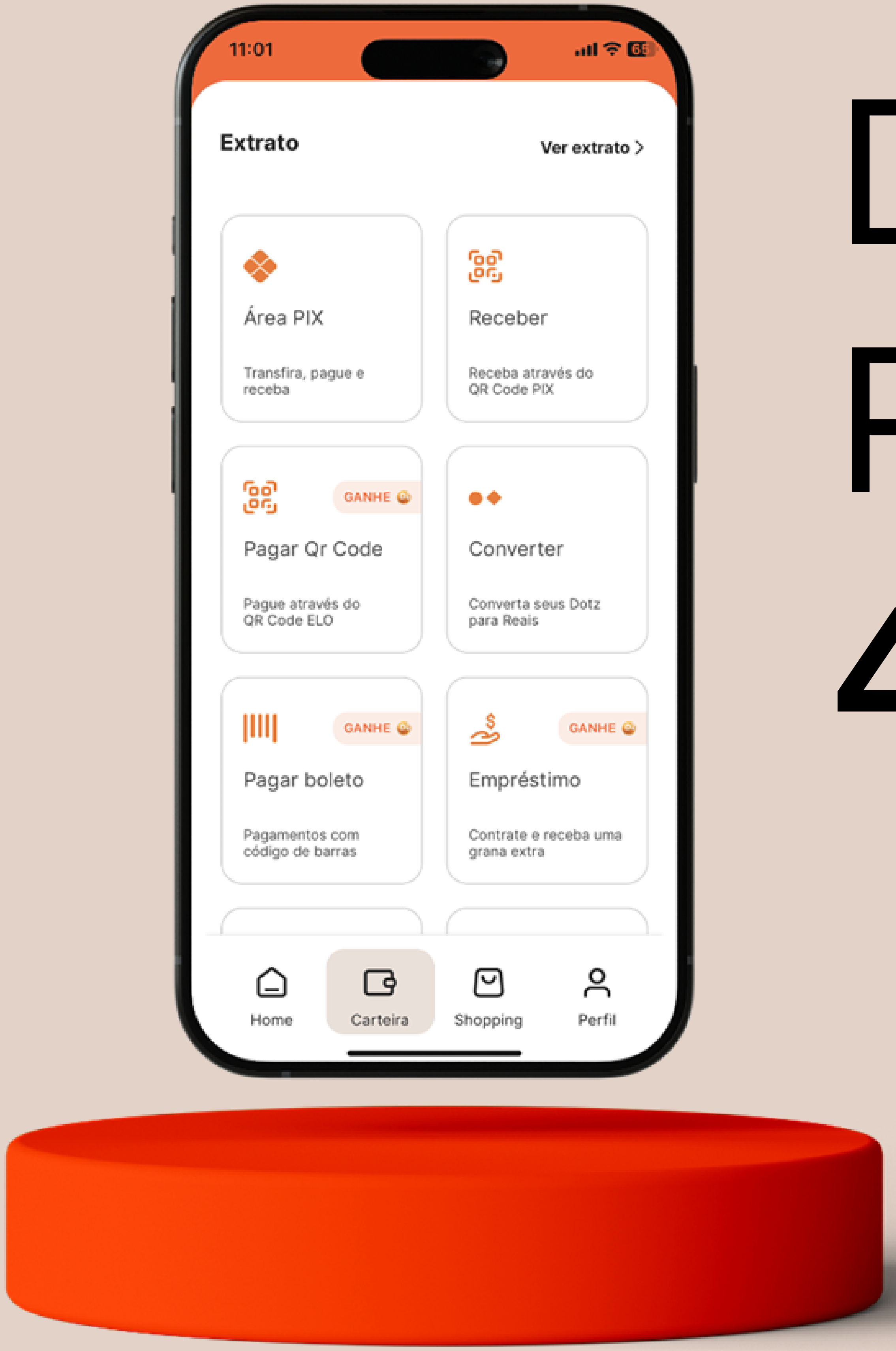


Divulgação de Resultados

4T25 | 2025

MARÇO, 2026 – **RI DOTZ**

dotz

Aviso Legal

VOCÊ PODE MAIS

Esta apresentação é válida exclusivamente para a presente data e seu conteúdo poderá ser alterado sem aviso prévio. A Companhia não se compromete a atualizar ou revisar as informações aqui contidas após esta data. As informações apresentadas, incluindo dados de mercado e de terceiros, foram obtidas de fontes que consideramos confiáveis. No entanto, não garantimos a precisão ou integridade desses dados e não nos responsabilizamos por erros ou omissões. Esta apresentação contém declarações que abrangem todas as afirmações que não são fatos históricos, e pode incluir estimativas e expectativas sobre eventos futuros, planos, objetivos e intenções da Companhia. Essas declarações envolvem riscos e incertezas, e os resultados reais poderão diferir significativamente das expectativas atuais. Fatores como riscos de mercado, condições econômicas, concorrência e mudanças regulatórias, entre outros, podem influenciar esses resultados. Consulte os detalhes sobre esses fatores de risco no Formulário de Referência da Companhia. Os dados financeiros apresentados podem incluir previsões e outras estimativas, que refletem nossas premissas e expectativas atuais e estão sujeitas a variações. Não há garantia de que essas projeções serão precisas. Esta apresentação também pode incluir medidas financeiras não-IFRS (ou medidas alternativas de desempenho), que são suplementares e não substituem as medidas financeiras preparadas de acordo com as normas IFRS (ou outras normas contábeis aplicáveis). A moeda utilizada nesta apresentação é “R$” nesta apresentação referem-se ao real, a moeda oficial do Brasil.

Continuamos focados no crescimento da plataforma de forma sustentável

Compromisso da Dotz: eficiência, crescimento e cross-sell

Nossas prioridades:	2025
Crescimento de Techfin forte, previsível, constante e com rentabilidade	**Crescimento de 47% na Originação vs 2024** **Faturamento Techfin: R$ 108,7 mm (+26% vs 2024), com representação de 44% do negócio em 2025**
Consolidação do Loyalty crescendo a rede de parceiros com Dotz Pay, o engajamento do cliente no Digital (App) e fazendo cross-sell com serviços financeiros	**Dotz Pay – funciona para o parceiro, cliente final e Dotz** **Rollout em supermercados atuais e parceria Americanas** **Lançamento de troca de pontos Livelo no PDV**
Eficiência operacional com foco contínuo na racionalização de despesas, margens operacionais robustas e geração de resultado para o acionista	**Lucro Bruto: R$ 168,9 mm (+33% vs 2024)** **EBITDA: R$ 61,2 mm (+172% vs 2024)**

a **Dotz** é uma plataforma de ofertas de crédito e fidelidade para a população brasileira

+5 mm
Downloads App Dotz & NoVerde

+R$2 Bi
em originação de crédito

+1 mm
contratos de crédito

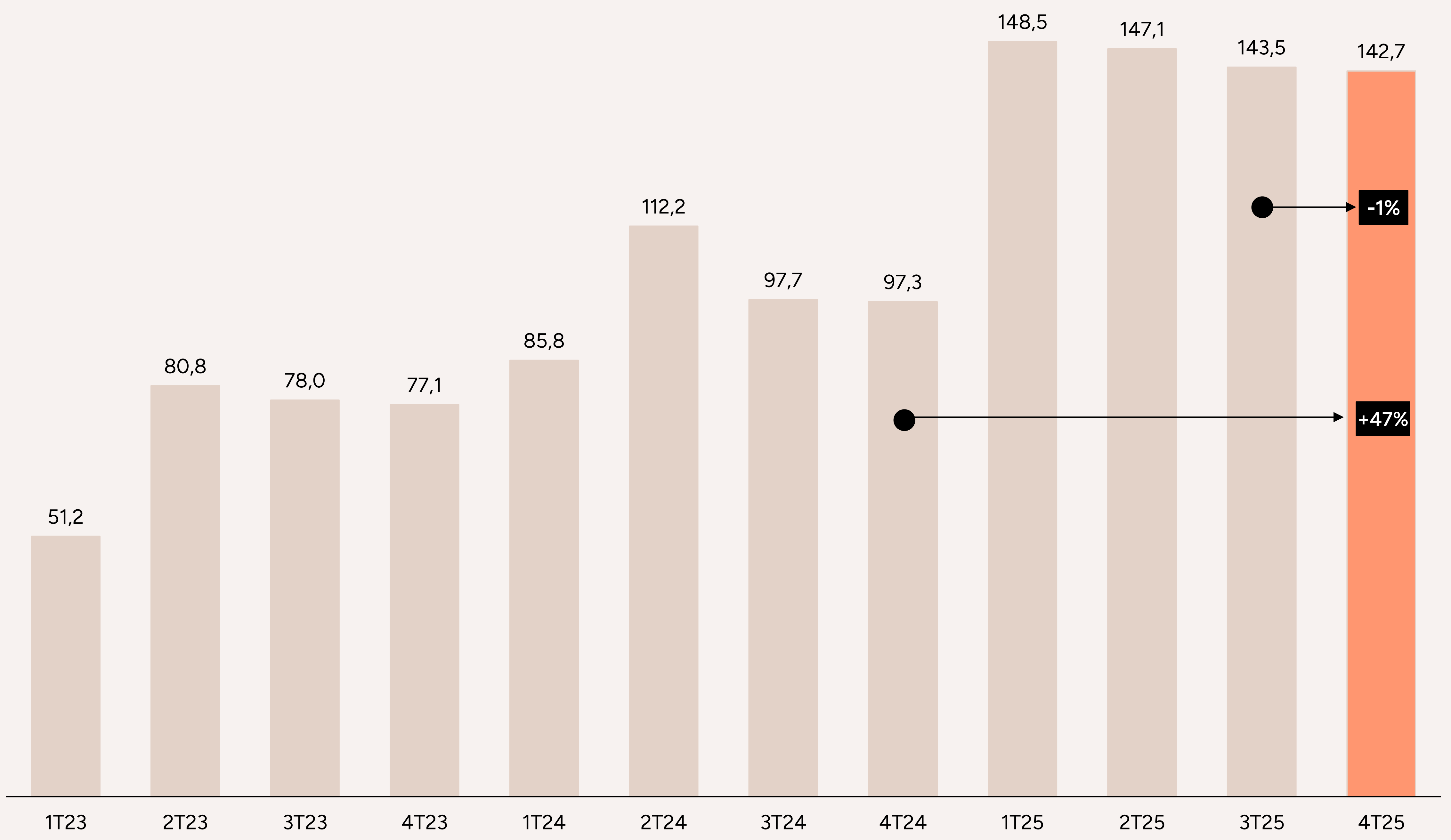
R$ 61,2 mm
EBITDA 2025

Desempenho **Operacional**

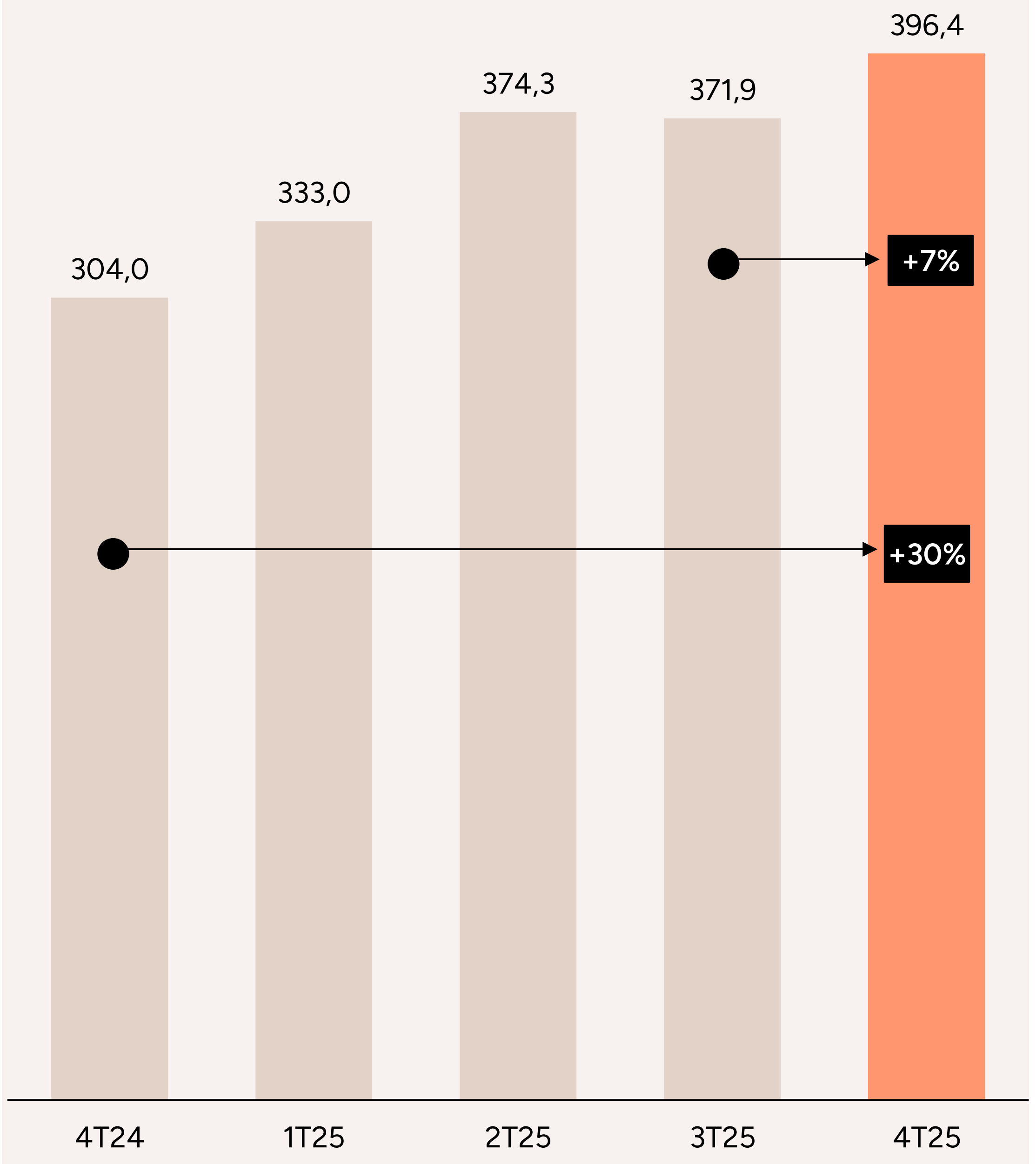
Evolução Crédito

Originação de crédito com manutenção de retornos substanciais para os cotistas do FIDC

ORIGINAÇÃO DE CRÉDITO (R$ mm)



PL FIDCs (R$ mm)

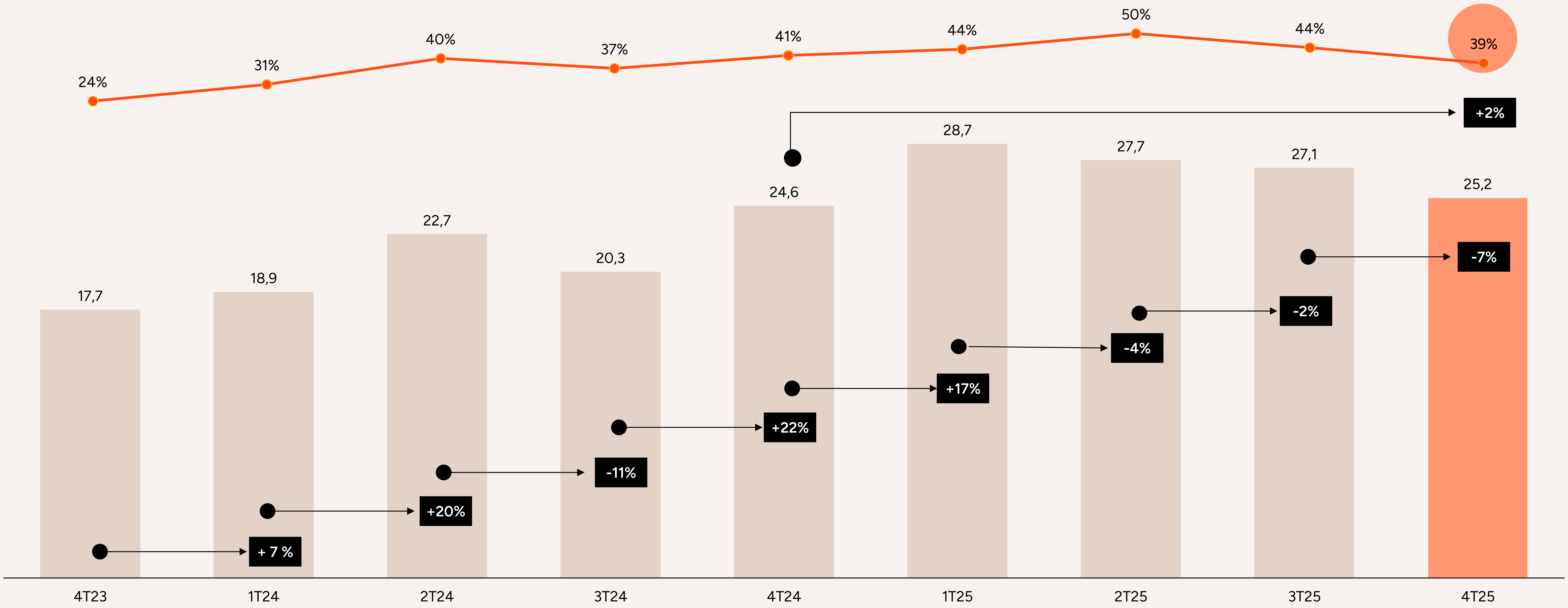


[1]Patrimonio Líquido dos fundos FUNDO DE INVESTIMENTO EM DIREITOS CREDITÓRIOS EMPÍRICA NOVERDE CRÉDITO PESSOAL, DOTZFIN FUNDO DE INVESTIMENTO EM DIREITOS CREDITÓRIOS e FUNDO DE INVESTIMENTO EM DIREITOS CREDITÓRIOS DOTZ NOVERDE

Evolução Faturamento Techfin

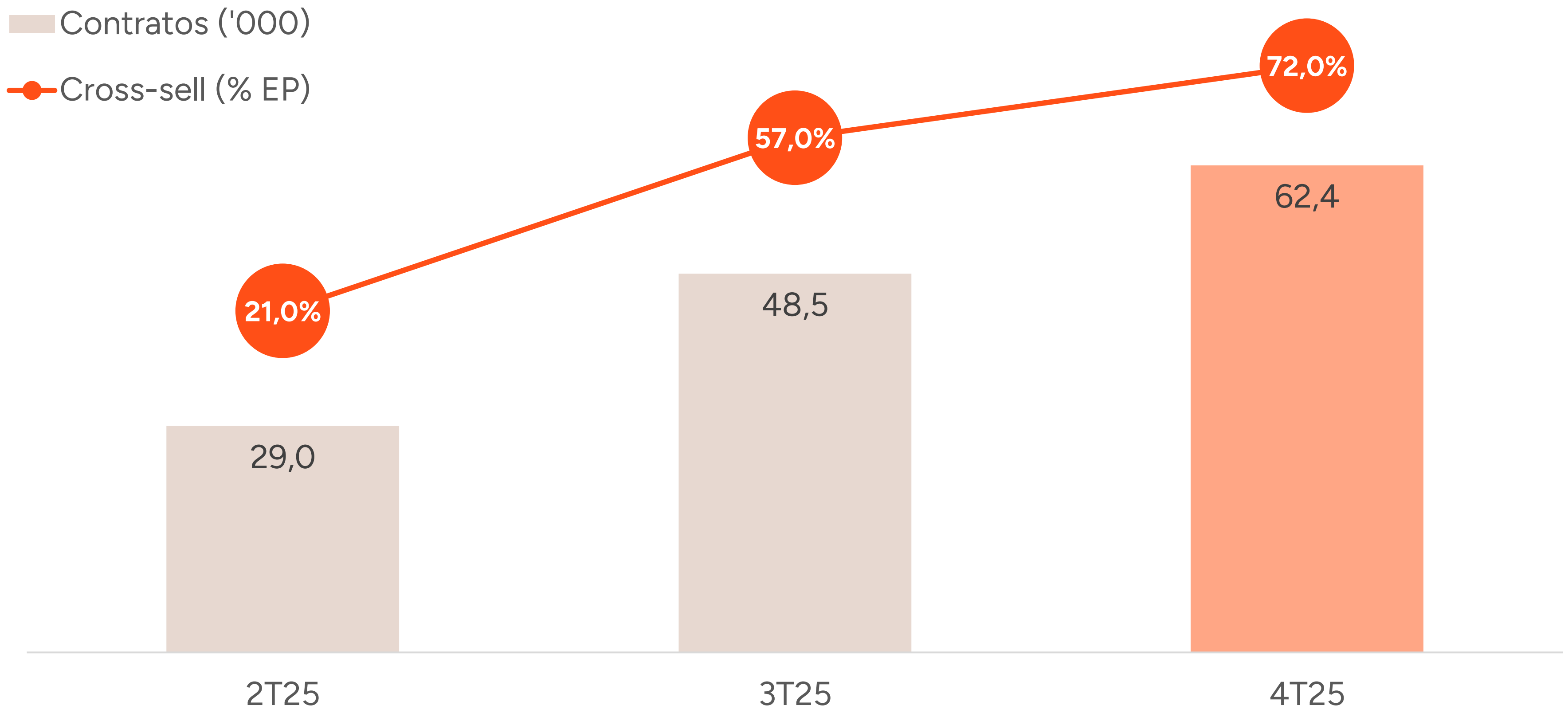
Faturamento Techfin atingiu 39% do faturamento no 4T25 e 44% em 2025

FATURAMENTO TECHFIN (R$ mm) e REPRESENTATIVIDADE TECHFIN (%)



Cross-sell de serviços financeiros

Seguro Prestamista no Empréstimo Pessoal



+130k apólices vendidas de seguro prestamista
vendas realizadas em 2025.

70% de cross-sell no empréstimo pessoal
em relação ao total de contratos de dezembro/25

+R$3,1 MM pagos em prêmios do seguro
pagamentos acumulados até dezembro/25

Forte capacidade de cross-sell

- Empréstimo pessoal ✓
- Dotz Parcela (Em breve)
- Pix Parcelado (Em breve)

Parceria com a Zurich

- Comissão sobre prêmios pagos
- Performance da carteira de crédito em caso de sinistro

dotz

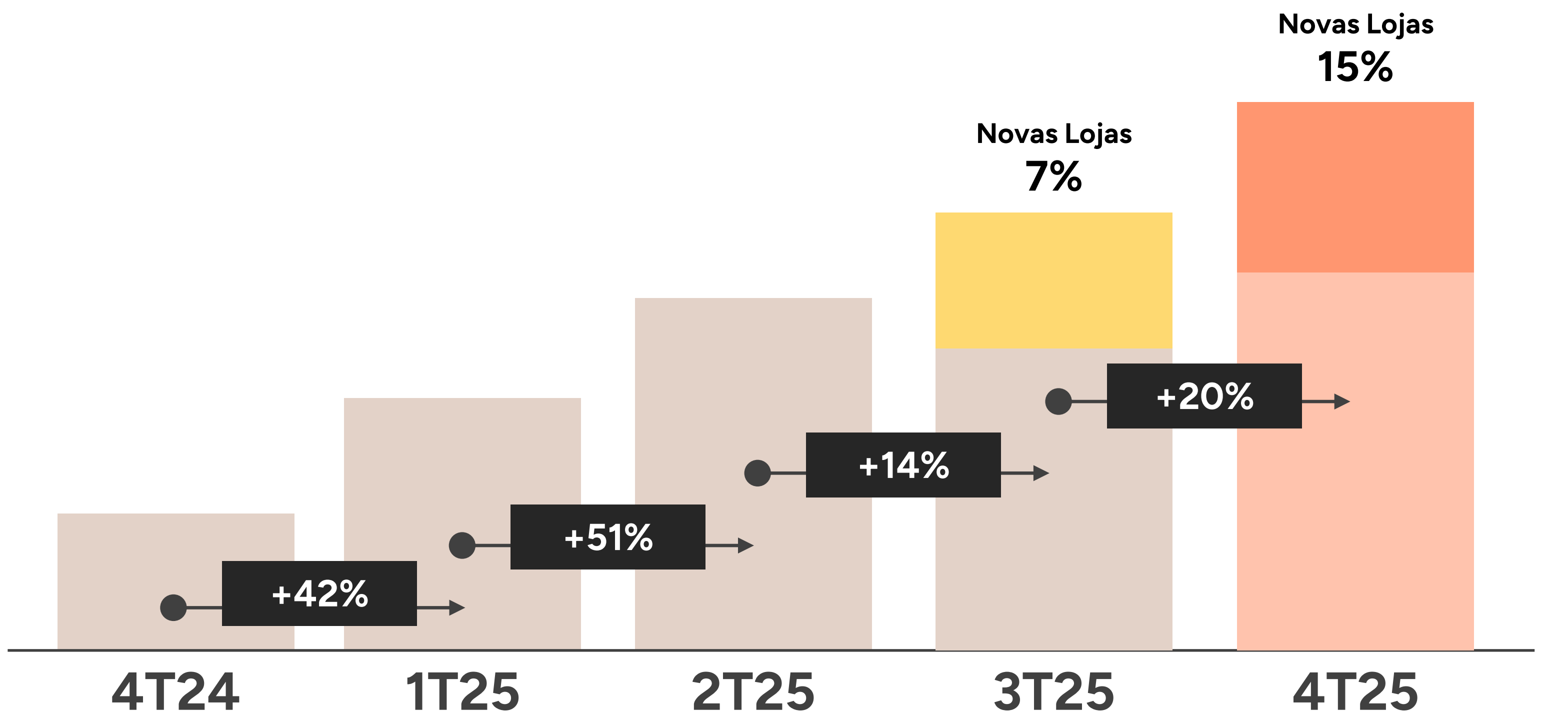
Dotz Pay – Proposta de Valor

Gerar faturamento incremental para o varejo através do aumento do poder de compra dos consumidores

Performance Loyalty

Propósito de aumentar o poder de compra dos consumidores cada vez mais consolidado

Dotz Pay - Evolução da Originação BNPL



Ticket Médio +11% vs 3T25
Crescimento de +45% vs 4T24

Recorrência de 65% na base mensal
Crescimento contínuo, com aumento de transações +144% vs 4T24

Expansão contínua nos parceiros Dotz
3 parceiros ativos no 4T25 com 4 parceiros em integração

Evolução do Loyalty

1. Hub de Programas Parceiros

- Lançamento da troca de pontos Livelo
- Rollout em andamento para todos os parceiros Dotz
- Em Breve! Ampliação do Hub com novas parcerias

2. Novos Parceiros

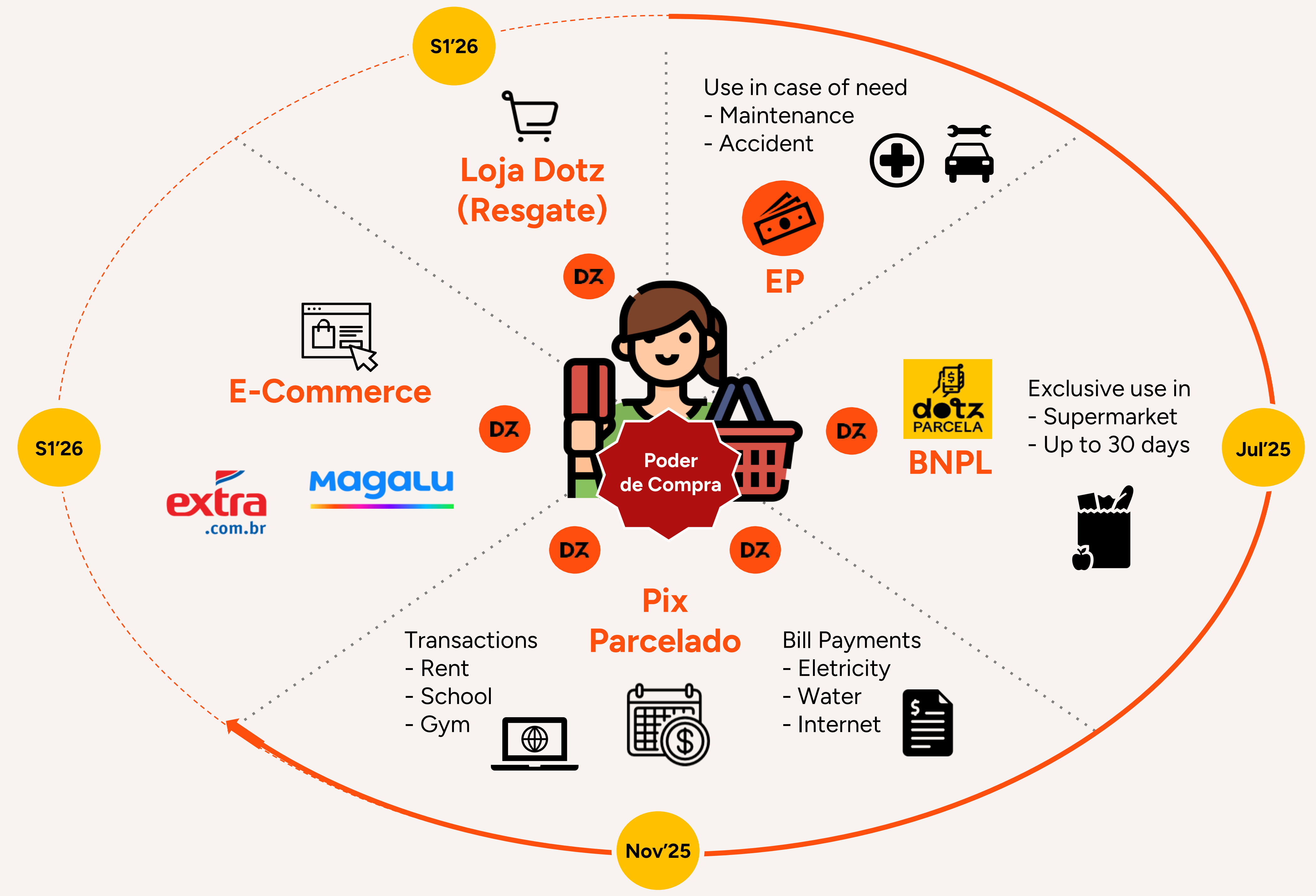
- Lançamento da parceria com Americanas
- Presença em mais de 1.500 lojas, cobertura nacional
- Cliente A como canal de venda de produtos financeiros EP/BNPL

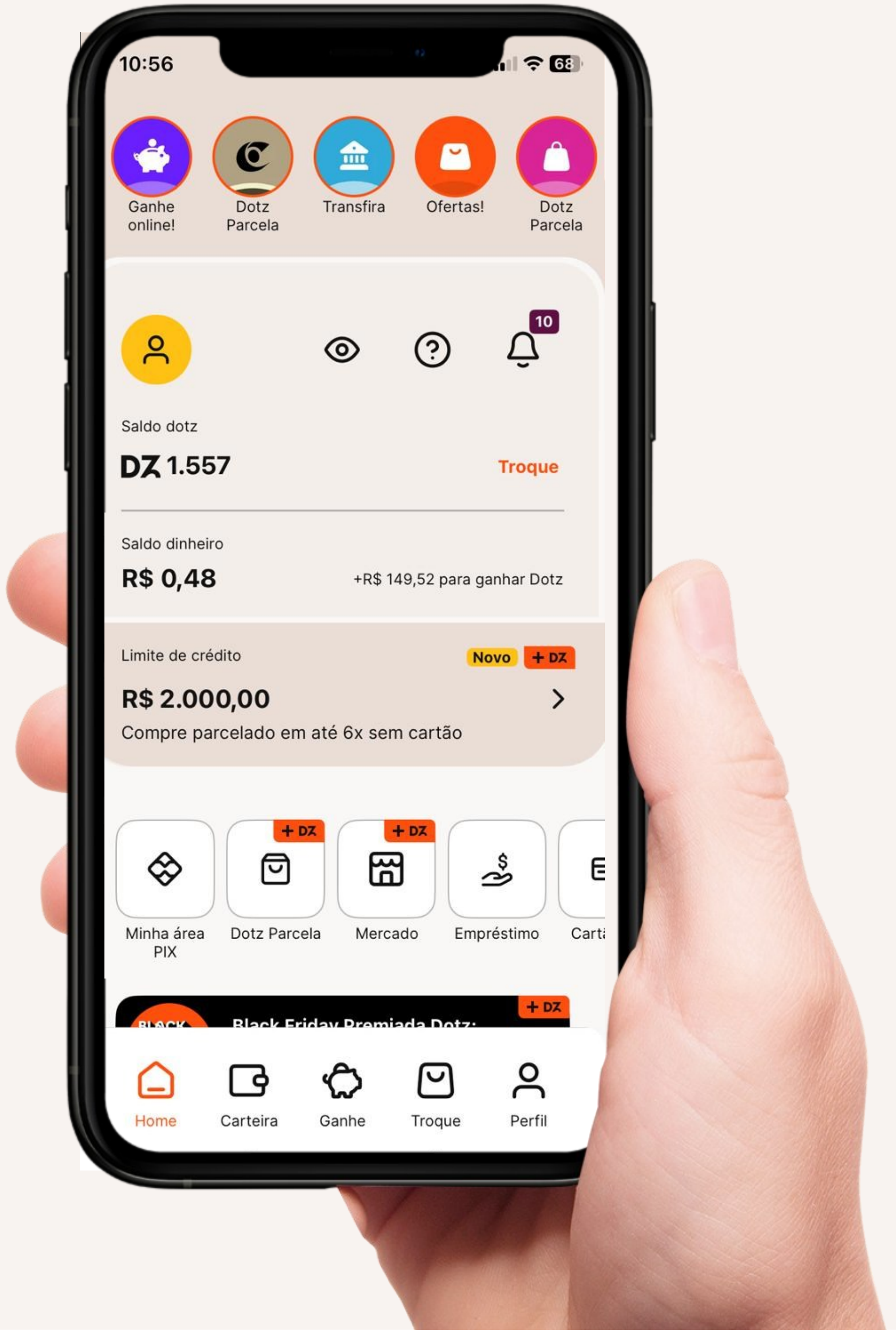
3. Plataformas de engajamento

- **Universo Rede** – Projeto para incentivo aos funcionários da rede de agências do Banco do Brasil
- **Experiências Estilo** – Eventos especiais para clientes alta renda do Banco do Brasil

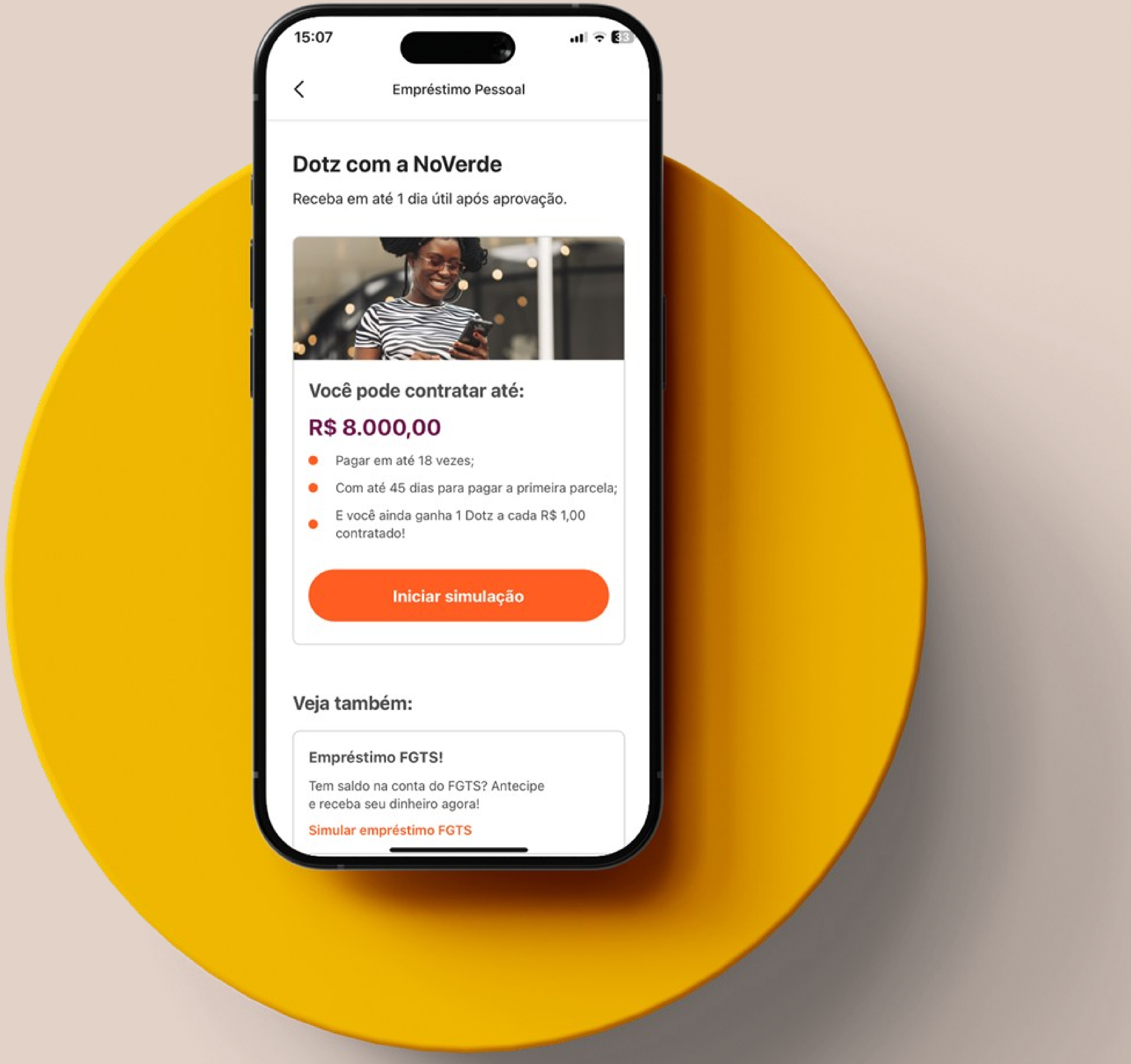
Estratégia B2C

Propósito de aumentar o poder de compra dos consumidores cada vez mais consolidado, através da oferta de crédito em sua rotina





Resultados **Financeiros**



dotz

2025: Crescimento da operação de Techfin e expansão do Loyalty

Operação de Techfin ascendente (+Originação e +Faturamento), Lucro Bruto e EBITDA com crescimento YoY

ORIGINAÇÃO DE CRÉDITO

R$ 581,8 mm

+48% YoY

FATURAMENTO TECHFIN

R$ 108,7 mm

+26% YoY

FUNDING OPERAÇÕES DOTZ

- **Debêntures:** emissão total de R$ 75,7 mm
- **Notas Comerciais:** emissão de R$ 30mm
- Constituição de dois **Novos FIDC** para originação de crédito

LUCRO BRUTO

R$ 168,9 mm

+33% YoY

SG&A

R$ (107,7) mm

+3% YoY

EBITDA

R$ 61,2 mm

+172% YoY

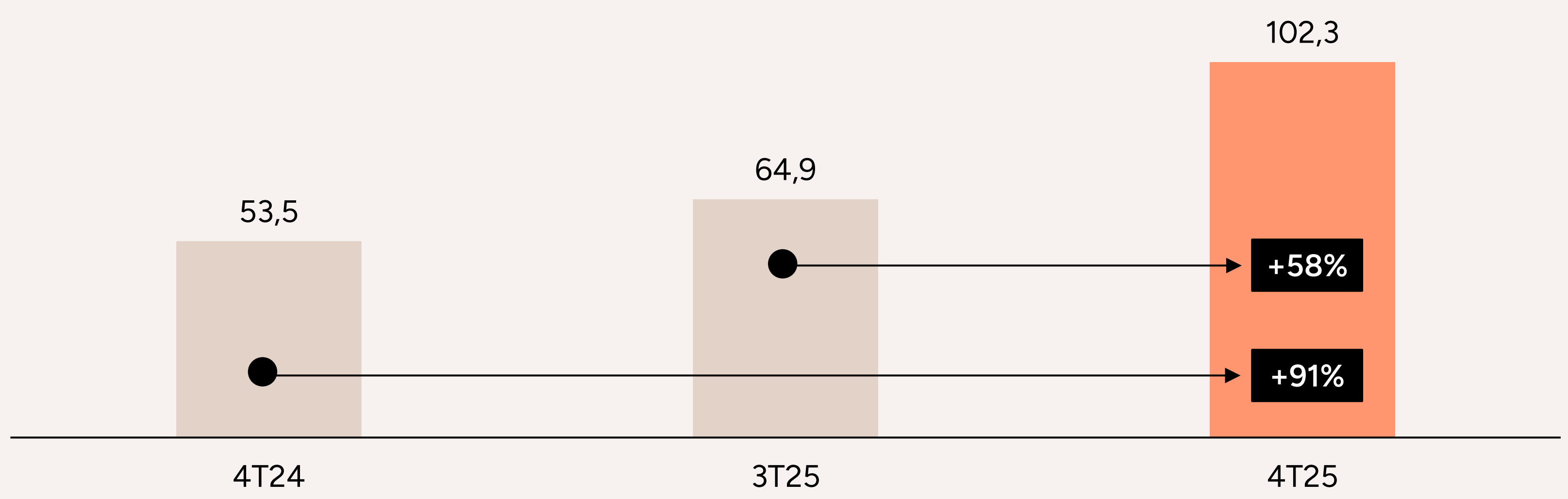
LUCRO LÍQUIDO

R$ (0,5) mm

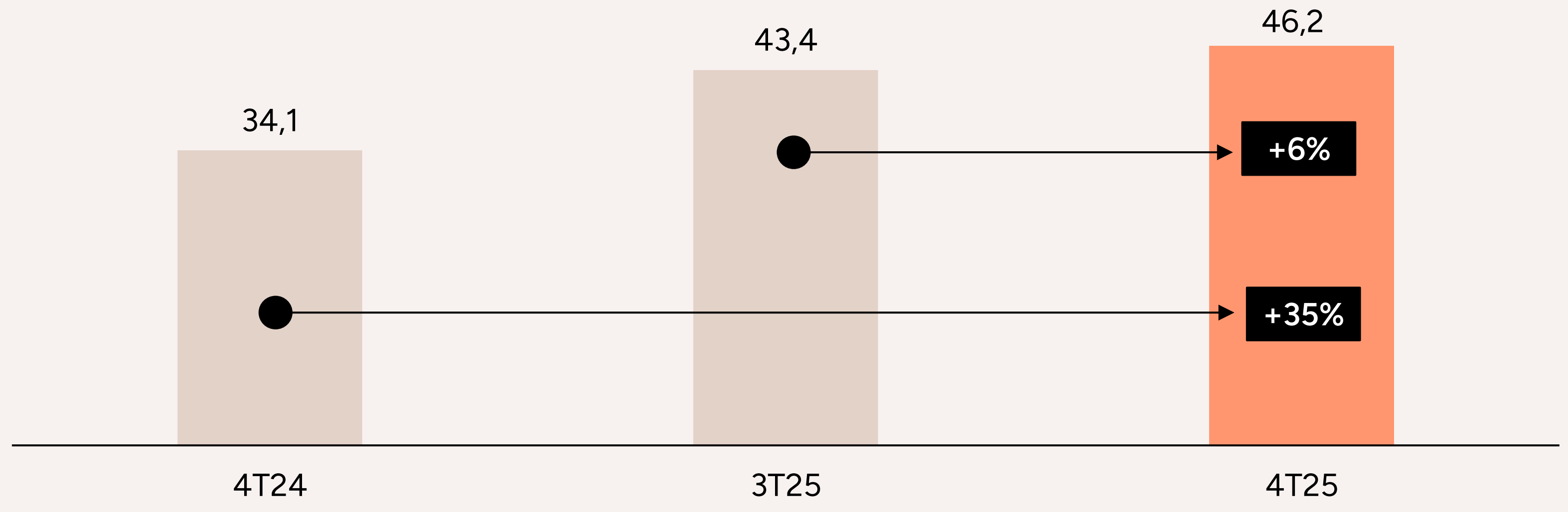
+R$ 16,0 mm YoY

Lucro Bruto 35% maior vs 4T24
EBITDA de R$ 20,4 mm no 4T25

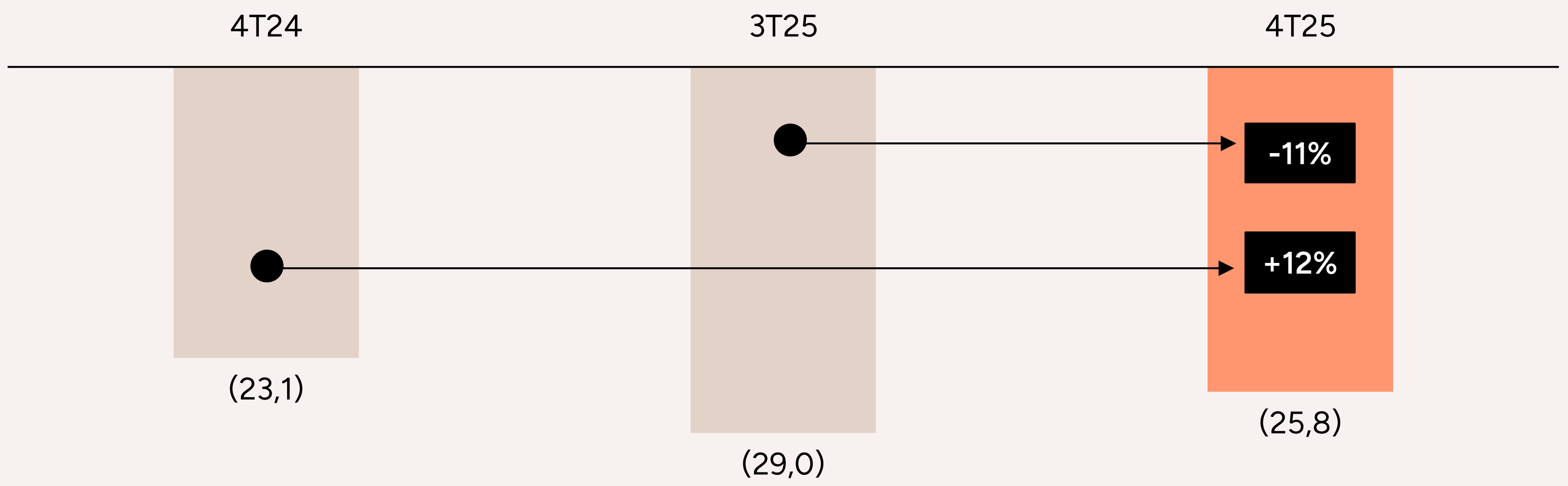
RECEITA LÍQUIDA ANTES DOS CUSTOS DE RESGATES (R$ mm)



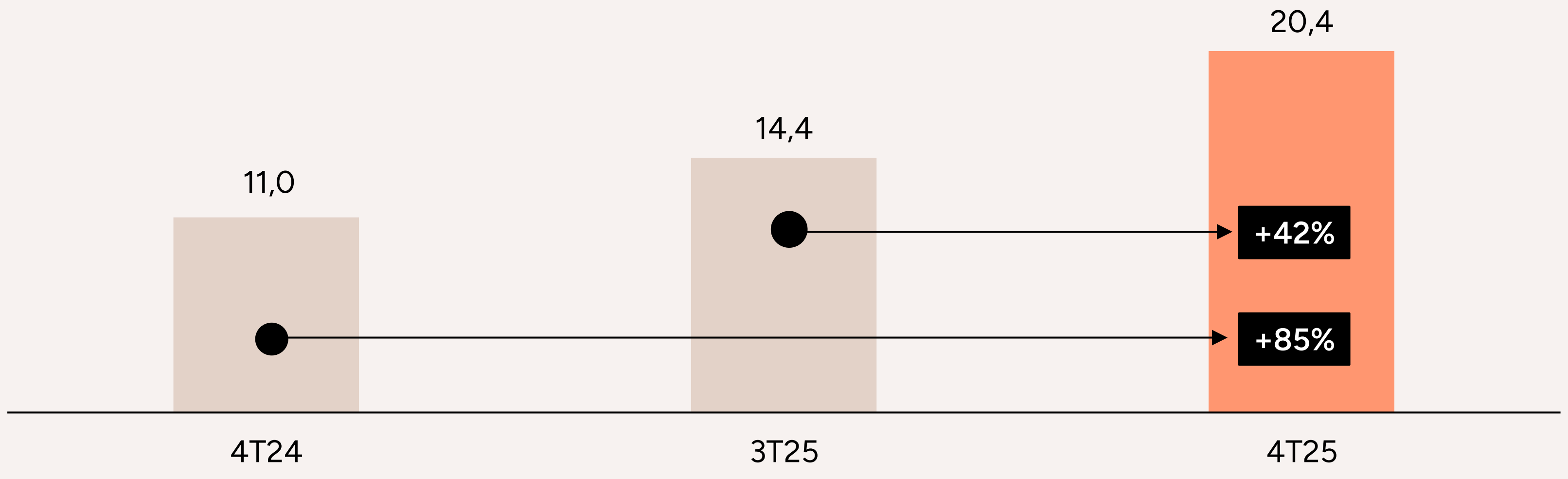
LUCRO BRUTO (R$ mm)



SG&A (R$ mm)

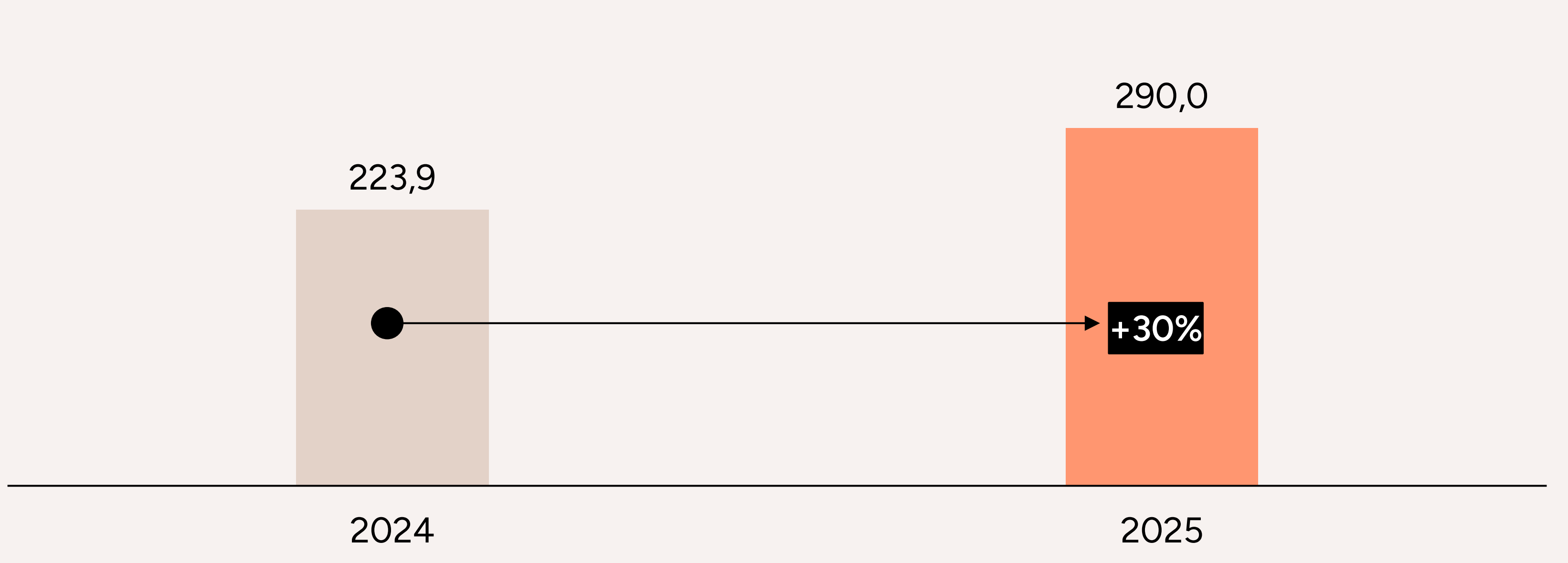


EBITDA (R$ mm)

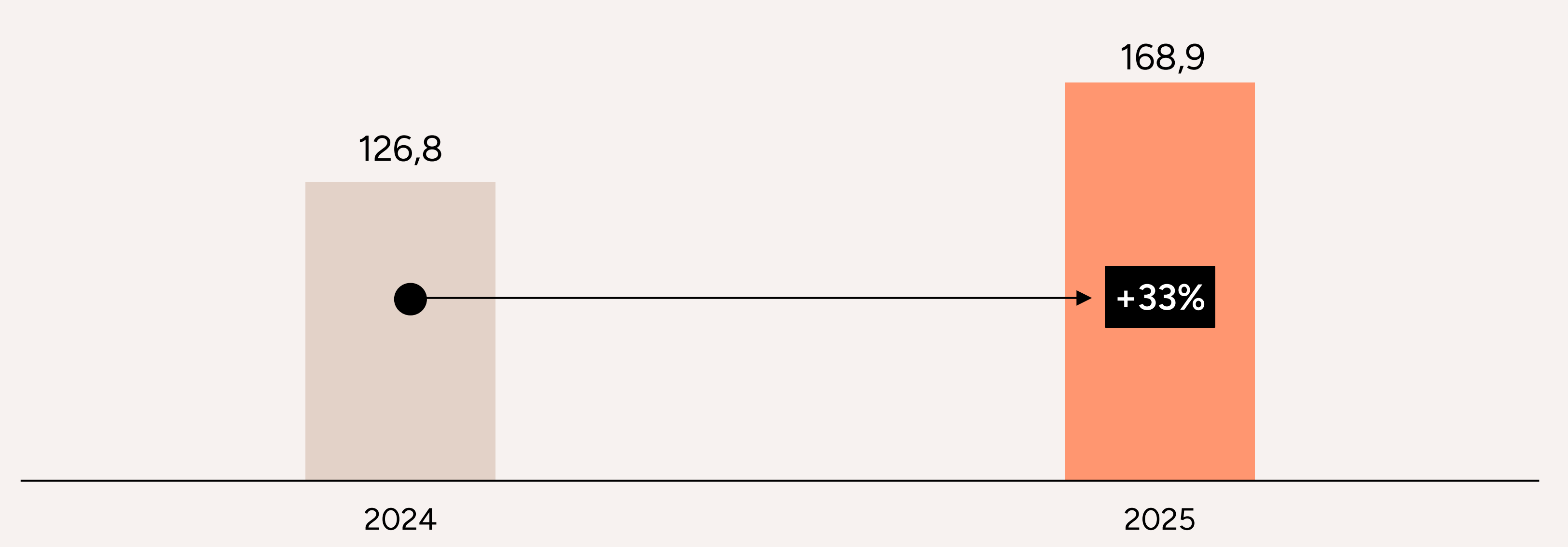


Lucro Bruto 33% maior vs 2024
EBITDA de R$ 61,2 mm em 2025

RECEITA LÍQUIDA ANTES DOS CUSTOS DE RESGATES (R$ mm)



LUCRO BRUTO (R$ mm)

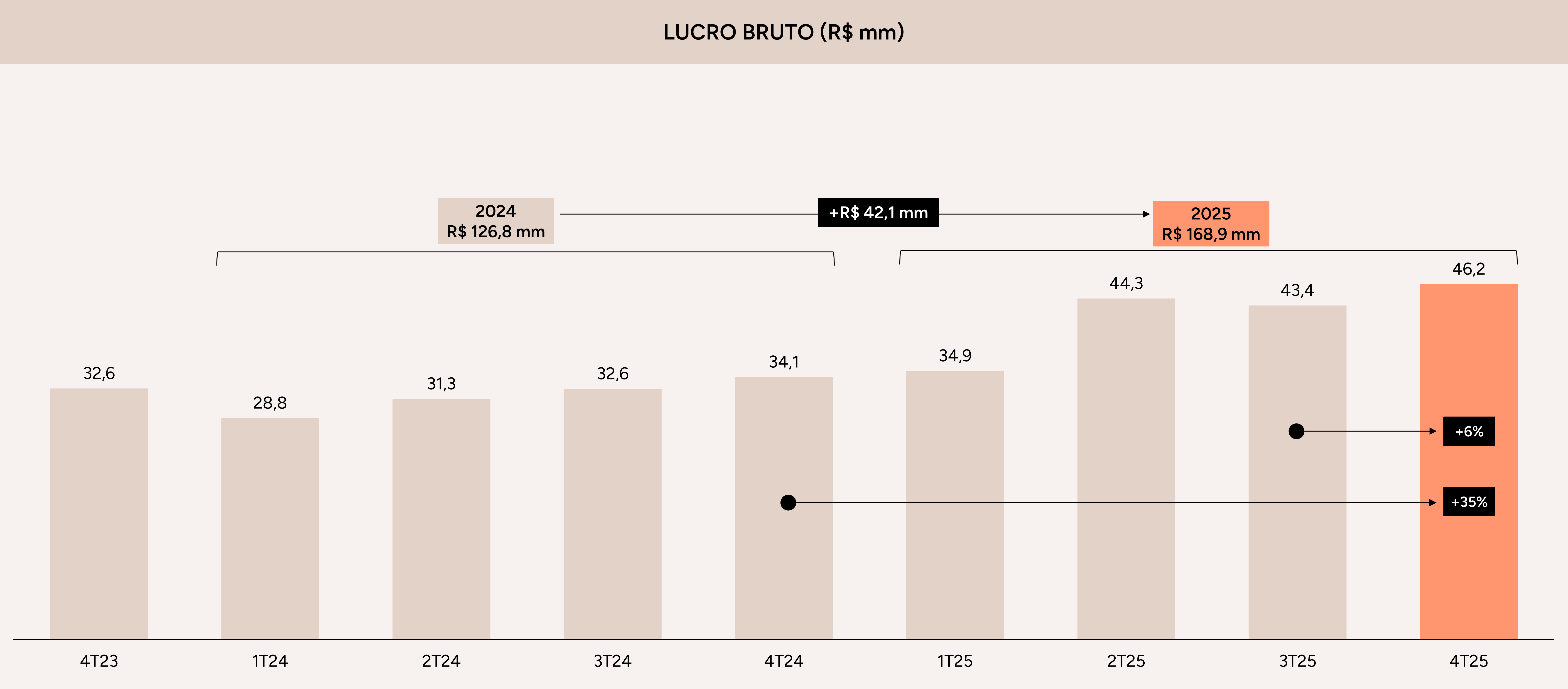


SG&A (R$ mm)

EBITDA (R$ mm)

Evolução do Lucro Bruto

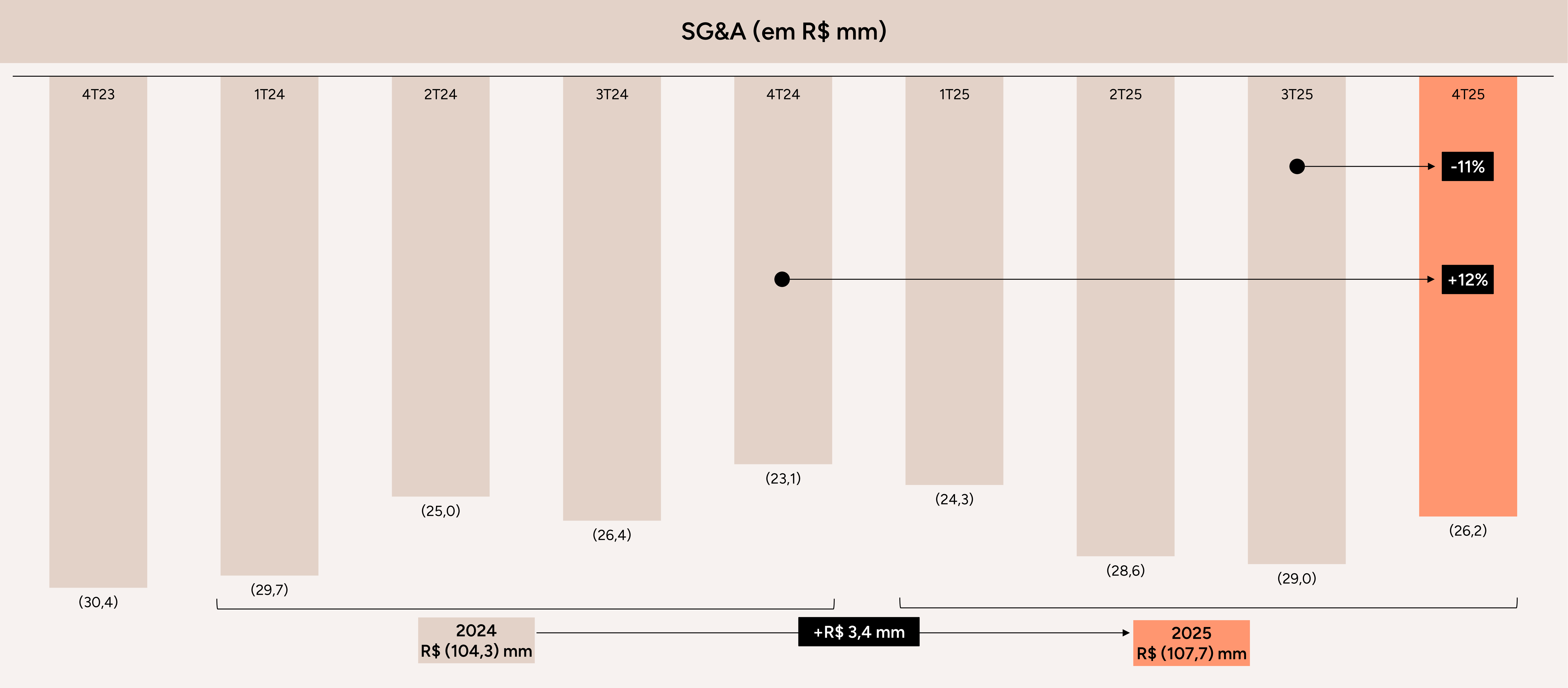
Aumento reflete principalmente o crescimento de Techfin



dotz

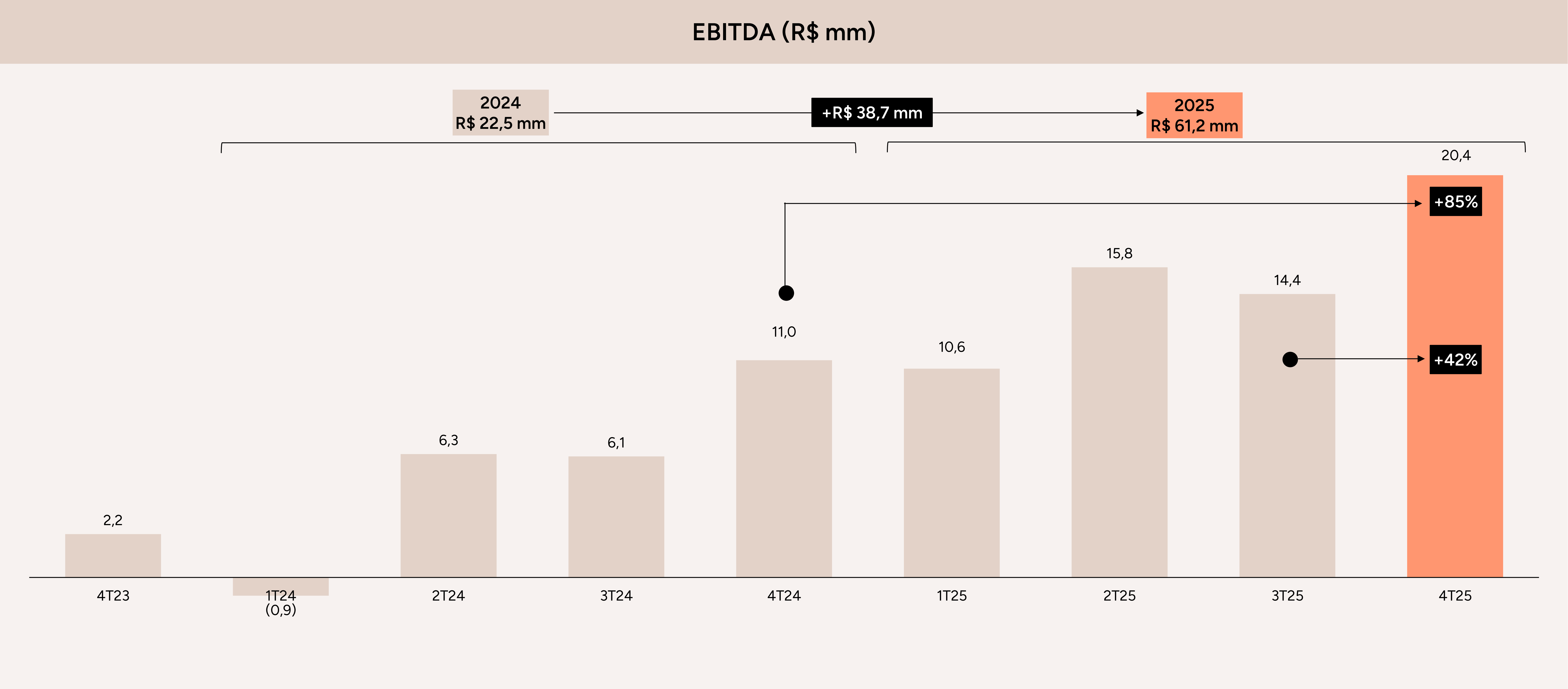
Evolução do SG&A

Controle contínuo das despesas, com variações entre trimestres. Em 2025 praticamente estável, comparado com 2024 (R$ 107,7 mm vs R$ 104,3 mm)



Evolução do EBITDA

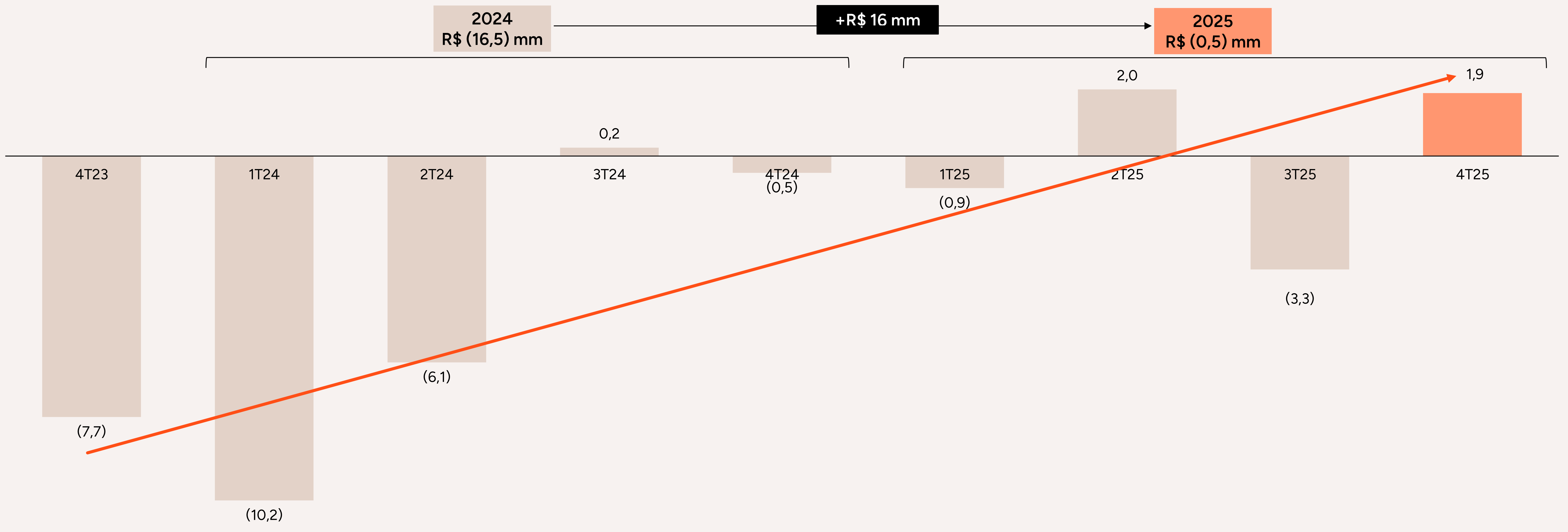
Curva de crescimento trimestral do EBITDA de forma significativa desde o 4T23



Evolução do Lucro Líquido

Lucro Líquido com maior volatilidade trimestral, especialmente desde o 3T24. Em 2025, Prejuízo Líquido de R$ (0,5) mm comparado a R$ (16,5) mm em 2024: uma melhora de R$ 16 mm.

LUCRO LÍQUIDO (R$ mm)



Continuamos focados no crescimento da plataforma de forma sustentável

Compromisso da Dotz: eficiência, crescimento e cross-sell

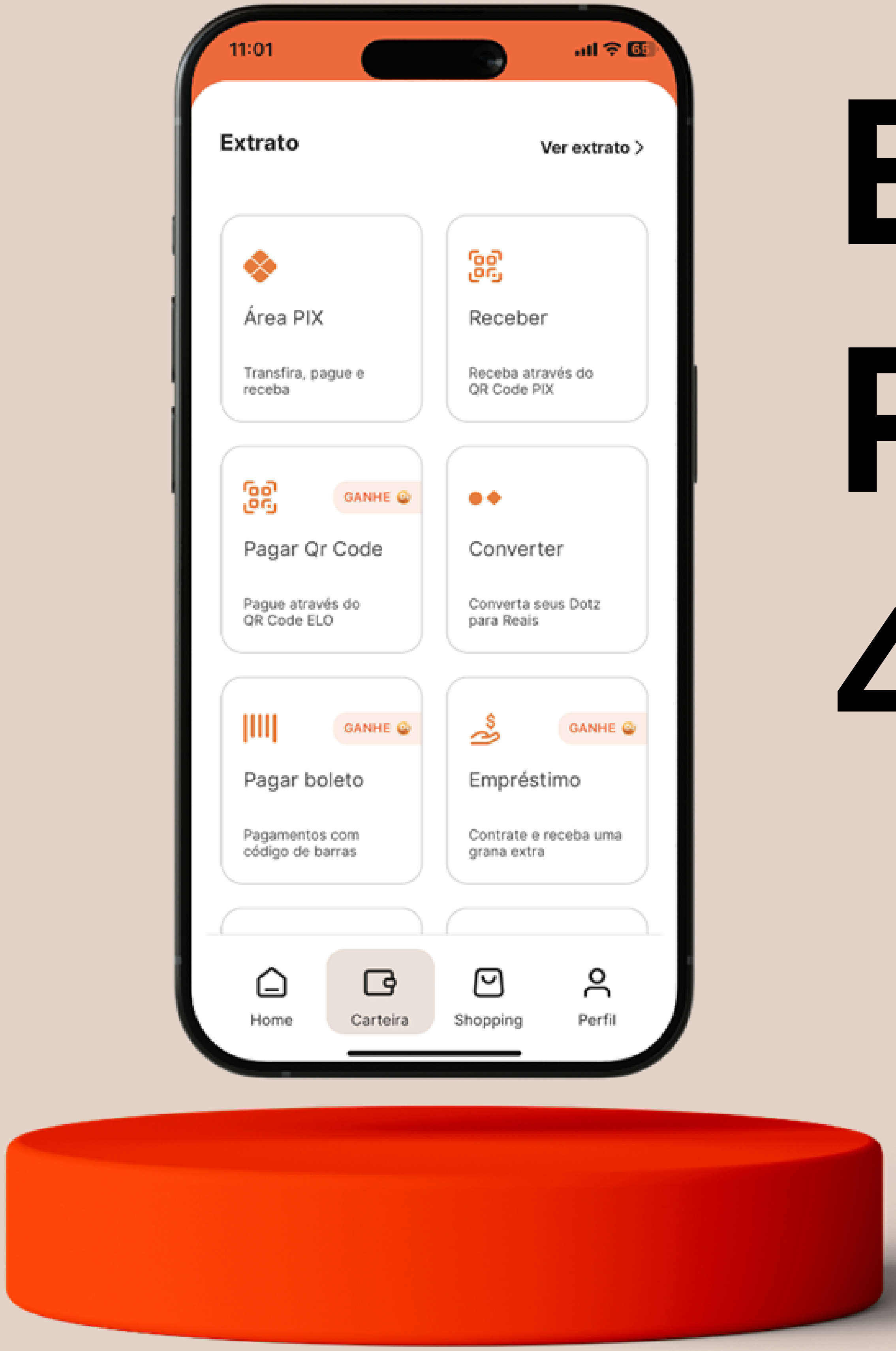
Nossas prioridades:

Crescimento de Techfin	Forte, previsível, constante e com rentabilidade
Consolidação do Loyalty	Crescendo a rede de parceiros com Dotz Pay, o engajamento do cliente com a Dotz e fazendo cross-sell com serviços financeiros, aumentando o share of wallet das necessidades dos clientes no dia-a-dia
Eficiência operacional	Com foco contínuo na racionalização dos investimentos, operações rentáveis e geração de resultado para o acionista

dotz

VOCÊ PODE MAIS

ri.dotz.com.br
ri@dotz.com



Earnings Release 4Q25 | 2025

MARCH 2026 – **IR DOTZ**

dotz

Disclaimer

This presentation is valid only as of the date hereof and its content may be changed without prior notice. The Company undertakes no obligation to update or review the information contained herein after this date. The information presented, including market and third-party data, was obtained from sources that we consider reliable. However, we do not guarantee the accuracy or completeness of such data, and we do not take responsibility for errors or omissions. This presentation contains statements that include all statements that are not historical facts, and may include estimates and expectations about future events, plans, objectives and intentions of the Company. These statements involve risks and uncertainties, and actual results may differ significantly from current expectations. Factors such as market risks, economic conditions, competition and regulatory changes, among others, may influence these results. See details about these risk factors in the Company's Reference Form. The financial data presented may include forecasts and other estimates, which reflect our current assumptions and expectations and are subject to change. There is no guarantee that these projections will be accurate. This presentation may also include non-IFRS financial measures (or alternative performance measures), which are supplemental to, and do not replace, financial measures prepared in accordance with IFRS (or other applicable accounting standards). The currency used in this presentation is “R$” in this presentation refers to the real, the official currency of Brazil.

We remain focused on the platform expansion in a sustainable way

Dotz's commitment: efficiency, growth and cross-sell

Our priorities:

2025

Priority	2025
Techfin Growth strong, predictable and constant, with profitability	**47% growth in Origination vs 2024** **Techfin billings: R$ 108.7 million (+26% vs 2024), with 44% of business share in 2025**
Loyalty Consolidation growing the partner network with Dotz Pay, customer engagement on Digital (App) and cross-selling with financial services	**Dotz Pay – works for the partner, the end customer, and Dotz Rollout in current supermarkets and the Americanas partnership** **Launch of Livelo points redemption at the POS**
Operational Efficiency with continuous focus on rationalizing expenses, robust operating margins and generating results for shareholders	**Gross profit: R$ 168.9 million (+33% vs 2024)** **EBITDA: R$ 61.2 million (+172% vs 2024)**

dotz

Dotz is a credit-offer and loyalty platform for the Brazilian population

+5 million
Downloads App Dotz & NoVerde

+R$2 billion
In credit origination

+1 million
Credit contracts

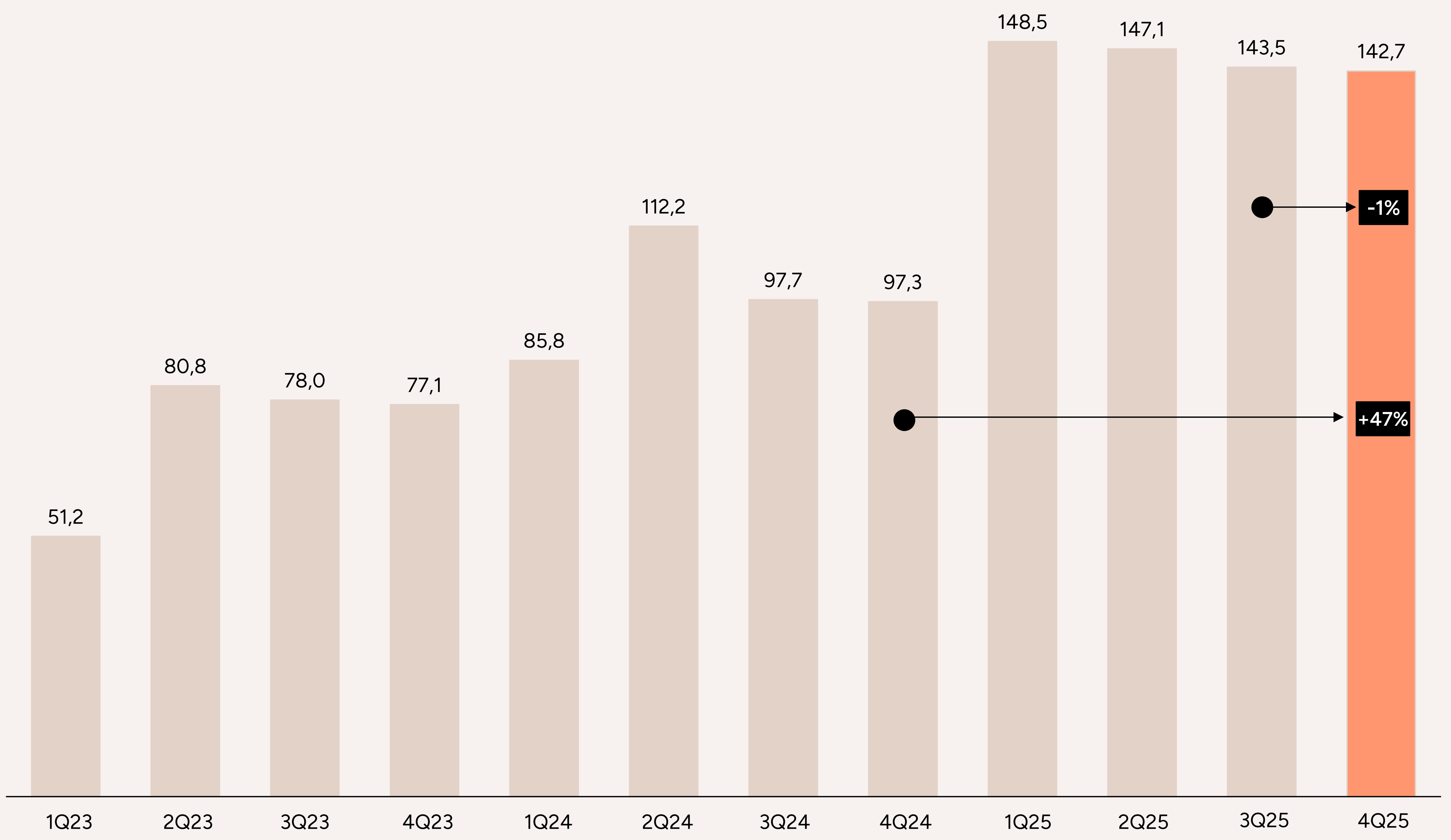
R$ 61.2 million
2025 EBITDA

Operational Performance

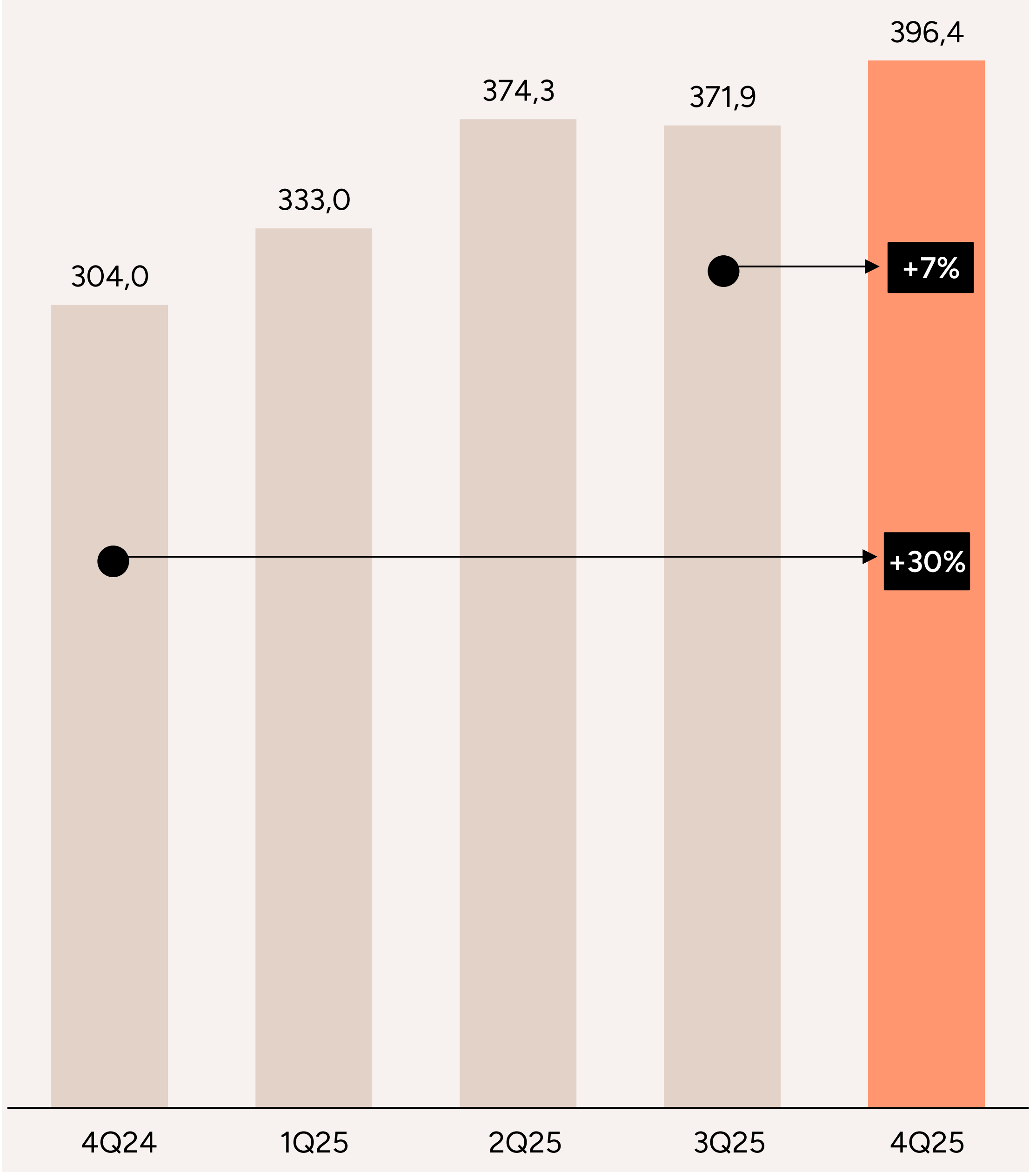
Credit Evolution

Constant growth in credit origination with maintenance of substantial returns for FIDC shareholders

CREDIT ORIGINATION (R$ million)



FIDCs EQUITY (R$ million)

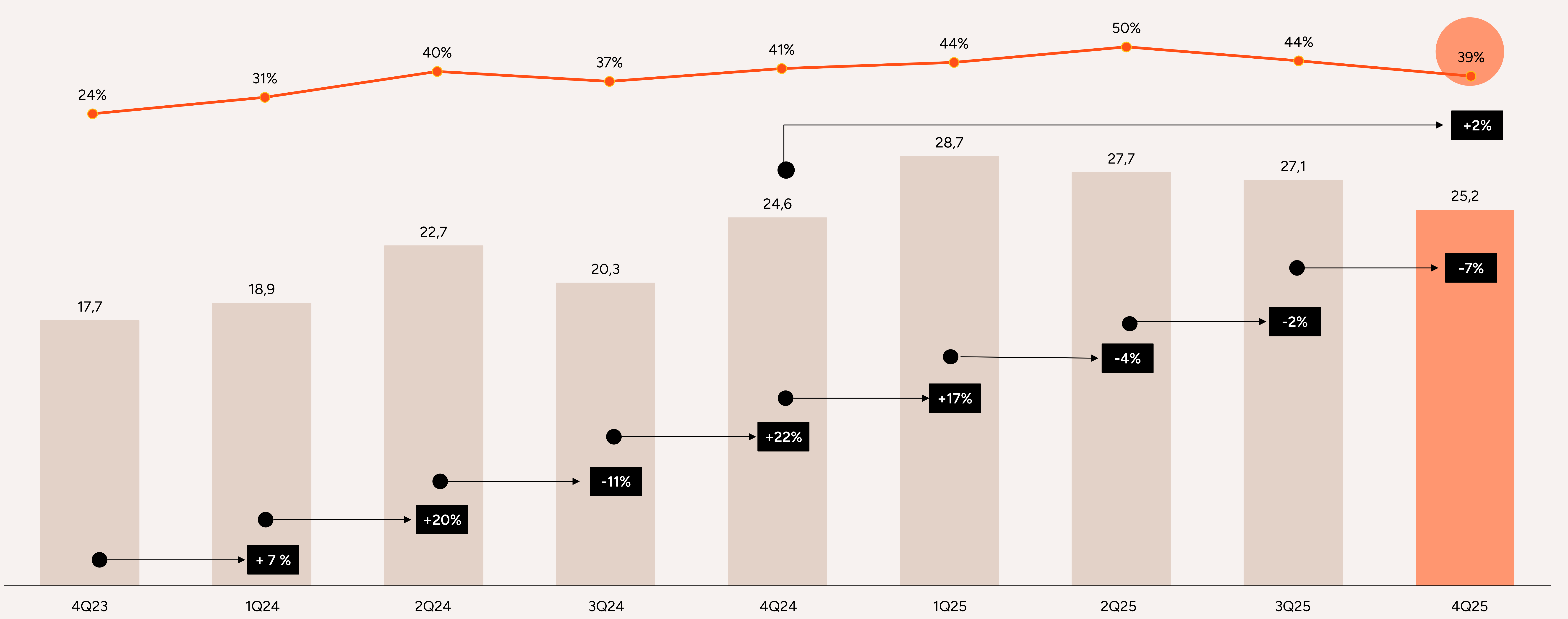


[1]Net Equity of the funds CREDIT RIGHTS INVESTMENT FUND EMPÍRICA NOVERDE CREDIT PERSONAL and DOTZFIN CREDIT RIGHTS INVESTMENT FUND

Techfin Billings Evolution

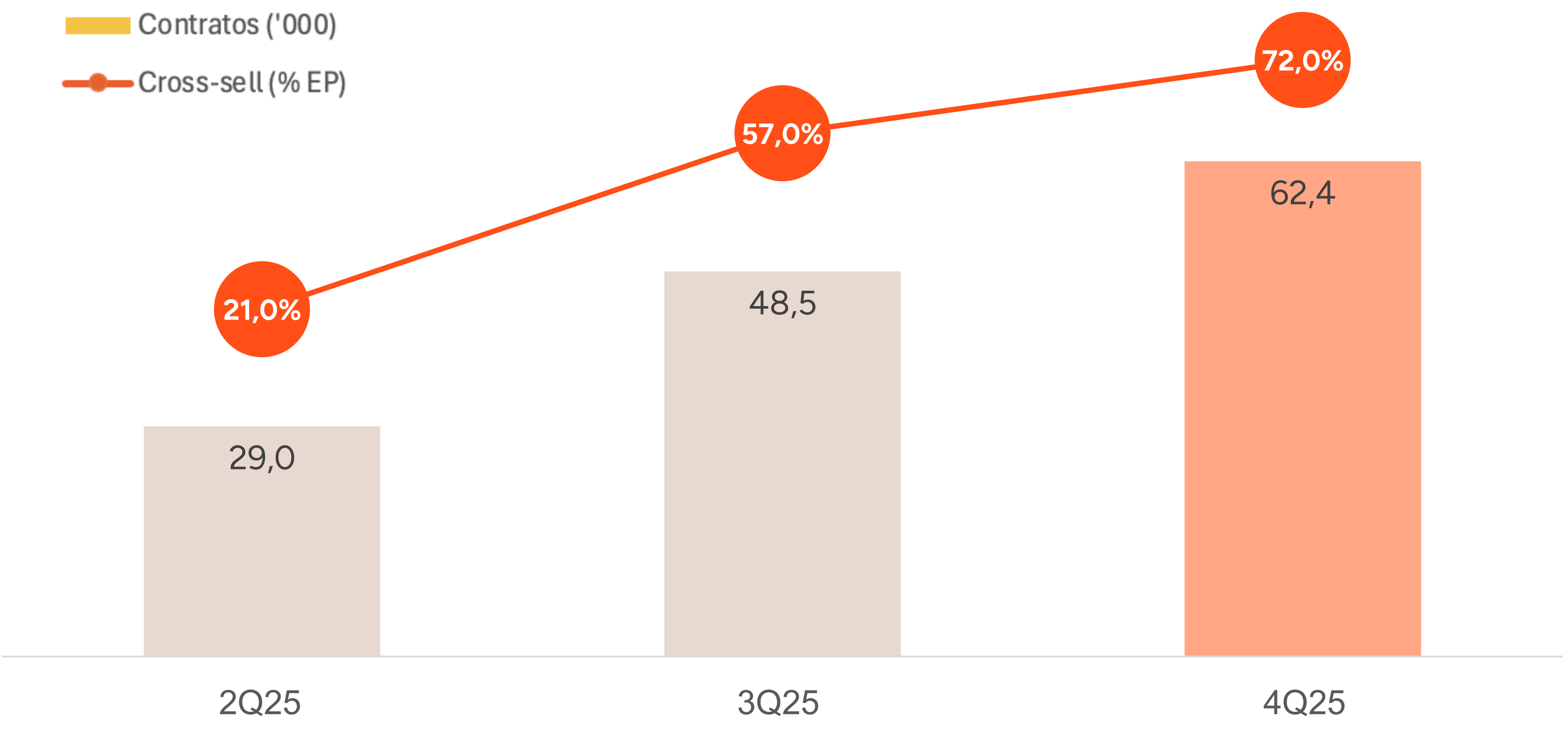
Techfin Billings reached 39% of 4Q25 Billings and 44% in 2025

TECHFIN BILLINGS (R$ million) and TECHFIN SHARE (%)



Cross-selling of financial services

Lender's Insurance for Personal Loans



+130,000 creditor insurance policies sold
2025 sales

70% cross-selling in personal loans
in relation to the total contracts in December/25

+R$3,1 million paid in insurance premiums
payments accumulated up to December/25

Strong cross-selling capability

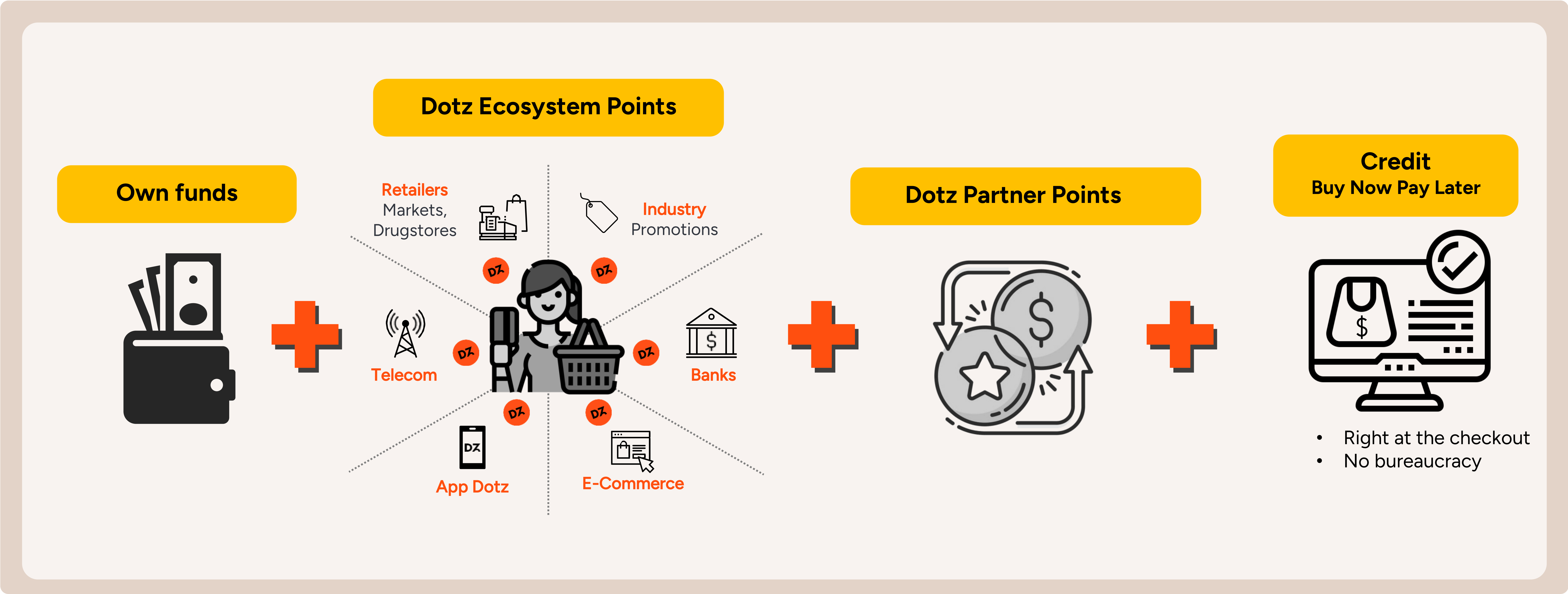
- Personal Loan ✓
- Dotz Installment (Coming Soon)
- Pix Installment (Coming Soon)

Zurich Partnership

- Commission on premiums paid
- Performance of the loan portfolio in case of a claim

Dotz Pay – Value Proposition

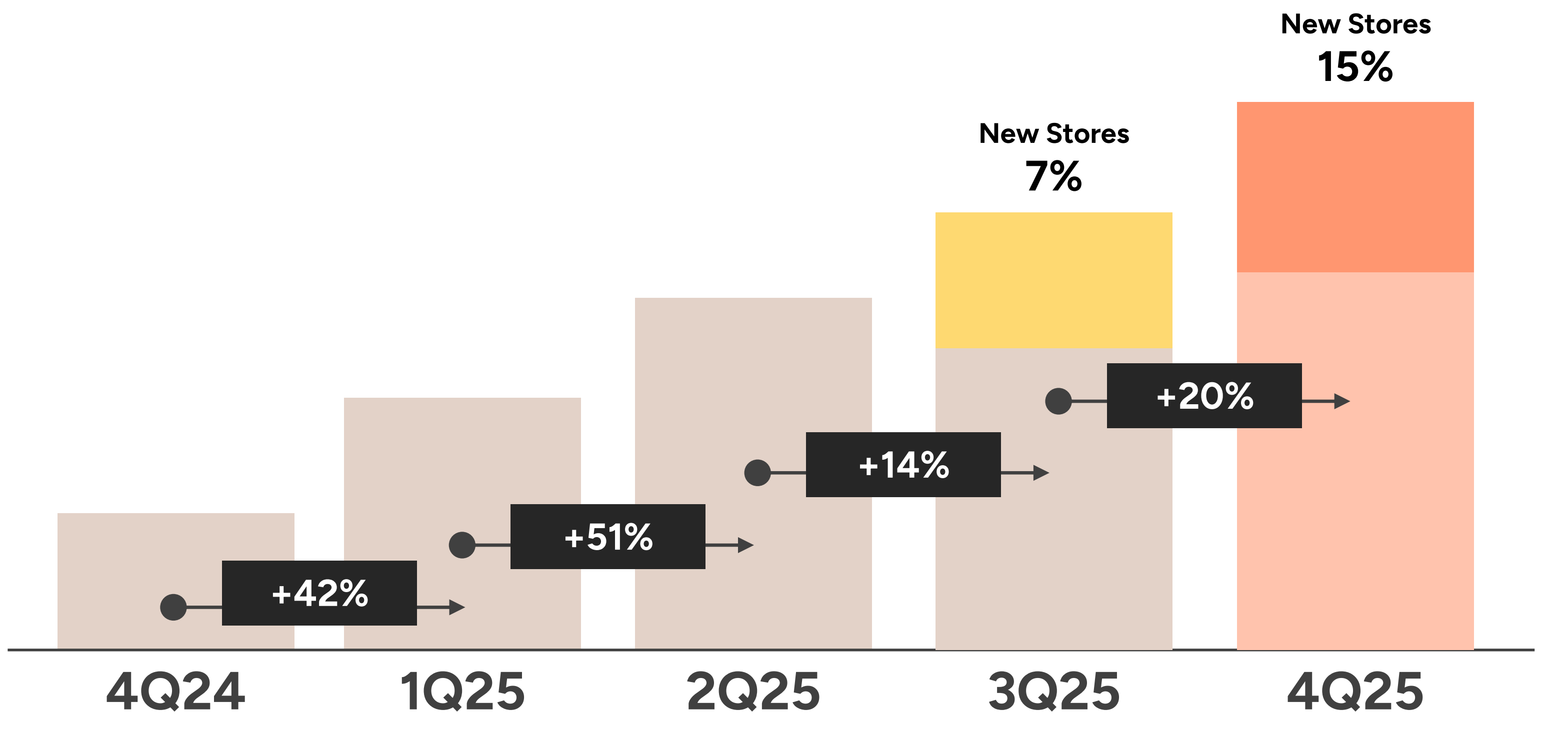
Generate incremental billings for retailers by increasing consumers' purchasing power



Loyalty Performance

The goal of increasing consumers' purchasing power is becoming widely established

Dotz Pay – BNPL Origination Growth



Average Ticket +11% vs 3Q25
+45% growth vs 4Q24

65% rrecurrence on a monthly basis
Continuous growth, with +144% increase in transactions vs 4Q24

Continuous expansion of Dotz partners
3 active partners in 4Q25 with 4 partners in integration

Loyalty Growth

1. Partner Programs Hub

- Launch of Livelo points redemption
- Rollout underway for all Dotz partners
- Coming soon! Expansion of the Hub with new partnerships

2. New Partners

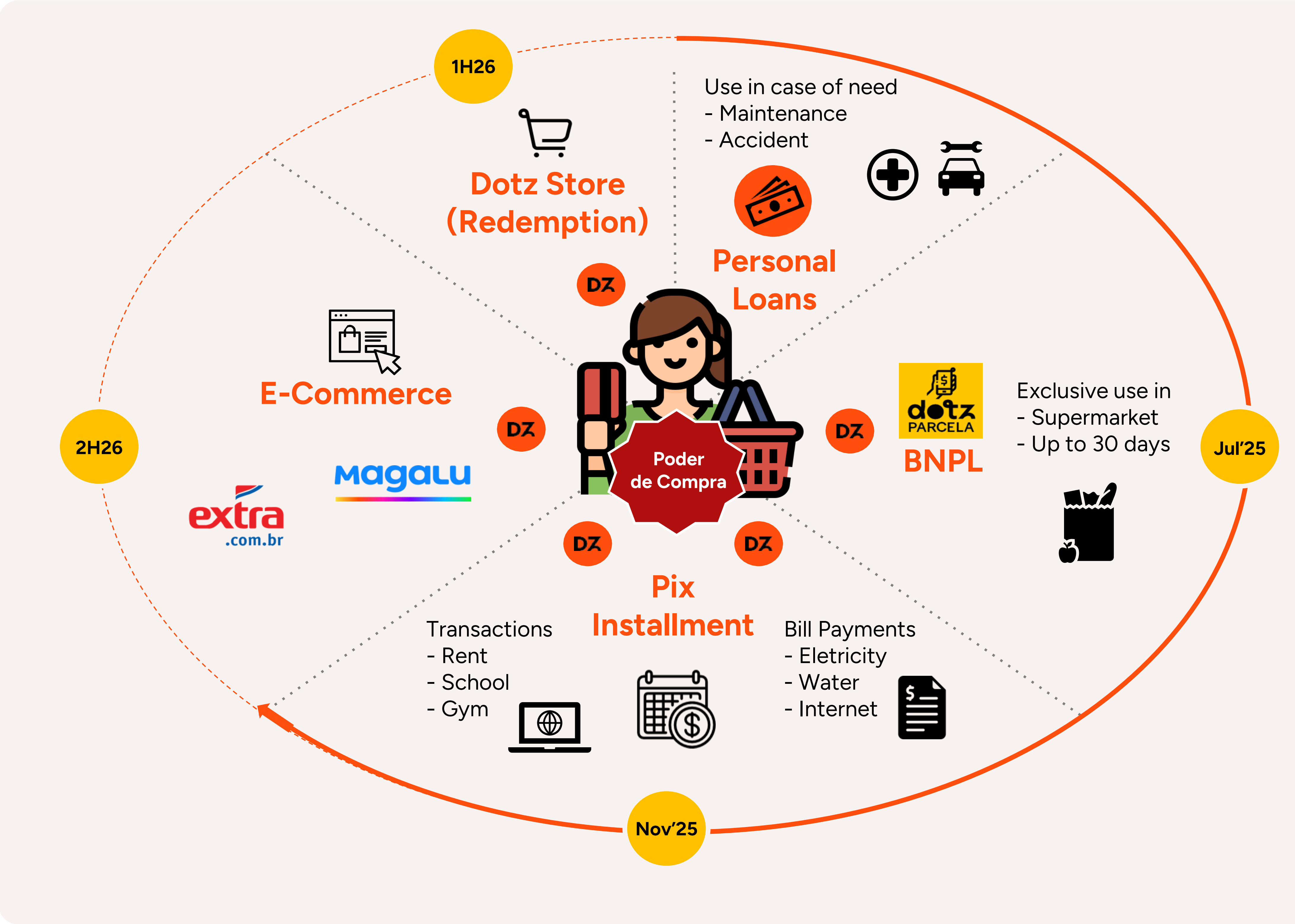
- Launch of the partnership with Americanas
- Presence in more than 1,500 stores, nationwide coverage
- Client A as a sales channel for EP/BNPL financial products

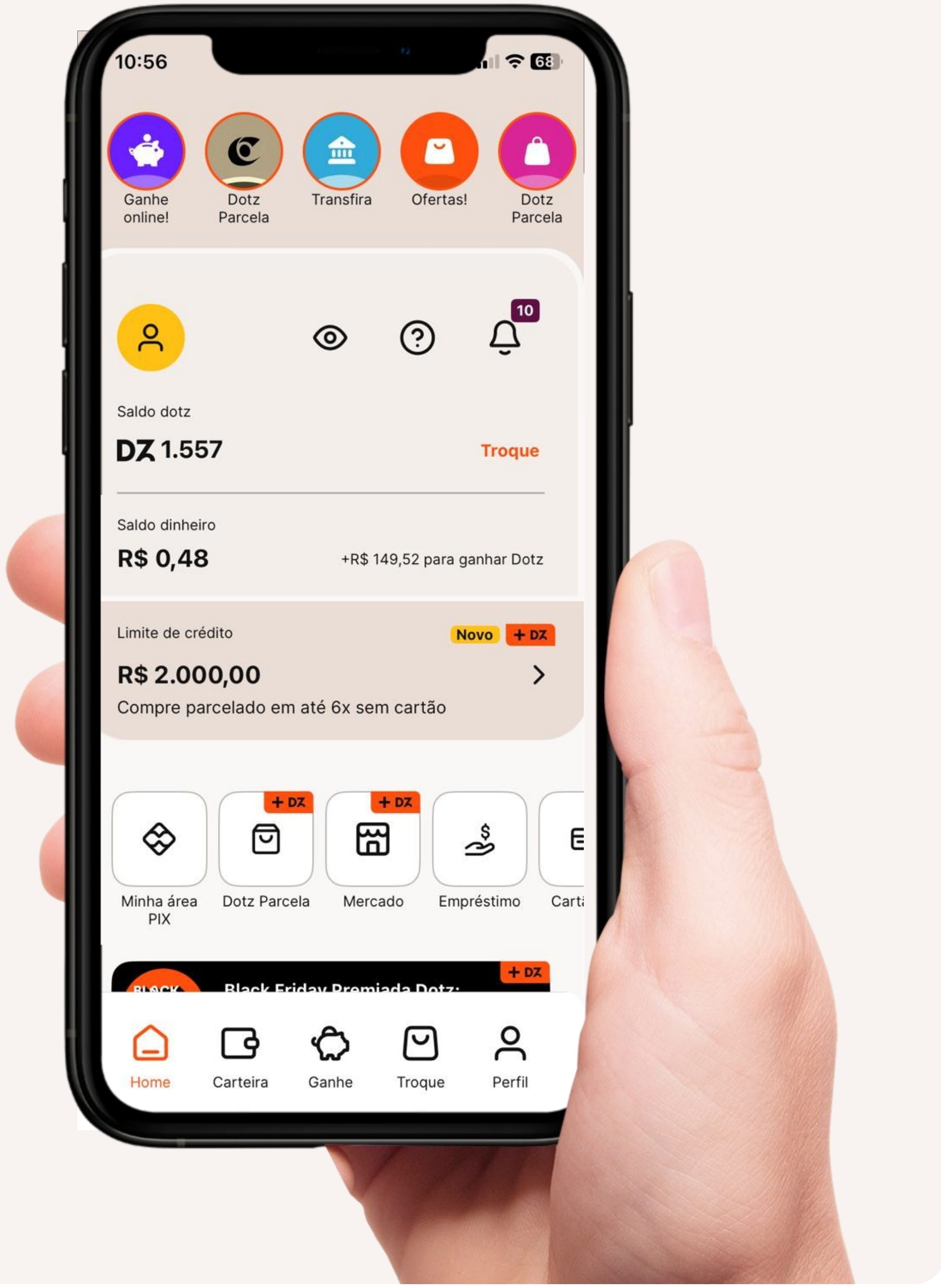
3. Engagement Platforms

- **Universo Rede** – Incentive program for employees of Banco do Brasil's branch network
- **Experiências Estilo** – Special events for Banco do Brasil's high-income clients

B2C Strategy

Purpose to increase the purchasing power of increasingly consolidated consumers through the offering of credit in their routine.





Financial
Results

dotz

2025: Growth of Techfin operations and expansion of Loyalty

Techfin operation on the rise (+Origination and +Revenue), Gross Profit and EBITDA growing YoY

CREDIT ORIGINATION

R$ 581.8 million

+48% YoY

TECHFIN BILLINGS

R$ 108.7 million

+26% YoY

DOTZ OPERATIONS FUNDING

- **Debêntures:** total issuance of R$ 75.7 million
- **Commercial Notes:** issuance of R$ 30 million
- **Establishment** of two new **FIDCs** for credit origination

GROSS PROFIT

R$ 168.9 million

+33% YoY

SG&A

R$ (107.7) million

+3% YoY

EBITDA

R$ 61.2 million

+172% YoY

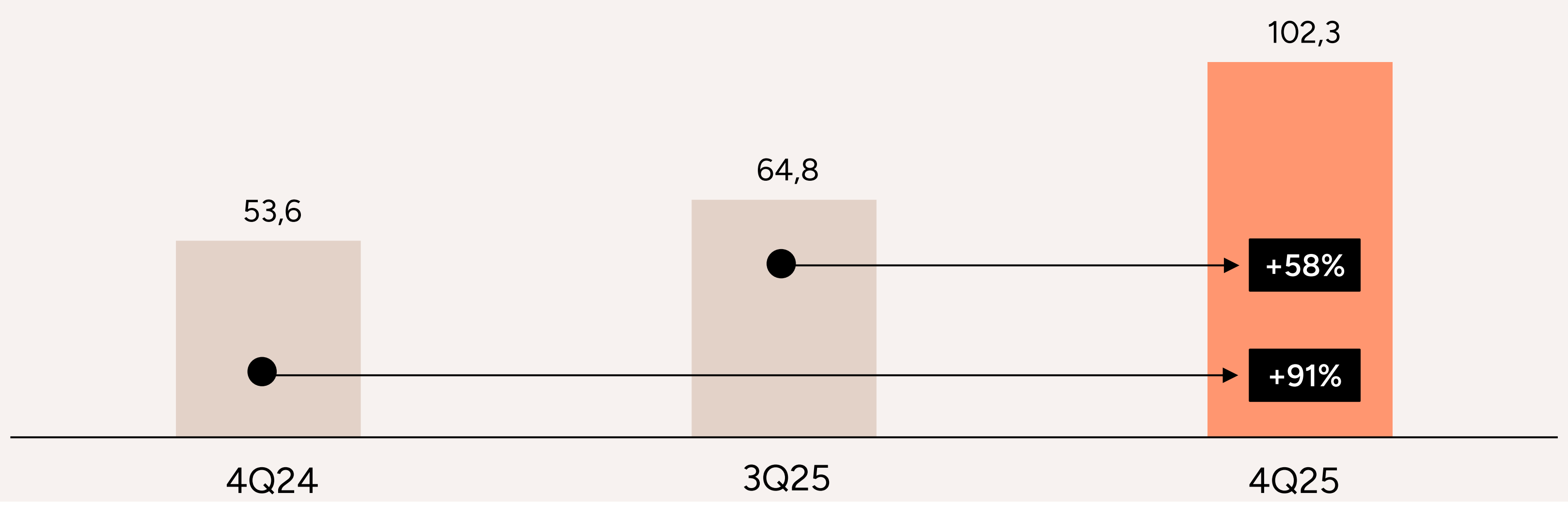
NET PROFIT

R$ (0.5) million

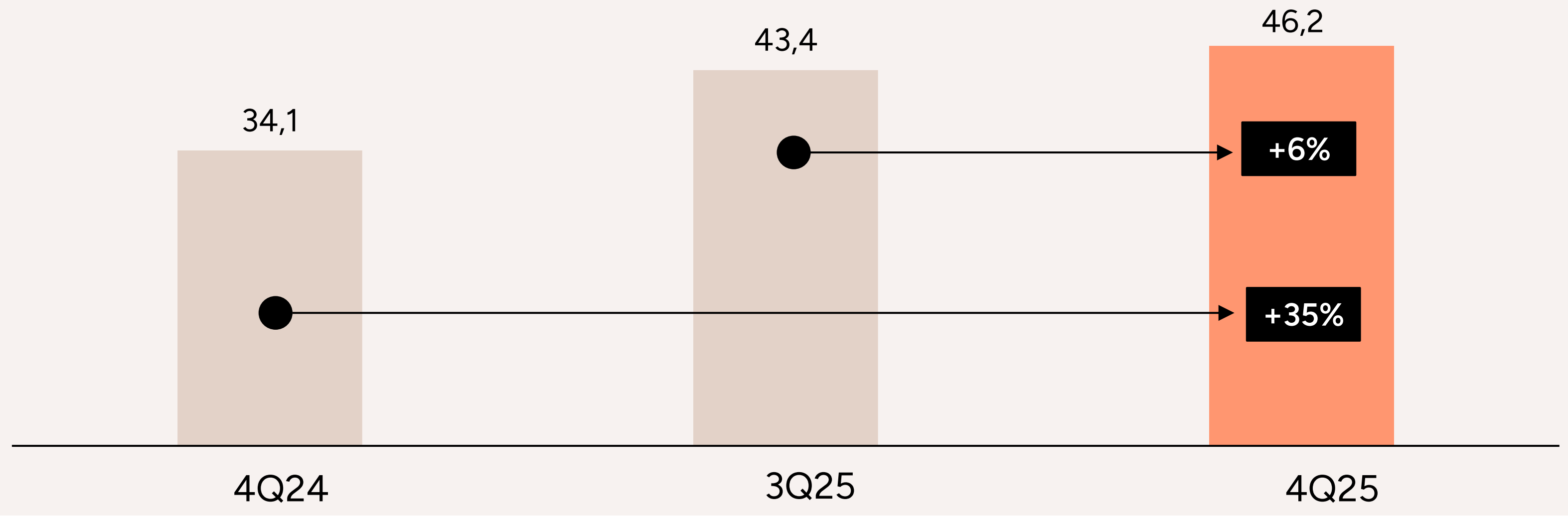
+R$ 16.0 million YoY

Gross Profit up 35% over 4Q24
R$ 20.4 million EBITDA in 4Q25

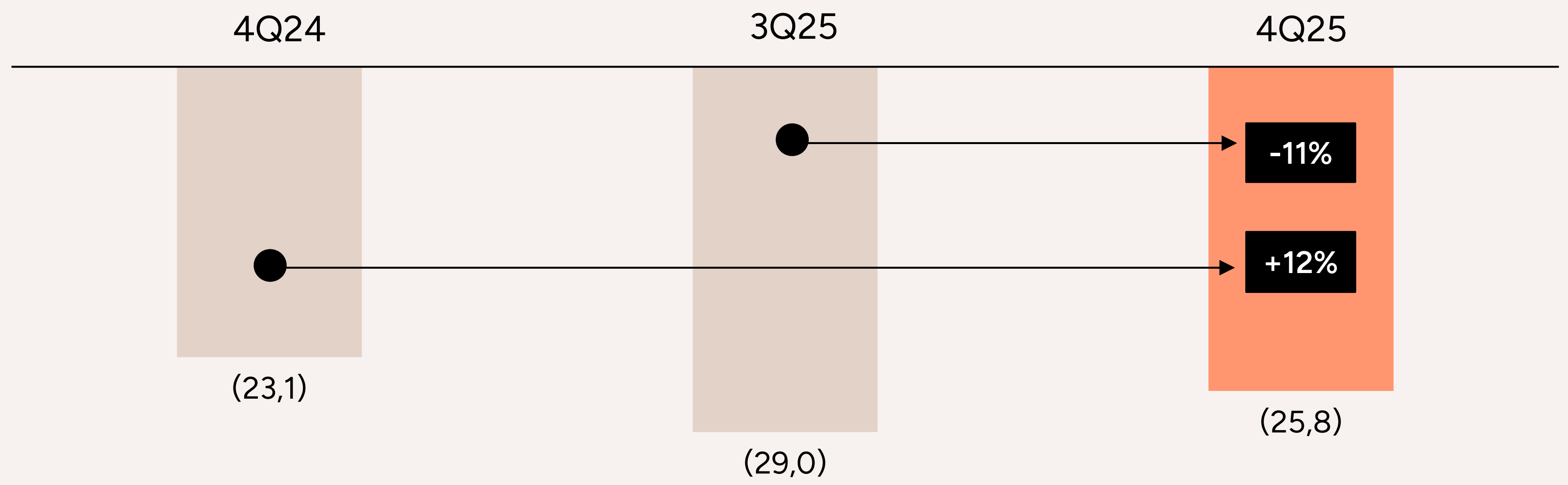
NET REVENUE BEFORE REDEMPTION COSTS (R$ million)



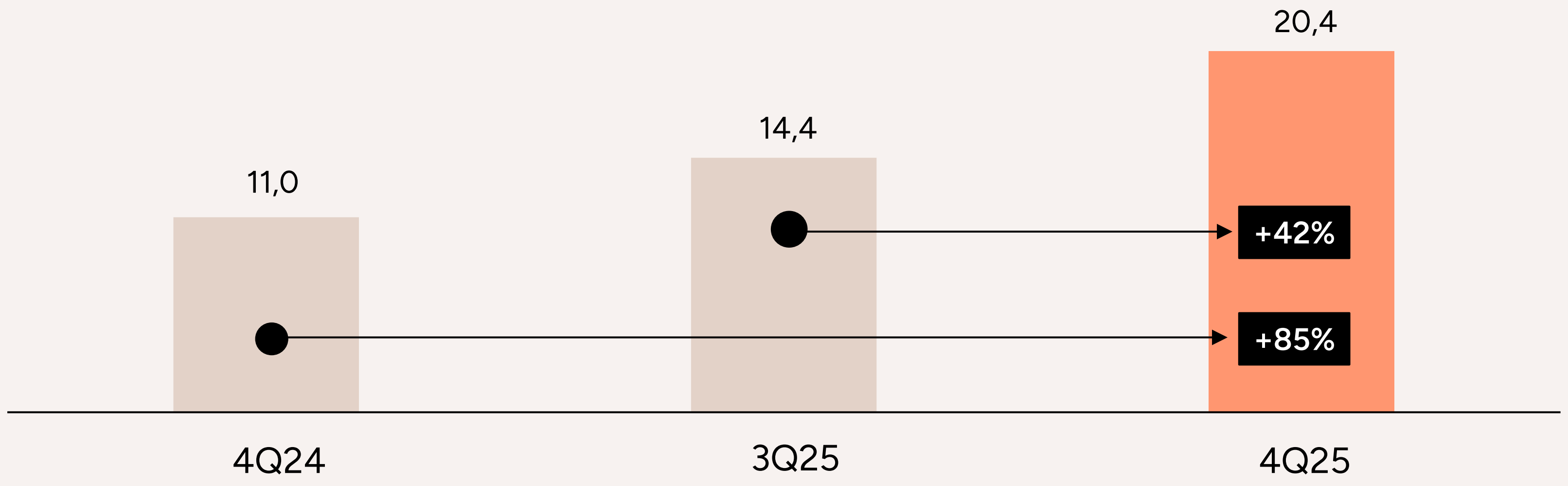
GROSS PROFIT (R$ million)



SG&A (R$ million)



EBITDA (R$ million)



Gross Profit up 33% over 2024
R$ 61.2 million EBITDA in 2025

NET REVENUE BEFORE REDEMPTION COSTS (R$ million)

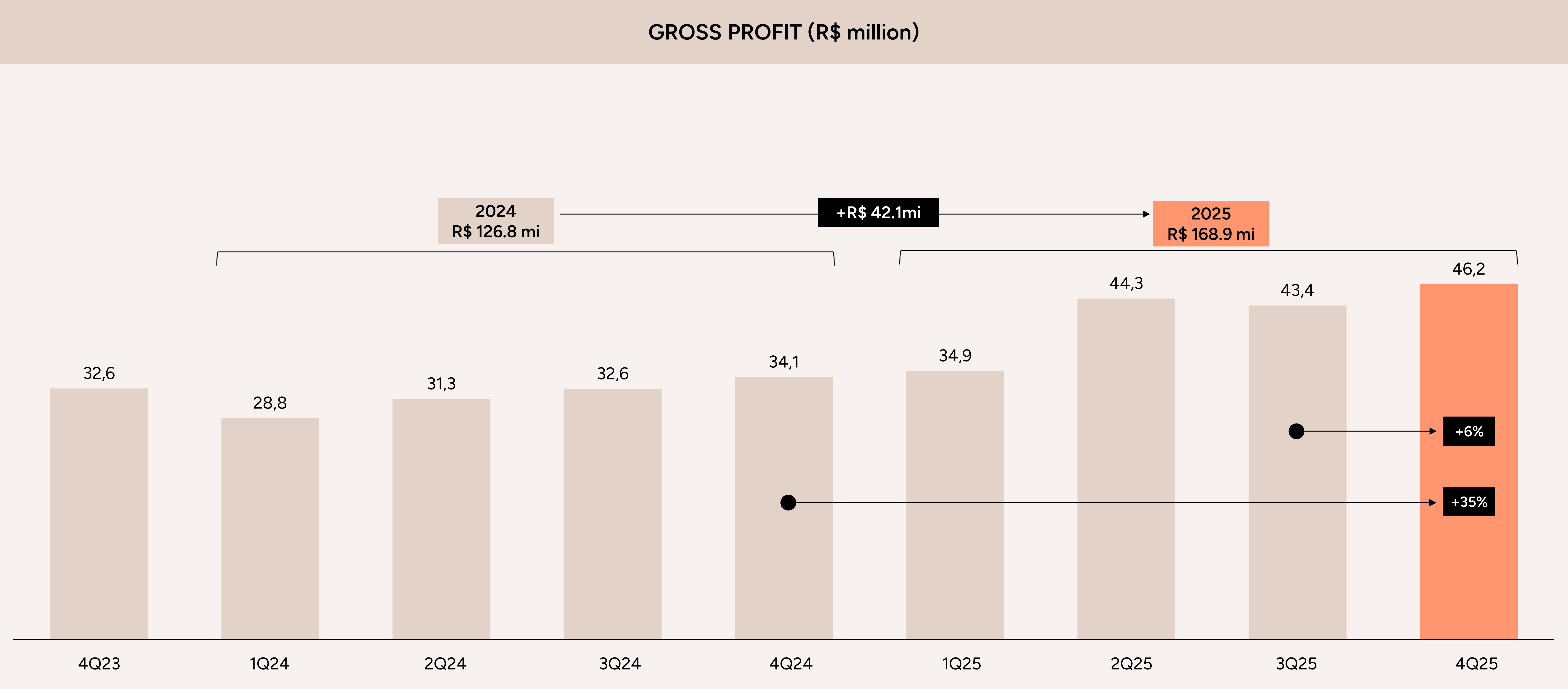
GROSS PROFIT (R$ million)

SG&A (R$ million)

EBITDA (R$ million)

Gross Profit Evolution

The increase mainly reflects the growth of Techfin

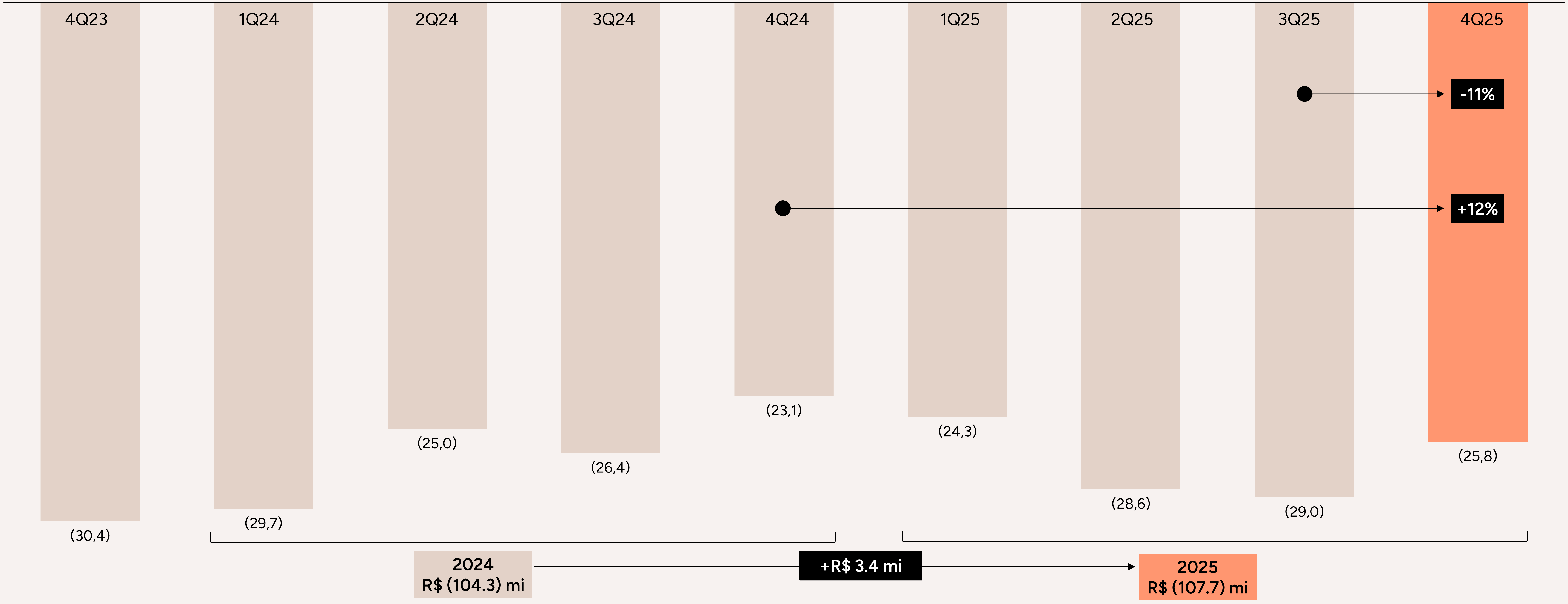


dotz

SG&A Evolution

Ongoing expense control, with quarterly fluctuations. In 2025, expenses remain practically stable compared to 2024 (R$ 107.7 million vs. R$ 104.3 million)

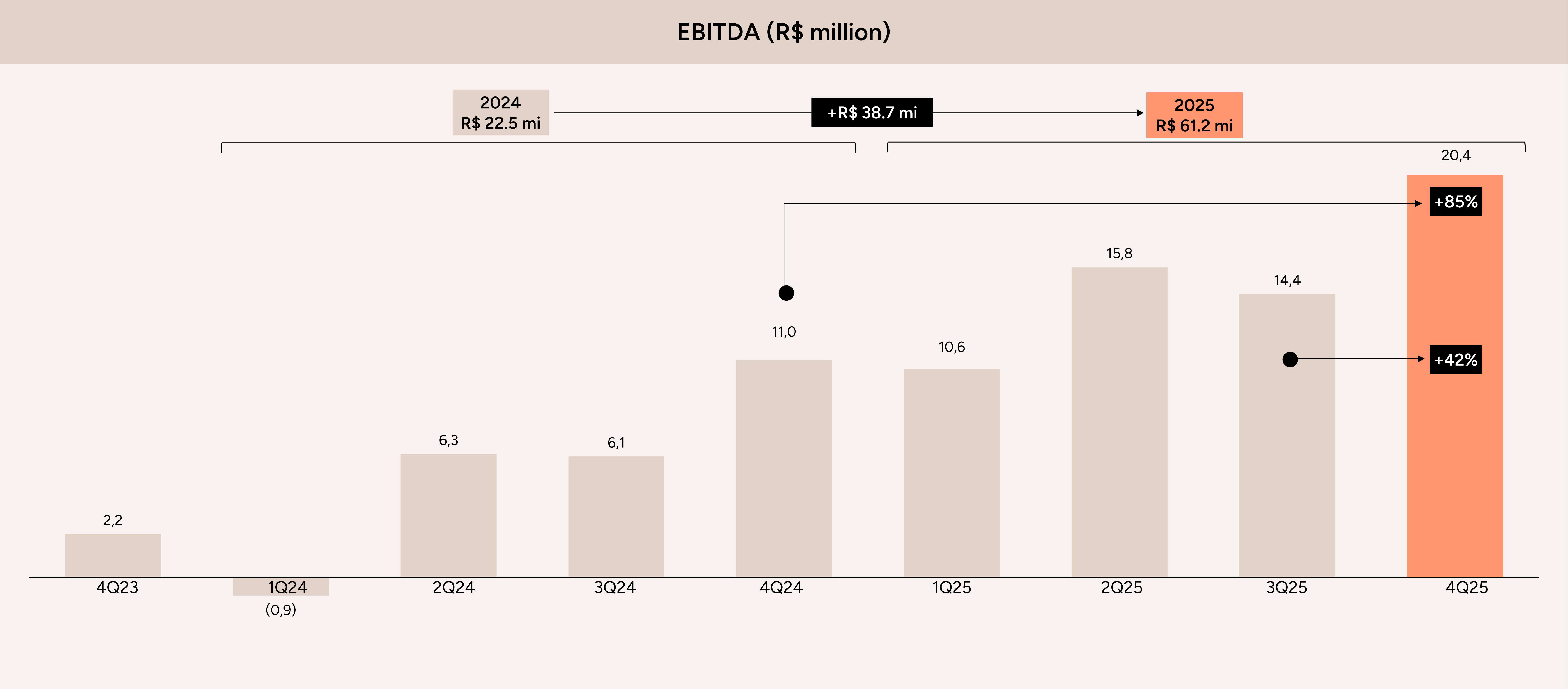
SG&A (in R$ million)



dotz

EBITDA Evolution

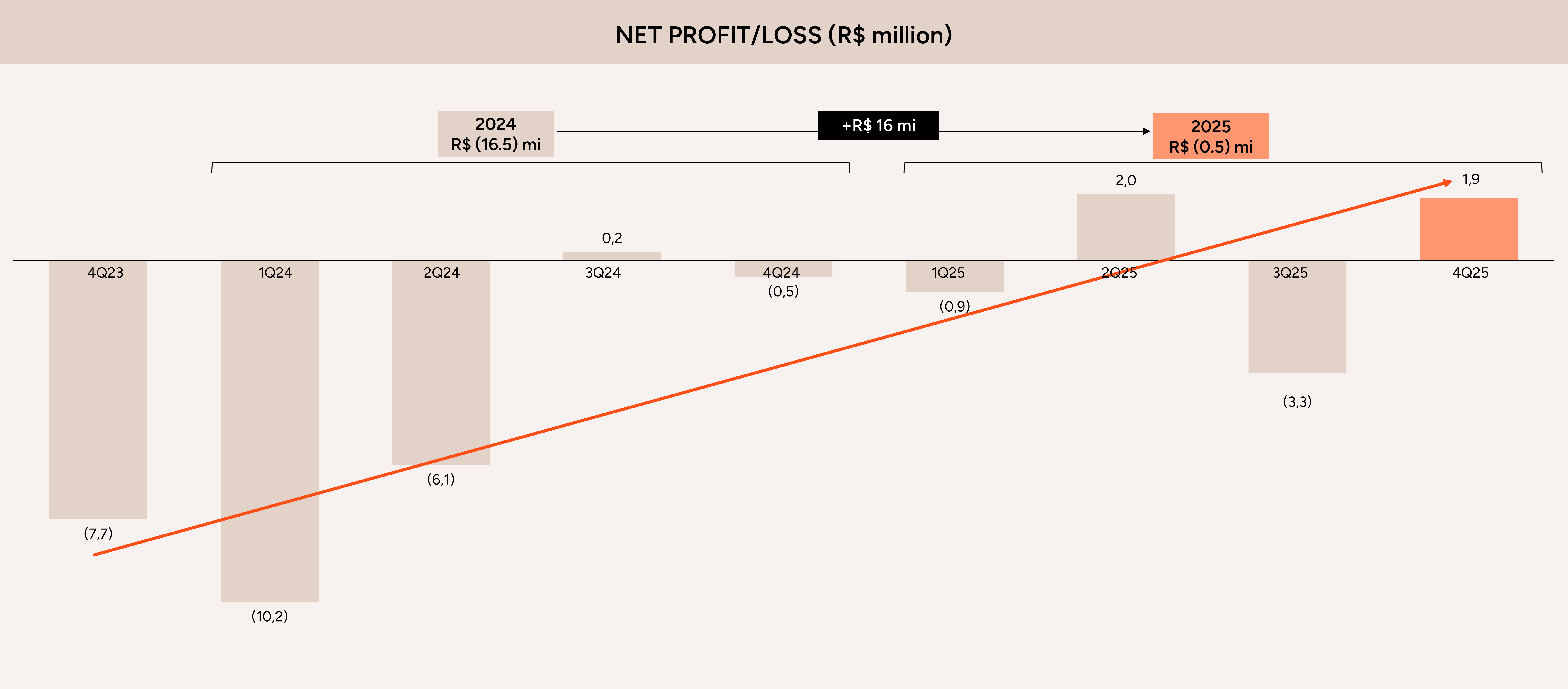
A significant quarterly EBITDA growth trend since 4Q23



dotz

Net Profit Evolution

Net Income volatility increased since 3Q24. In 2025, Net Loss of R$ (0.5) million compared to R$ (16.5) million in 2024: an improvement of R$ 16 million.



We remain focused on the platform expansion in a sustainable way

Dotz's commitment: efficiency, growth and cross-sell

Our priorities:

Techfin Growth	Strong, predictable and constant, with profitability
Loyalty Consolidation	Growing the partner network with Dotz Pay, customer engagement on Digital (App) and cross-selling with financial services, increasing the share of wallet that meets customers' daily needs
Operational Efficiency	With continuous focus on rationalizing expenses, robust operating margins and generating results for shareholders

dotz

VOCÊ PODE MAIS

ri.dotz.com.br

ri@dotz.com