



BEMOBI

Day 2025

Disclaimer

Nenhuma representação, garantia ou compromisso, expresso ou implícito, é feito e nenhuma confiança deve ser colocada na legitimidade, exatidão, integridade ou precisão das informações ou das opiniões aqui contidas. As informações nesta apresentação estão em forma de resumo e não pretendem ser completas. Não se destina a ser considerado como uma recomendação para potenciais investidores e não constitui a base para uma decisão de investimento informada. Nenhuma pessoa tem a obrigação de atualizar ou manter atualizadas as informações contidas na apresentação.

Nem nós, nem qualquer um de nossos sócios, consultores ou representantes assumimos qualquer obrigação de fornecer ao destinatário acesso a quaisquer informações adicionais ou atualizar esta apresentação ou quaisquer informações ou corrigir quaisquer imprecisões em tais informações. Nenhuma pessoa da empresa, qualquer de seus acionistas, diretores, executivos, consultores ou funcionários, será responsável perante terceiros (incluindo investidores) por qualquer decisão tomada de investimento ou de negócios ou ação tomada com base nas informações e declarações contidas nesta apresentação ou por quaisquer danos consequenciais, especiais ou semelhantes.

Você deve consultar seus próprios consultores jurídicos, financeiros e contábeis na medida que julgar necessário, e deve tomar sua própria decisão de investimento com base em seu próprio julgamento e aconselhamento de tais consultores, conforme julgar necessário, e não em quaisquer opiniões aqui expressas.

Esta apresentação pode conter declarações prospectivas. Tais declarações não são declarações de fatos históricos e refletem as estimativas atuais da administração em relação ao desempenho futuro. As palavras "antecipa", "deseja", "espera", "irá", "estima", "pretende", "prevê", "planeja", "prevê", "projetos", "metas", "orçamentos" e palavras de significado semelhante ou negativo e que envolvam riscos e incertezas têm como objetivo identificar essas declarações. Tais declarações são feitas com base em suposições e expectativas que, embora a Companhia acredite que sejam razoáveis no momento, a Companhia não pode garantir que tais declarações venham a se provar corretas. Todas as declarações, quando baseadas em expectativas sobre o futuro e não em fatos históricos, envolvem vários riscos e incertezas. Muitos dos fatores que determinarão os resultados operacionais futuros da Empresa, condição financeira, liquidez, desempenho, perspectivas ou oportunidades, bem como os dos mercados que atende ou pretende servir, estão além da capacidade de controle ou previsão da administração e podem fazer com que os resultados reais sejam diferentes daqueles nas declarações prospectivas. Os fatores importantes que podem causar essas diferenças incluem, mas não estão limitados a: mudanças nos negócios ou em outras condições de mercado, condições econômicas gerais nas jurisdições aplicáveis e a capacidade da empresa de responder às tendências em seu setor. Fatores adicionais podem fazer com que os resultados, desempenho ou realizações reais sejam diferentes de forma significativa.

As informações, opiniões e declarações prospectivas contidas nesta apresentação são válidas apenas na data desta apresentação e estão sujeitas a alterações sem aviso prévio. A Companhia e cada um de seus diretores, executivos, funcionários e consultores não pretendem, e expressamente se isenta de qualquer obrigação de atualizar ou revisar qualquer uma das informações, opiniões ou declarações prospectivas contidas nesta Apresentação para refletir qualquer mudança nos eventos, condições ou circunstâncias, exceto conforme exigido pela legislação ou regulamentação aplicável.

Esta apresentação não foi aprovada por qualquer autoridade reguladora e não constitui um prospecto ou faz parte de qualquer oferta, ou convite para vender ou emitir, ou pedido ou qualquer oferta, para assinar ou comprar, ou qualquer oferta para subscrever ou adquirir quaisquer títulos da Companhia. Nem esta apresentação nem nada aqui contido deve constituir a base de qualquer contrato ou compromisso.



Agenda

09h10 Abertura	Abertura & Visão Geral Bemobi Pedro Ripper, CEO
09h30 Tendências Indústria	Plano IA Bemobi O que está mudando no ecossistema de Pagamentos? Pedro Ripper, CEO
10h10 Bemobi Pay	Bemobi Pay e Casos de Uso Felipe Goldin, CTO/CPO Lucas Zardo, VP Pagamentos Conversacionais
10h50 Crescimento	Oportunidades de Crescimento João Stricker, CRO
11h20 Números	Pilares Financeiros Estratégicos André Veloso, CFO
11h35 Q&A	



BEMOBI
Day 2025

Abertura & Visão Geral Bemobi

Pedro Ripper, CEO



2009

Fundação

A Bemobi foi criada a partir de um spin-off de uma empresa **pioneira especializada em pagamentos digitais para operadoras de telefonia (M4U)** – Seu foco inicial era em **Pagamentos Alternativos e Distribuição** de jogos móveis



Assinaturas Digitais



2013 – 2019

AppsClub, Aquisição Opera & Canais Digitais

Modelo global inovador de assinatura de aplicativos móveis, combinando **métodos de pagamento alternativos** e **orquestração inovadora de canais**



SaaS – Engajamento Digital



2019 – 2021

IPO & M&A:

Volta os pagamentos digitais

Primeira aquisição (M&A) expandindo o portfólio com Microfinanças e Métodos de Pagamento Digital (com foco em Cartão de Crédito e nos primeiros dias do Pix)



36

Países

2

Indústrias
(+Financeiro)

65

Parceiros



2022 - 2023

Expansão Além das Telcos

Foco em novos verticais como Utilities e Educação, com especialização adicional em pagamentos de serviços recorrentes. Novas aquisições combinando soluções Vertical SaaS e pagamentos digitais



47

Países

3

Indústrias
(+Utilities)

108

Parceiros



2024 - 2025

Double down como Provedor de Pagamentos Verticais

Expansão nos segmentos-alvo selecionados com a conquista de clientes âncora para validar nossa estratégia. Aquisição da Wave e Friday IP¹.

wave **friday** Instituição de Pagamentos

60

Países

5

Indústrias
(+Educação + Saúde)

1.513

Parceiros



Pagamentos Digitais

Microfinanças

SaaS | Engajamento Digital

Assinaturas Digitais

1 - Aquisição de licença pendente/ finalizando

Habilidades Core como Base para uma Inovação Escalável

no dinâmico e crescente mercado de pagamentos digitais

PAGAMENTOS VERTICAIS

B2B Software & Pagamentos



Software de Engajamento Digital
(SaaS)



Pagamentos Digitais
(Pagamentos "Embutidos")

Mobile e IA-first

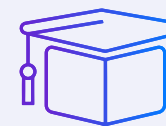
Focado na Indústria de Serviços



TELECOM



UTILITIES



EDUCAÇÃO



PLANOS DE SAÚDE

Estratégia de especialização está funcionando

Centenas das maiores empresas de serviços do Brasil confiam em nós, incluindo 12 dos 15 principais provedores de serviços recorrentes essenciais

R\$10+

Bilhões TPV¹
processados
por ano

563

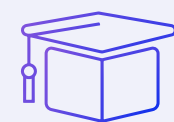
Clientes na
Solução de
Pagamentos



+ 168



Utilities



Educação



+ 377



Forte crescimento e diversificação impulsionados por Pagamentos Verticais e soluções SaaS

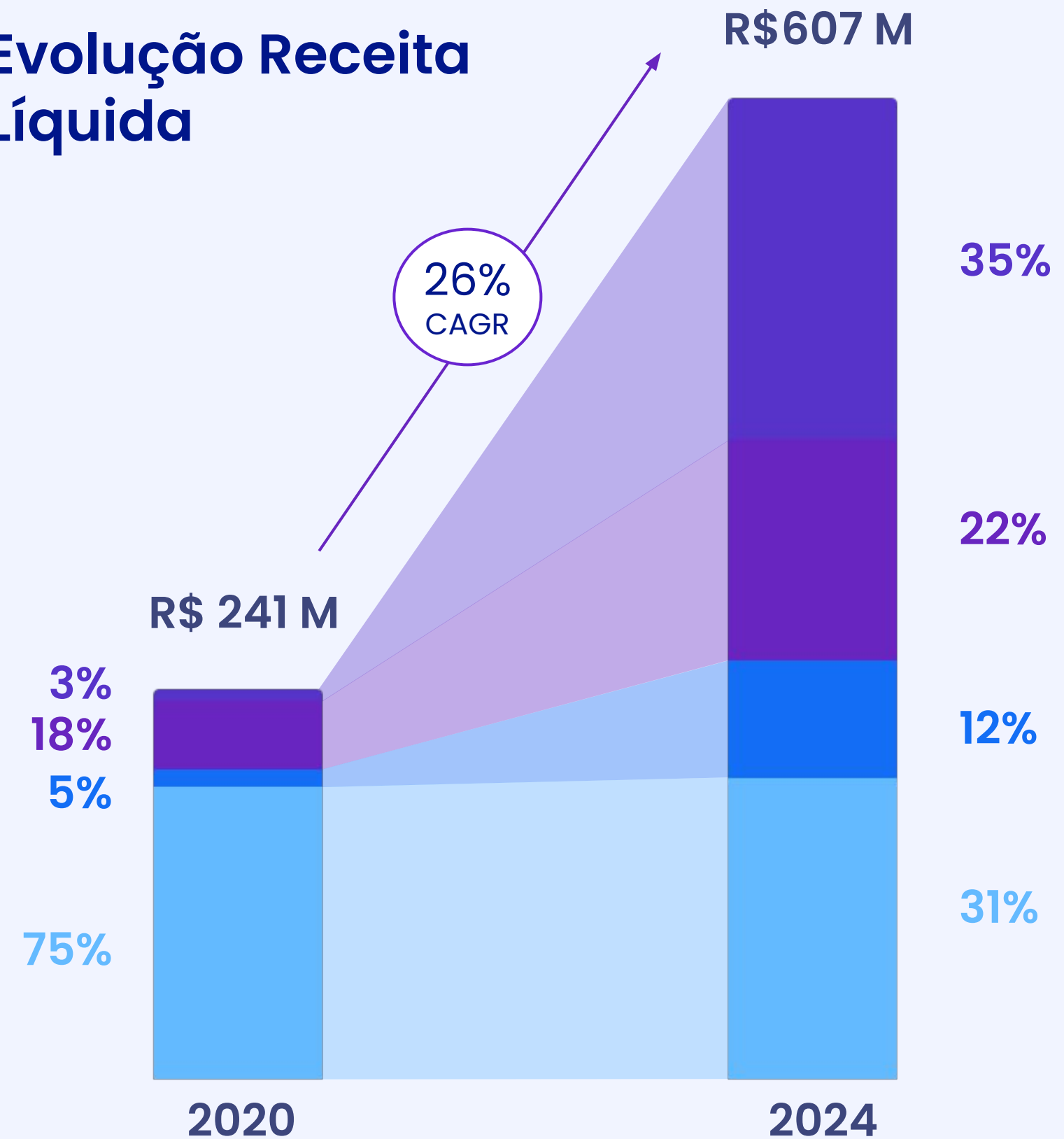
Pagamentos Digitais

SaaS – Engajamento Digital

Microfinanças

Assinaturas Digitais

Evolução Receita Líquida



Portfólio Diversificado e crescimento por Pagamentos e SaaS

Verticais e soluções emergentes ainda são pequenas, mas representam a maior parte do crescimento incremental.

Pagamentos Digitais

SaaS – Engajamento Digital

Share da
Receita IT25

58%

Share do Crescimento
Esperado (2024-26)

80-90%

Microfinanças

Assinaturas Digitais

Share da
Receita IT25

42%

Share do Crescimento
Esperado (2024-26)

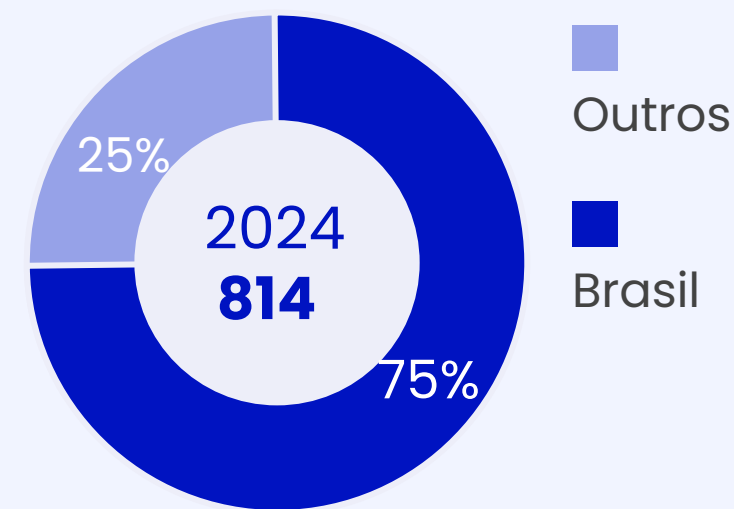
10-20%



Equipe global orientada por tecnologia, focada em produto e culturalmente diversa

Distribuição Equipe

COLABORADORES



ESCRITÓRIOS

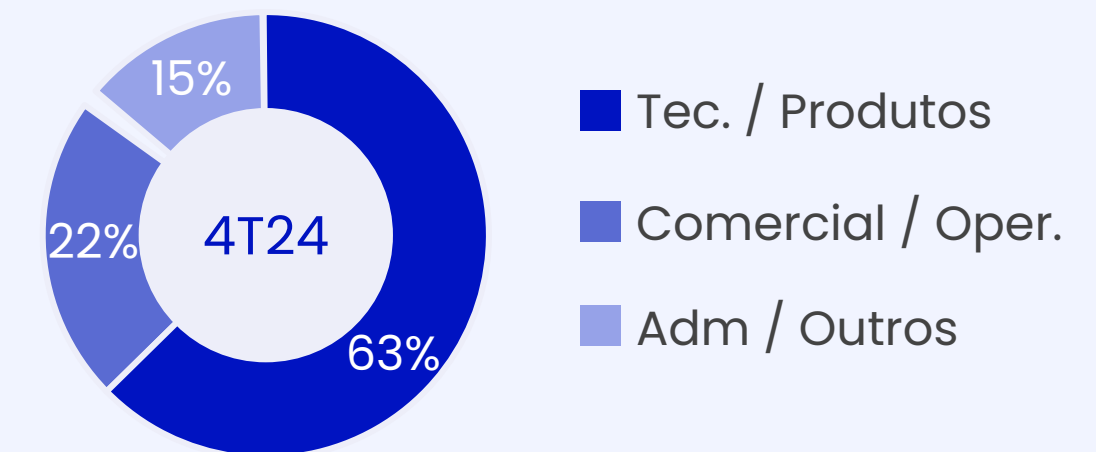


▶ Escritórios em **6¹** grandes cidades em **4** países

▶ **Multicultural e etnicamente diversa**, com colaboradores de **18 nacionalidades**

Métricas Pessoas

ÁREA DE ATUAÇÃO



Prêmios da Companhia

GREAT PLACE TO WORK



▶ Primeiras posições desde 2016



Equipe executiva experiente e multidisciplinar

Diretores Estatutários



Pedro Ripper

CEO & Co-Fundador

- ▶ Conselheiro no Iguatemi
- ▶ Ex-VP at Oi
- ▶ Ex-CEO at Cisco Systems Brasil



João Stricker

CRO

- ▶ Ex-CMO na TIM
- ▶ Ex-Managing Director, LATAM na BlackBerry



André Veloso

CFO & IRO

- ▶ Ex-CFO & IRO na Time for Fun
- ▶ Ex-CFO na Halex Istar (HIG)
- ▶ Ex-CFO & IRO na Unipar



Diretores



Fernanda Shugastru

Diretora de Pessoas & Cultura



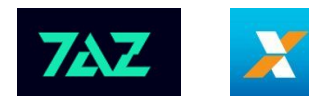
Gadner Vieira

VP Utilities & Novos Negócios



Lucas Zardo

VP Pagamentos Conversacional



Felipe Goldin

CTO/CPO



Peter Løjmand

VP Bemobi International



Henrique Garrido

VP Bemobi Wave



Ricardo Santos

Diretor de Marketing & Parcerias Estratégicas



Anderson Moraes

VP Educação



Andre Andrade

MD Latam



Tendências Indústria

Pedro Ripper, CEO



BEMOBI
Day 2025

Tendências Indústria

Plano IA Bemobi

Pedro Ripper, CEO



IA como Prioridade Transformacional

✓ Prioridade Estratégica Principal

IA não é apenas uma tendência passageira, mas uma força transformadora real para as empresas

✓ Compromisso da Bemobi em Liderar

Atuar ativamente como líder, e não apenas como seguidor, na adoção da IA

✓ Vencendo com IA em um Mundo Digital-First

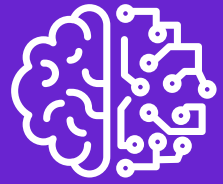
Em um mercado onde IA causará disrupção antes de habilitar, a capacidade da Bemobi de integrar e escalar a IA definirá nossa vantagem competitiva



Três Ondas Sobrepostas de Geração de Valor por IA

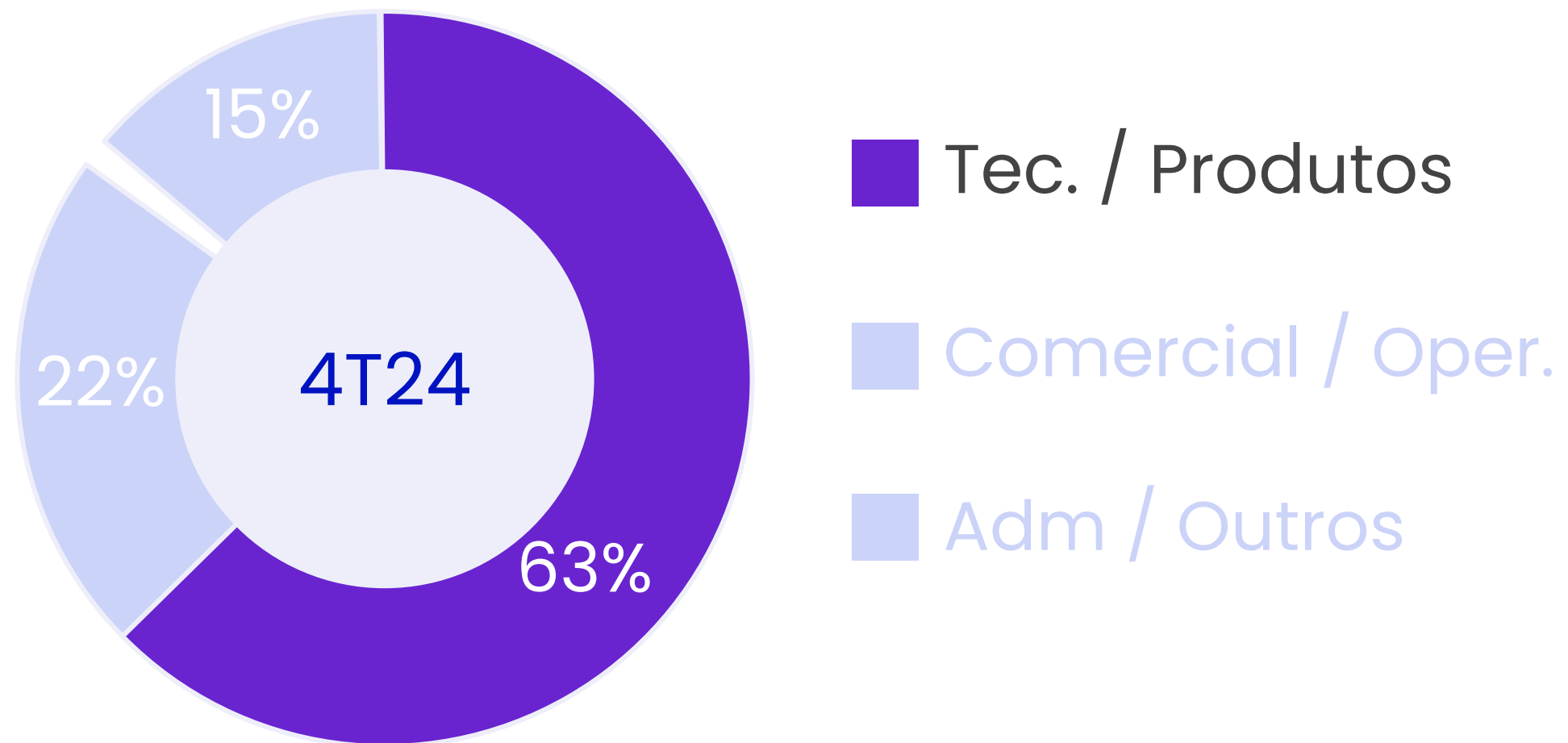
Dos Ganhos de Produtividade à Inovação Transformadora





Super-Impulso da Produtividade

A Fundação da nossa Jornada IA



Impacto direcionado nas operações *core*, alavancando o desenvolvimento de produtos

O impacto inicial e mais significativo da IA será a revolução na codificação e no desenvolvimento de produtos

Future of U.S. AI Leadership with CEO of Anthropic Dario Amodei

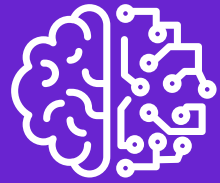
Council on Foreign Relations
287K subscribers



Dario Amodei

CEO of Anthropic





IA está transformando como trabalhamos

A programação está se consolidando como um dos primeiros casos de uso realmente transformadores da IA Generativa para ganhos de produtividade

“ Até final de 2025, **90% da programação** será feita por IA

ANTHROPIC

Dario Amodei,
CEO da Anthropic

“ Provavelmente em 2025, as empresas contarão com uma IA que poderá atuar efetivamente como um **engenheiro de nível médio capaz de escrever código**

 **Meta**

Mark Zuckerberg,
Meta Platforms Inc.

“ Essa será a **forma dominante de programar**; e, se você não estiver fazendo isso, corre o risco de ficar para trás

 **Combinator**

Garry Tan,
President & CEO da Y
Combinator

“ Este é o ano em que a **IA supera definitivamente os humanos** na escrita de código competitivo

 **OpenAI**

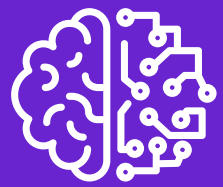
Kevin Weil,
CPO da OpenAI

“ Atualmente, mais de um quarto de **todo o novo código no Google** é gerado por IA, sendo posteriormente revisado e aprovado por engenheiros

Alphabet

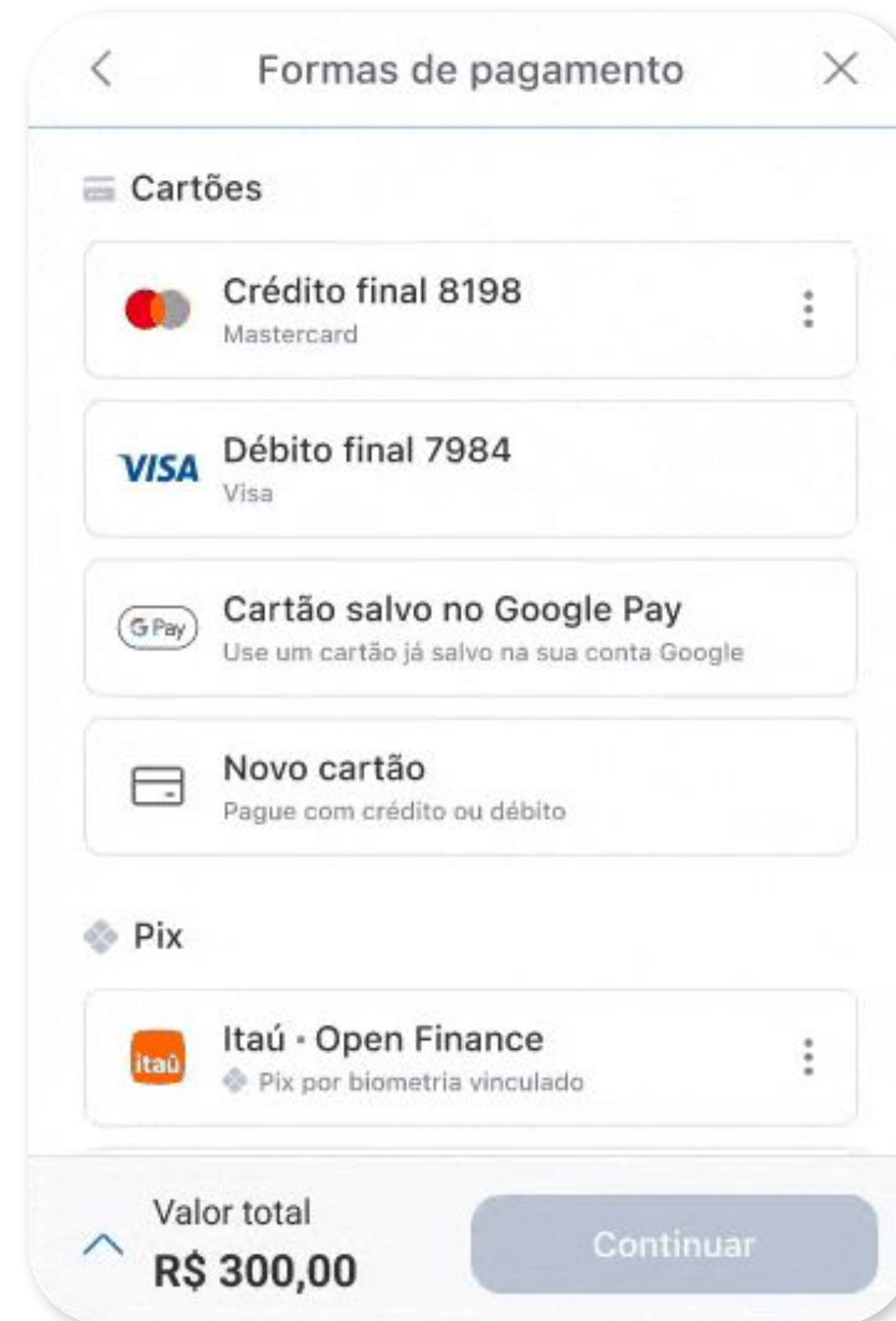
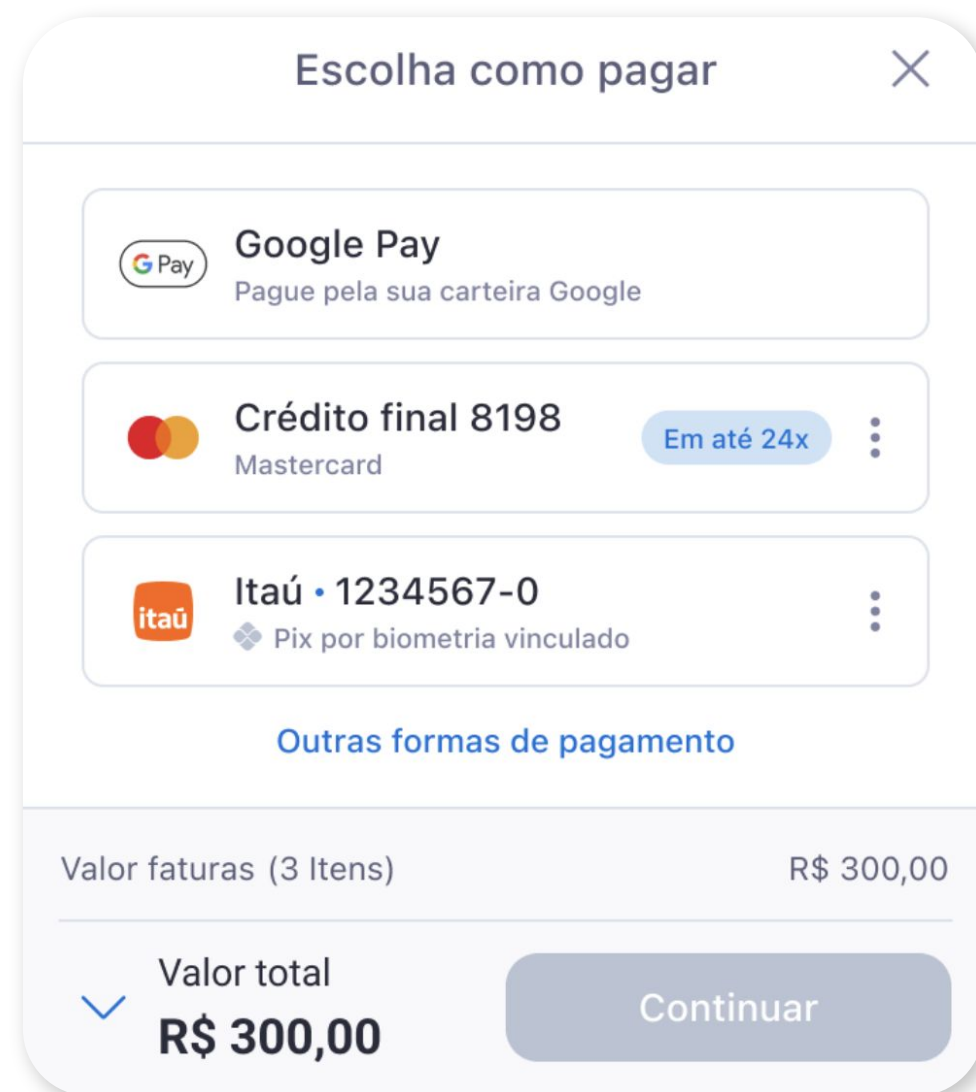
Sundar Pichai,
CEO da Alphabet e
Google

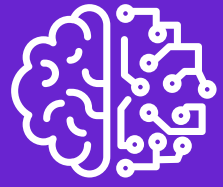




Exemplo de Caso de Uso - IA para Interface

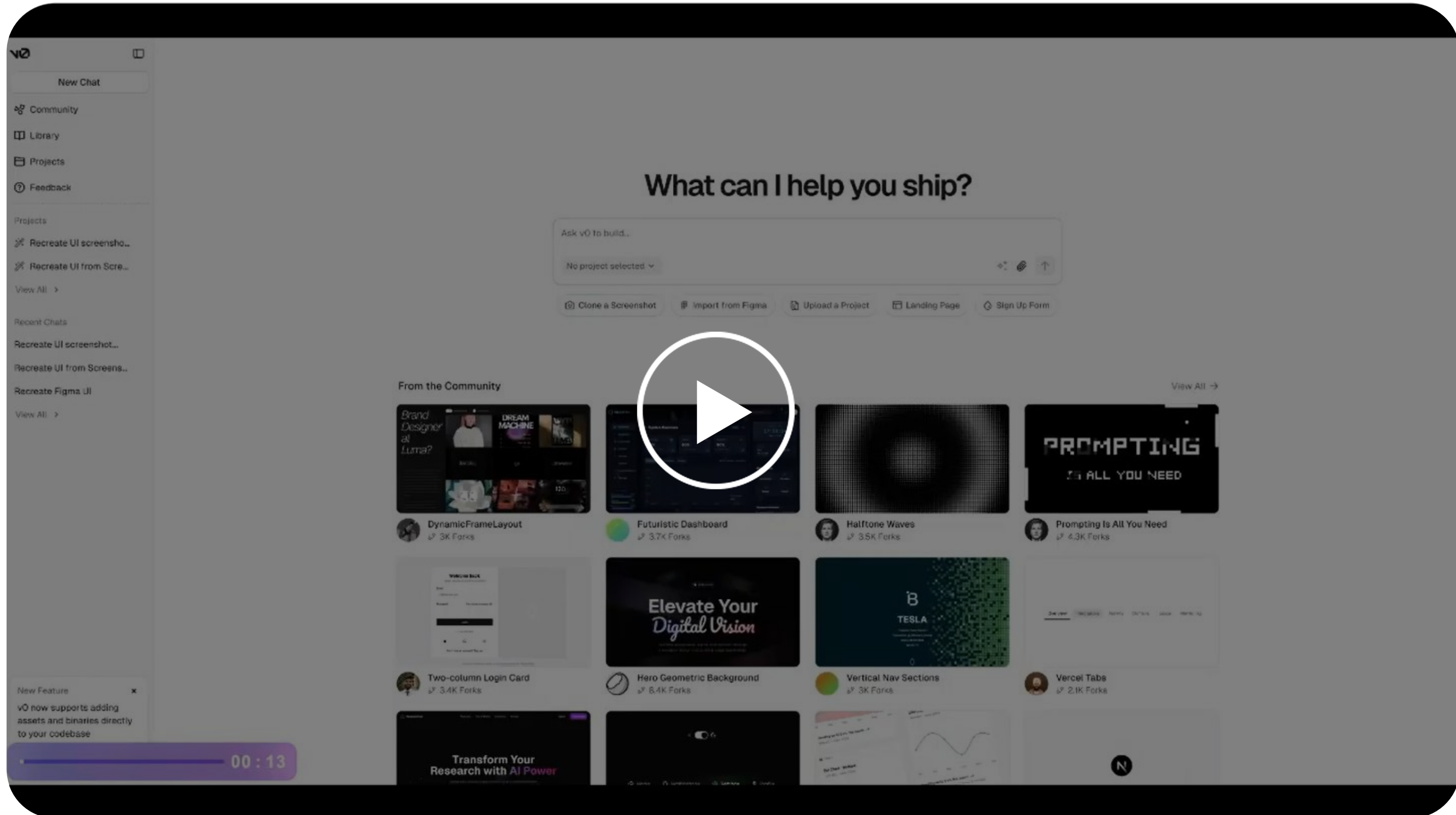
De um conceito em imagem estática a um protótipo funcional de aplicativo real em minutos

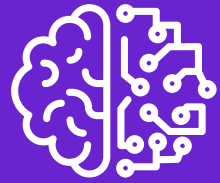




Ciclos de desenvolvimento radicalmente reduzidos

Permitindo uma inovação mais rápida e mais agilidade operacional





Aspirações & Metas

Impulsionando a Adoção e a Excelência em IA

Nossas Aspirações 2025/2026

Aprendizado e adoção de IA em toda a companhia

Iterar e aprender com o objetivo de estar entre os 1% mais avançados na adoção de IA

80% dos novos *commits* de programação utilizando IA

Programação assistida e/ou gerada por inteligência artificial

Aprimorar Produtividade Interna

Melhorar a alavancagem operacional e a agilidade: crescimento da receita superior ao incremento de *headcount*

Viável pela experimentação com plataformas de ponta.

Acesso a todas aos principais modelos de linguagem (LLMs)



Gemini **Advanced**

NotebookLM **Plus**

 ChatGPT

Acesso às principais ferramentas de desenvolvimento de produtos e codificação

 **CURSOR**

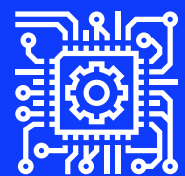
 **JetBrains AI**

 **windsurf**

 **Codex**

 **GitHub Copilot**





Maior Valor Entregue ao Cliente

Entregando melhorias imediatas e relevantes impulsionadas por IA

Métricas Centrada no Cliente

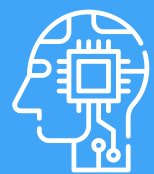
- ✓ **Melhor conversão de Pagamentos**
Maiores taxas de aprovação
(~30% aumento de conversão)
- ✓ **Experiência do Usuário**
Menos fricção e menor tempo para concluir o pagamento
(transações~40% mais rápidas)
- ✓ **Otimização de Custo**
Combinando métodos de pagamento – abordagem multirail
(redução de ~35% no custo da transação)

Plataformas Aprimoradas por IA

- ▶ Smart Checkout
- ▶ Orquestração de Pagamentos
- ▶ Pagamentos e Cobranças Conversacionais Inteligentes
- ▶ Solução Antifraude de Próxima Geração

Será abordado na seção Bemobi Pay

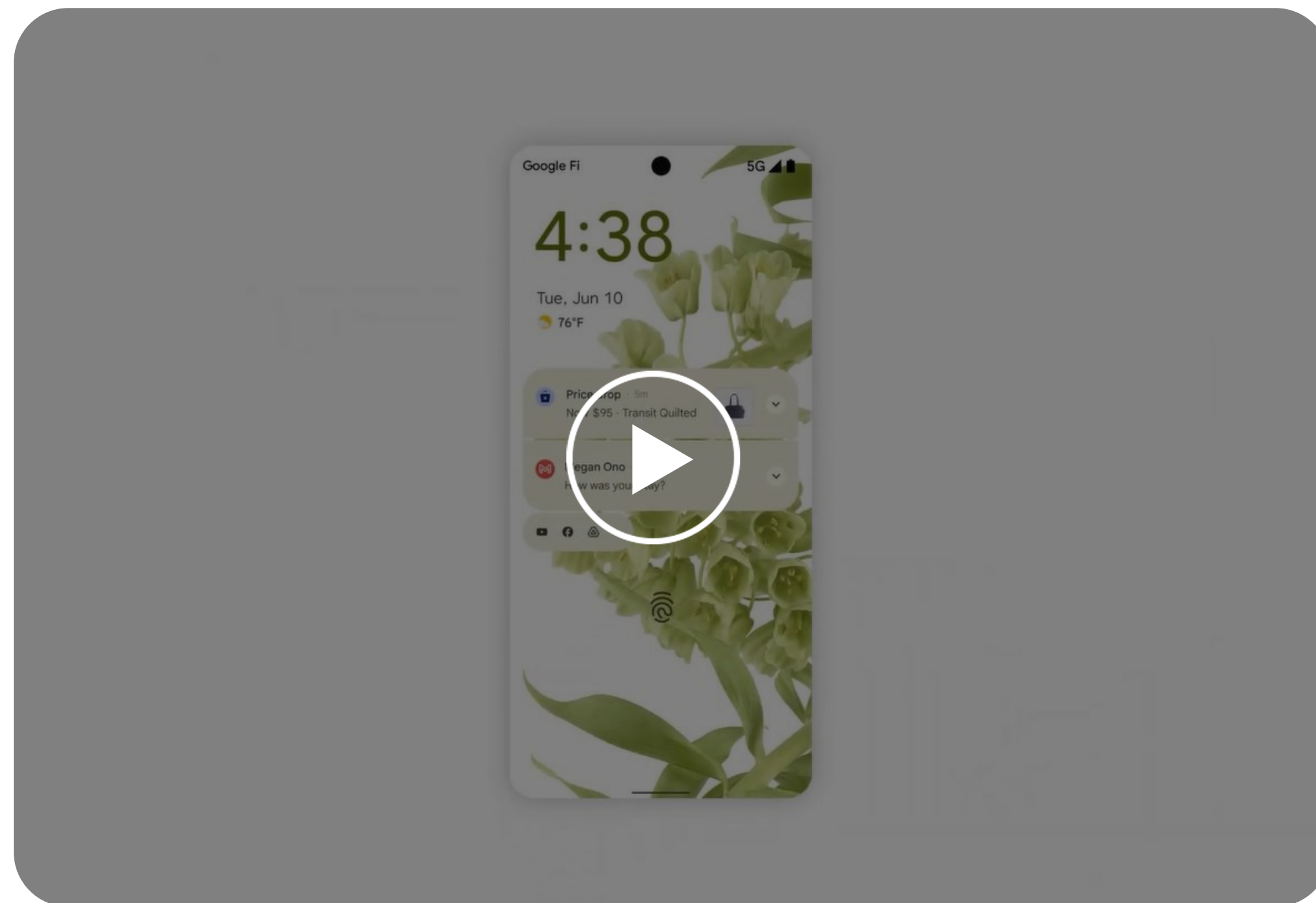




Uma nova era de Interoperabilidade entre Agentes

Google Shop com caso de uso IA

Use IA para
comprar com
facilidade
quando o preço
estiver certo



Fonte: Google

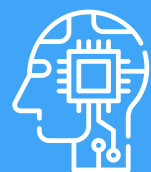




Uma nova era de Interoperabilidade entre Agentes

O Futuro é Agent2Agent (A2A)





Bemobi viabilizando os Pagamentos aos *Merchants*

Viabilizando o Futuro do Comércio Sem Atritos

Serviços de Pagamento via IA

A Bemobi fornecerá a infraestrutura (MCP) para que os comerciantes ofereçam acesso em tempo real à IA em funções-chave da empresa, viabilizando transações autônomas e sem atritos entre agentes

Agente Focado no Usuário

Agentes projetados para agir em nome do usuário e facilitar as interações



Executar Tarefas



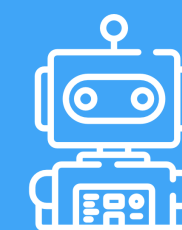
- ▶ Checkout
- ▶ Liquidação
- ▶ Arrecadação
- ▶ Catálogo

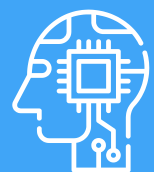


Executar Tarefas

Agente Focado no *Merchant*

Agentes que permitem ao *merchant* automatizar e otimizar seus processos de negócio





Utilities Pagamento de Contas - A2A

Exemplo de caso de uso real em um futuro próximo

Cenário Ilustrativo

Gemini

2.5 Pro (preview)

Quero pagar minha conta de luz

Ger. de contas · Agente de pagamentos

Oi Pedro, claro. Sua conta de luz para seu apartamento vence amanhã. o valor é de R\$450. Posso pagar agora no seu cartão cadastrado?

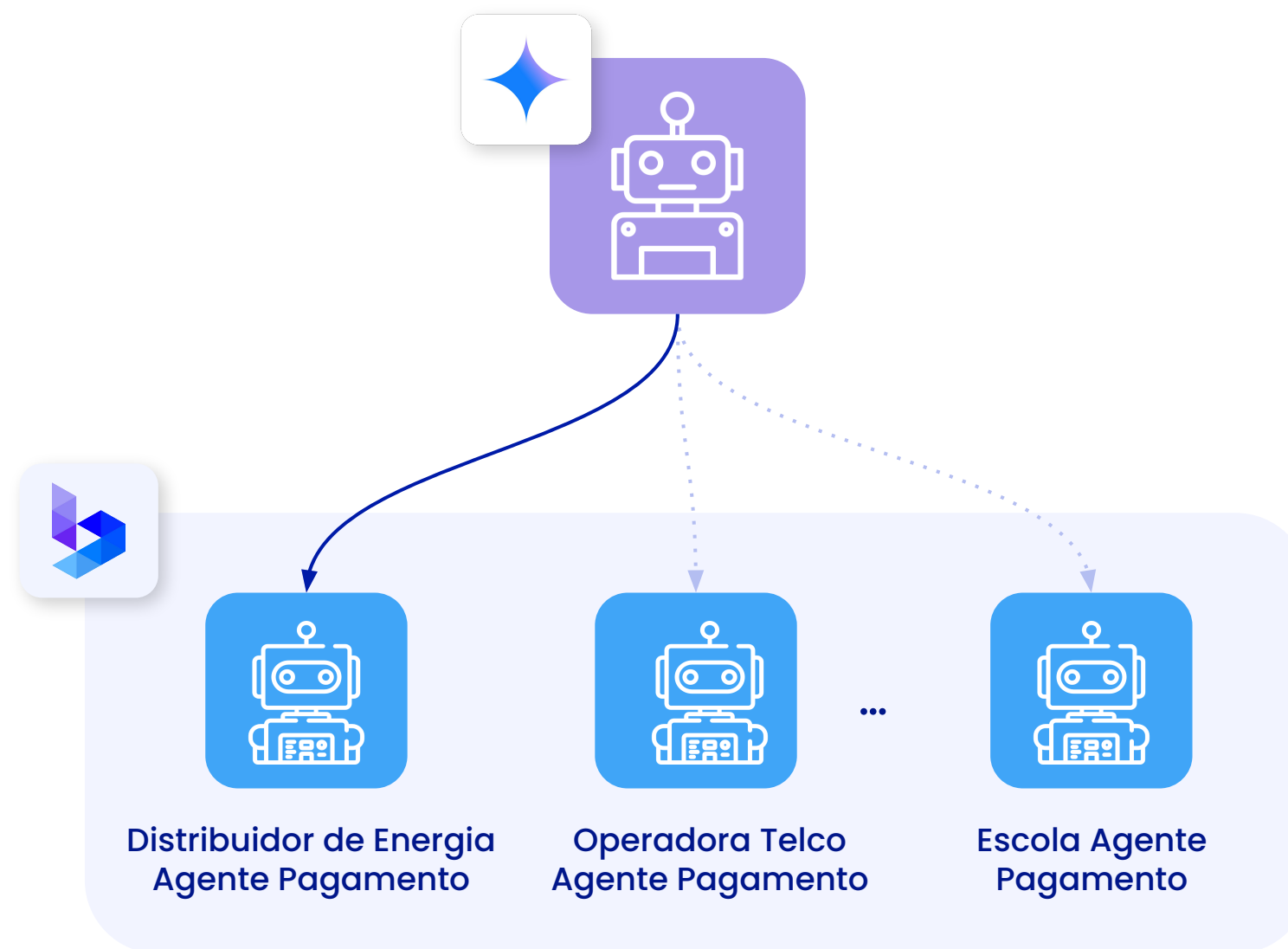
sim, por favor

Ger. de contas · Agente de pagamentos

Tudo pronto. Sua conta está paga. Segue o seu comprovante



Agente Focado no Usuário

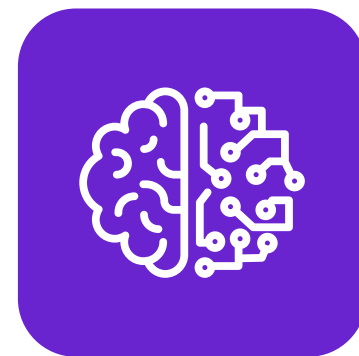


Agente Focado no Merchant



O que a IA significa para Bemobi

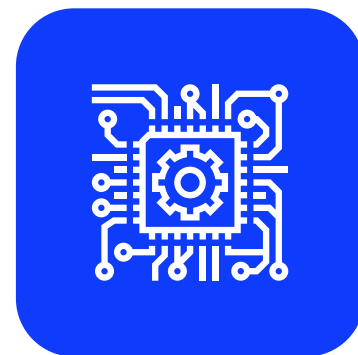
Posição B2B exclusiva da Bemobi para capacitar clientes nesse novo paradigma



Onda 1

Super-Impulso da Produtividade

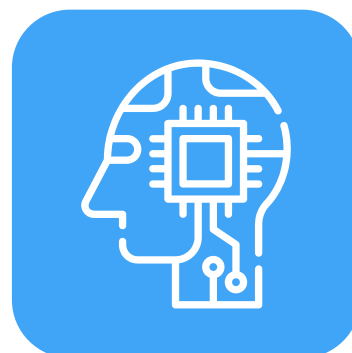
O foco na produtividade interna, especialmente em programação e desenvolvimento, constrói uma base robusta, gerando credibilidade e alavancagem para projetos de maior escala



Onda 2

Aprimorando e ampliando a proposta de valor

Equipar cada cliente atual da Bemobi com ferramentas mais inteligentes e eficientes, impulsionando ganhos mensuráveis em engajamento, retenção e receita



Onda 3

Pioneirismo em Inovação Futura e no desenvolvimento de novas soluções

Posicionar a Bemobi como uma verdadeira parceira em plataformas de IA, capacitando nossos clientes B2B a prosperarem em um ecossistema de pagamentos inteligente que simplesmente não existia antes



Tendências Indústria

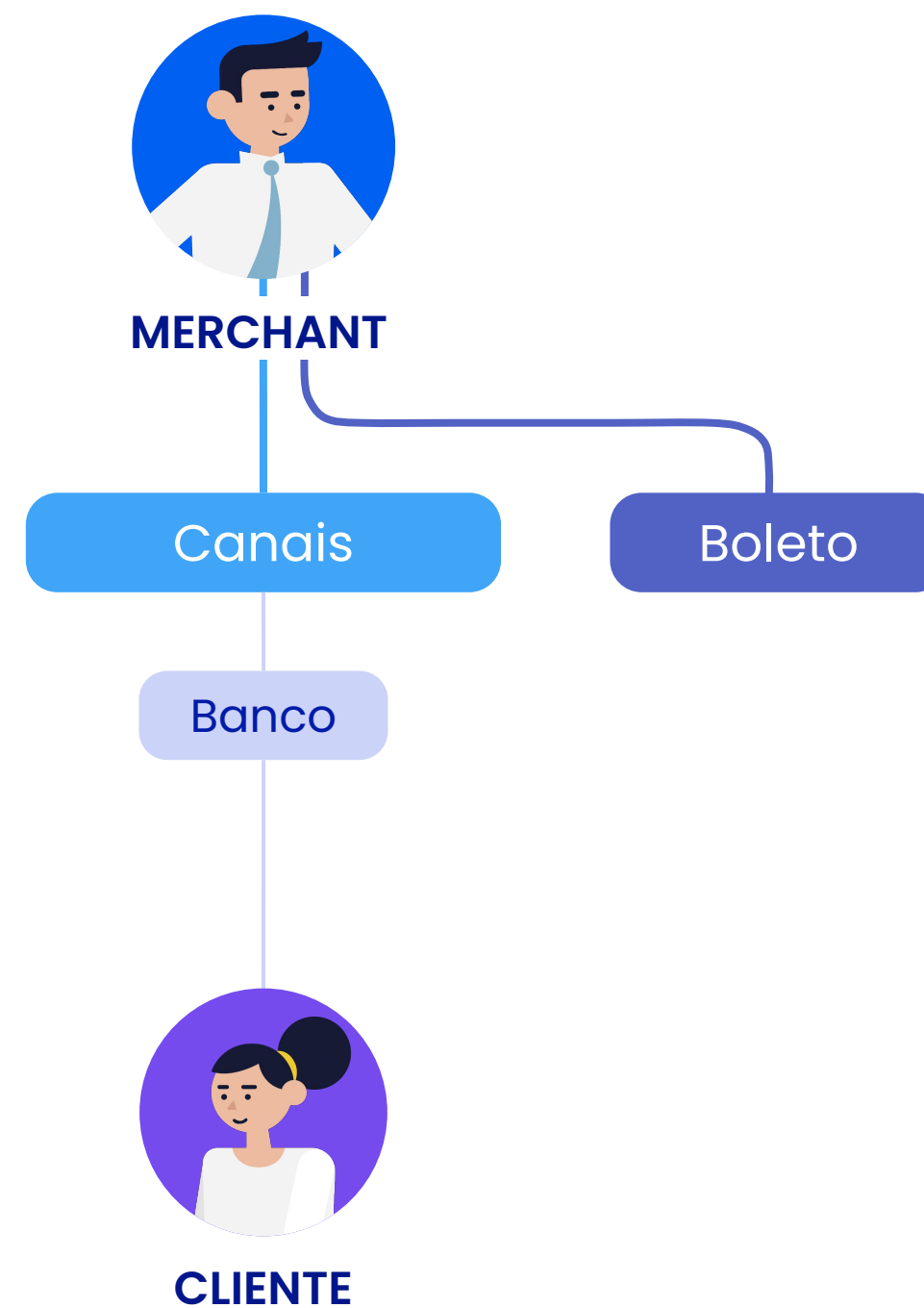
O que está mudando no ecossistema de Pagamentos?

Pedro Ripper, CEO



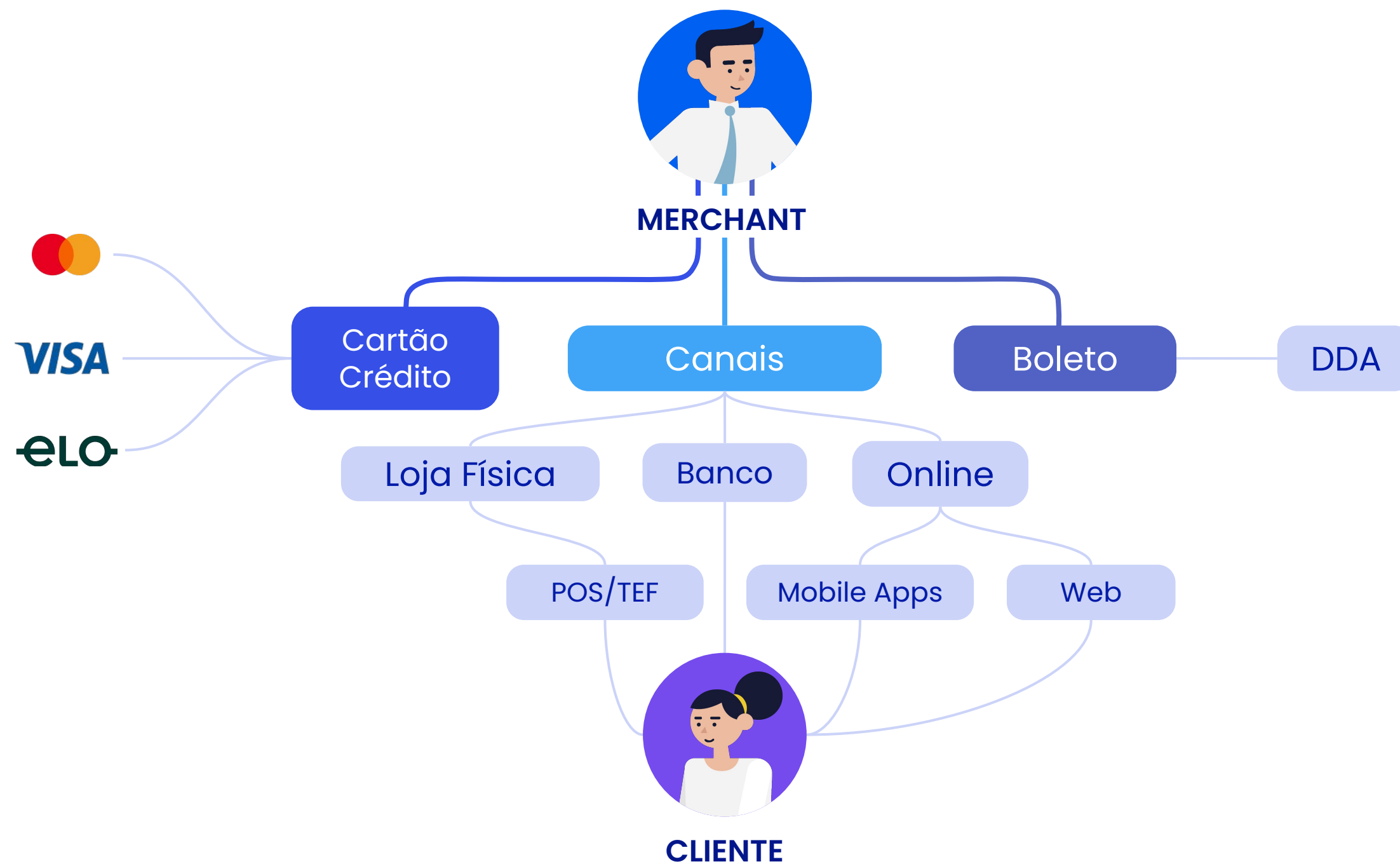
Panorama Meios de Pagamento no Brasil: [1990-2008] 18 anos

Predominância do Boleto



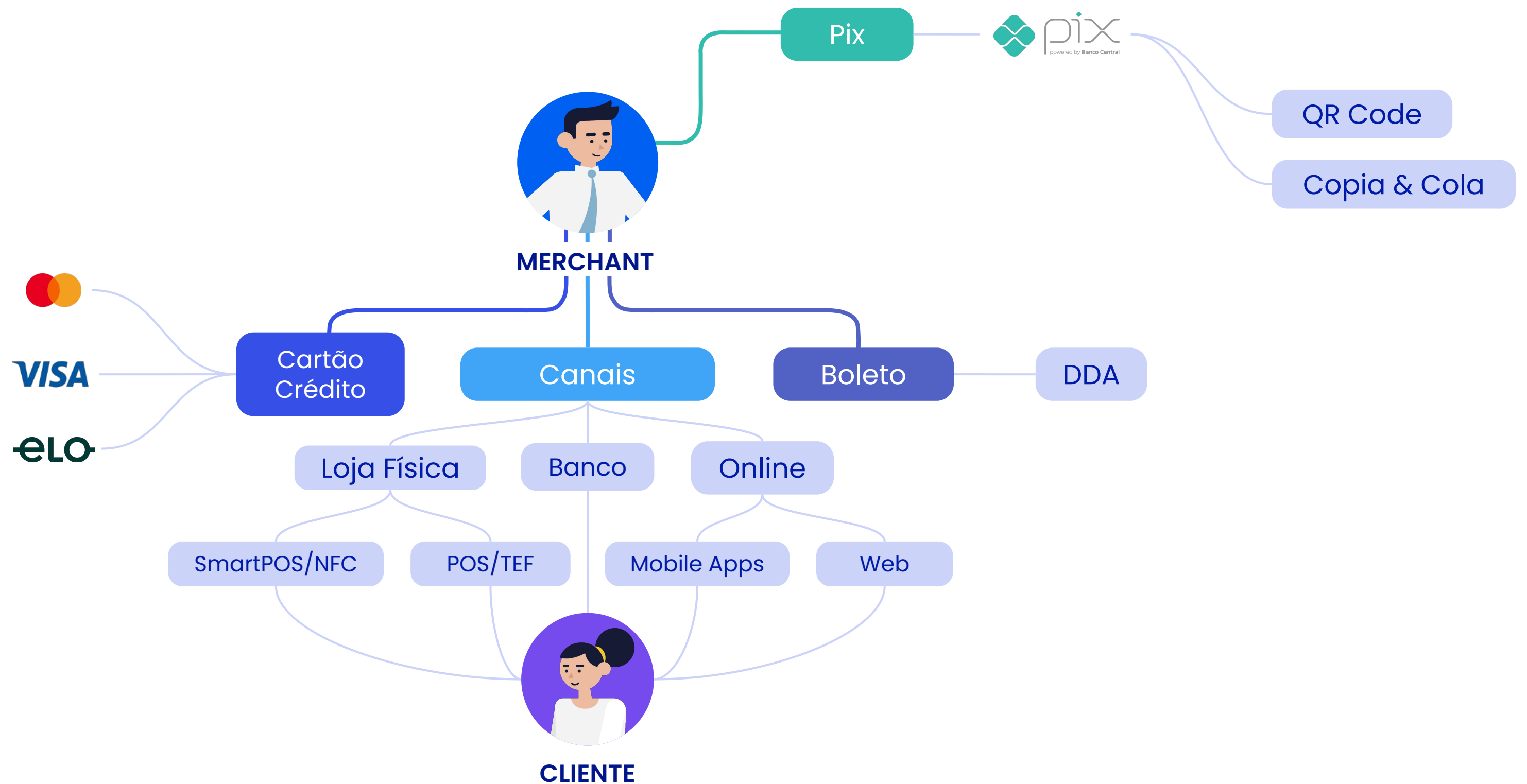
Panorama Meios de Pagamento no Brasil: [2009-2019] 10 anos

Modelo aberto de cartão de crédito em “quatro partes” ganha força; e o DDA é lançado



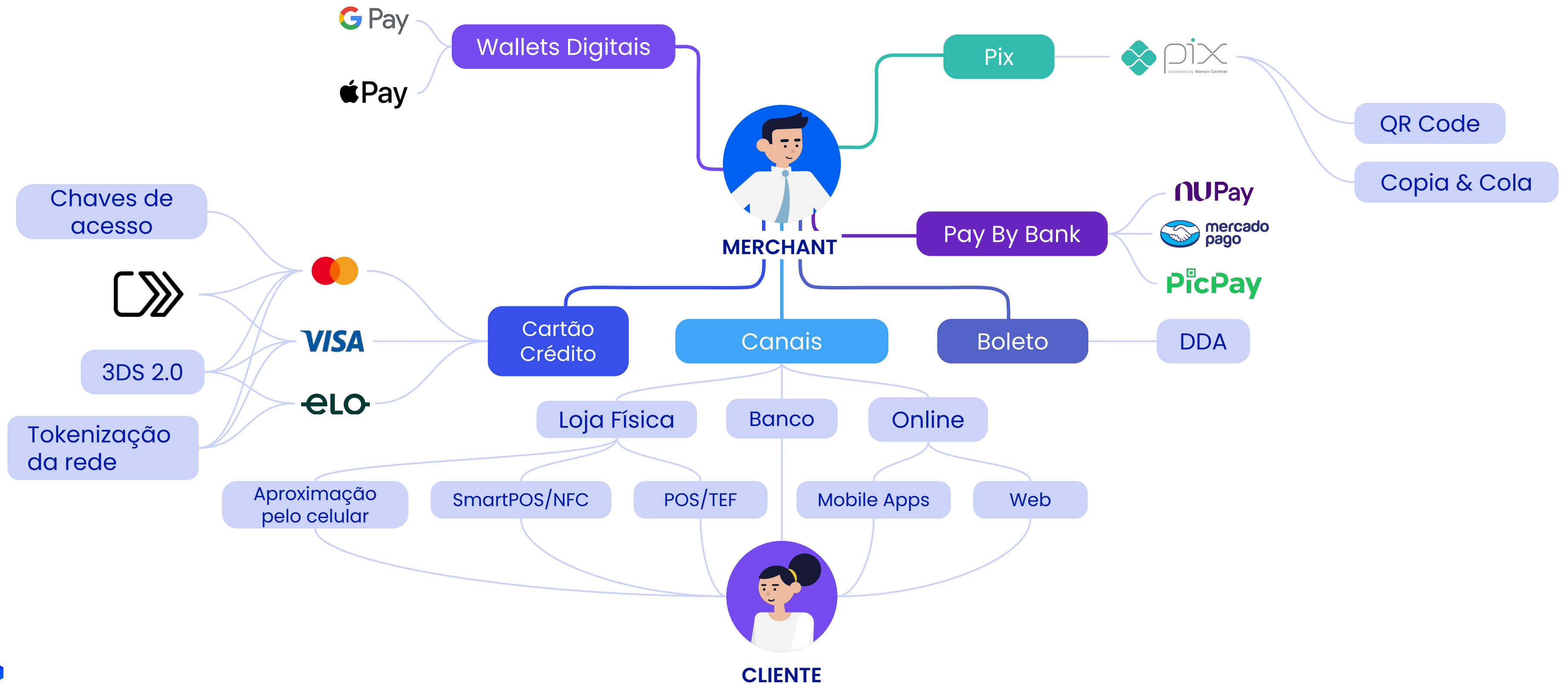
Panorama Meios de Pagamento no Brasil: [2020-2022] 2 anos

Lançamento do PIX !



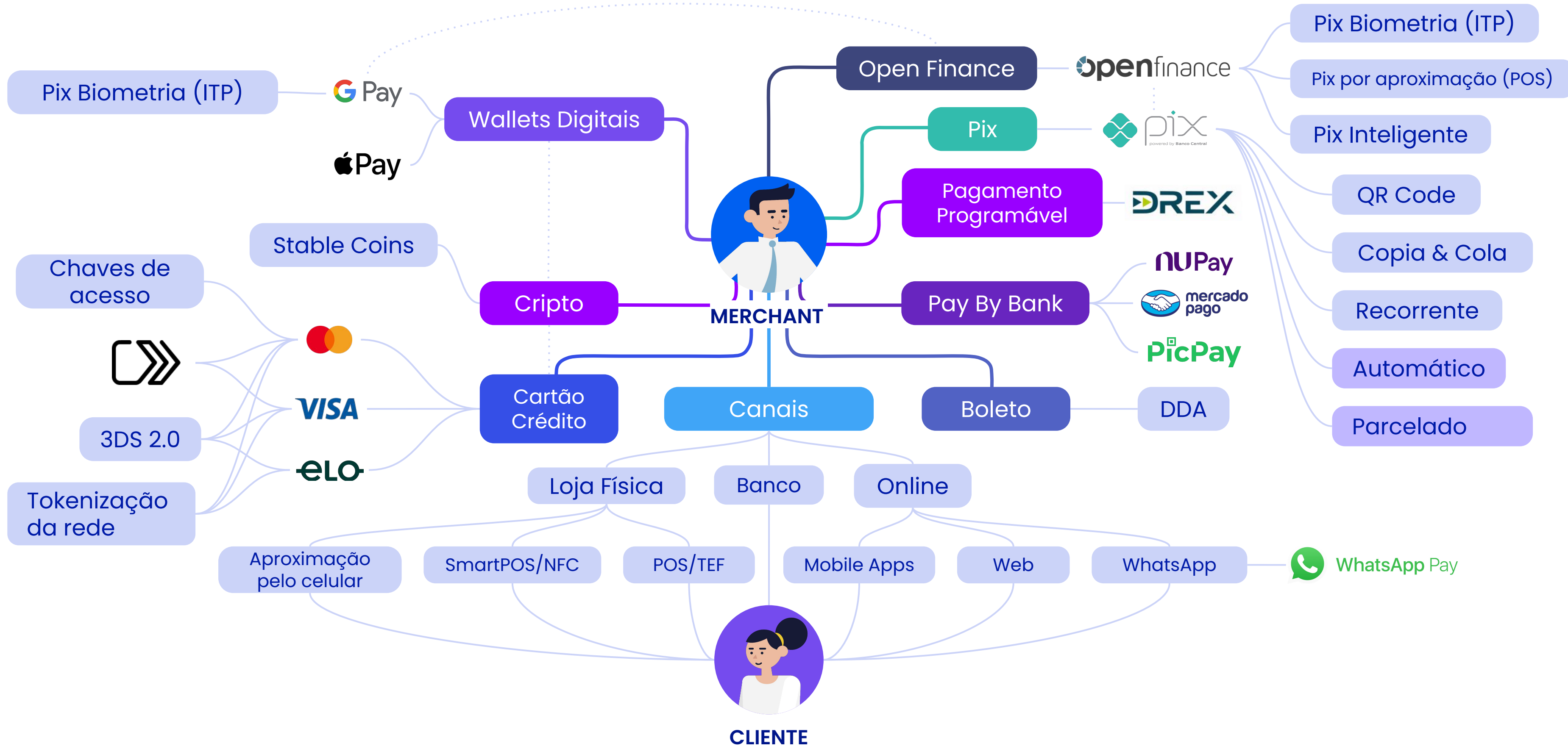
Panorama Meios de Pagamento no Brasil: [2023-2024] 2 anos

Cartões de crédito reagem; bancos digitais implementam sistemas fechados e carteiras digitais para pagamentos online



Panorama Meios de Pagamento no Brasil: [2025] 1 ano

Open Finance, novo padrão Pix, WhatsApp Pay e muito mais....

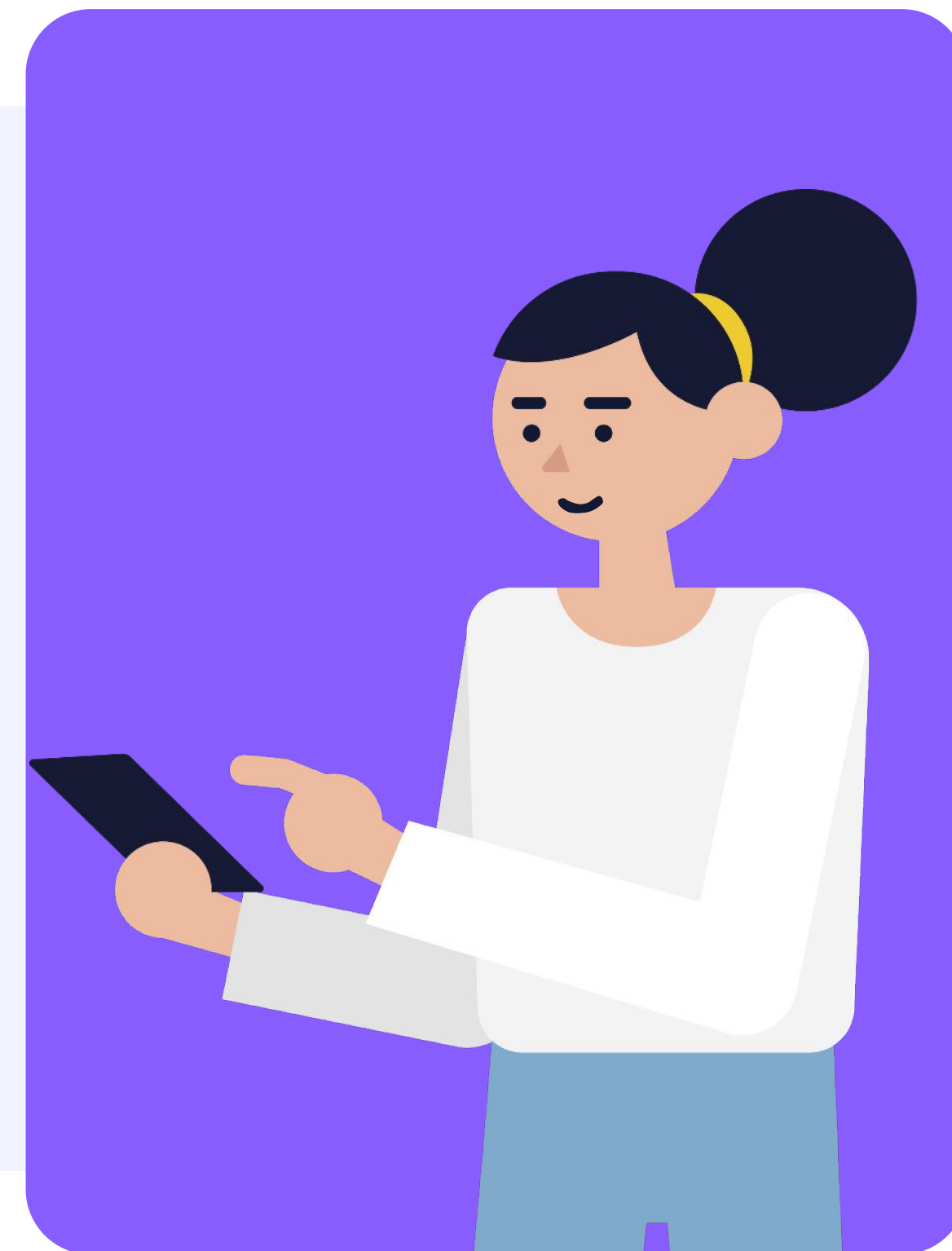


Expectativas em Alta

O Novo Padrão para Pagamentos

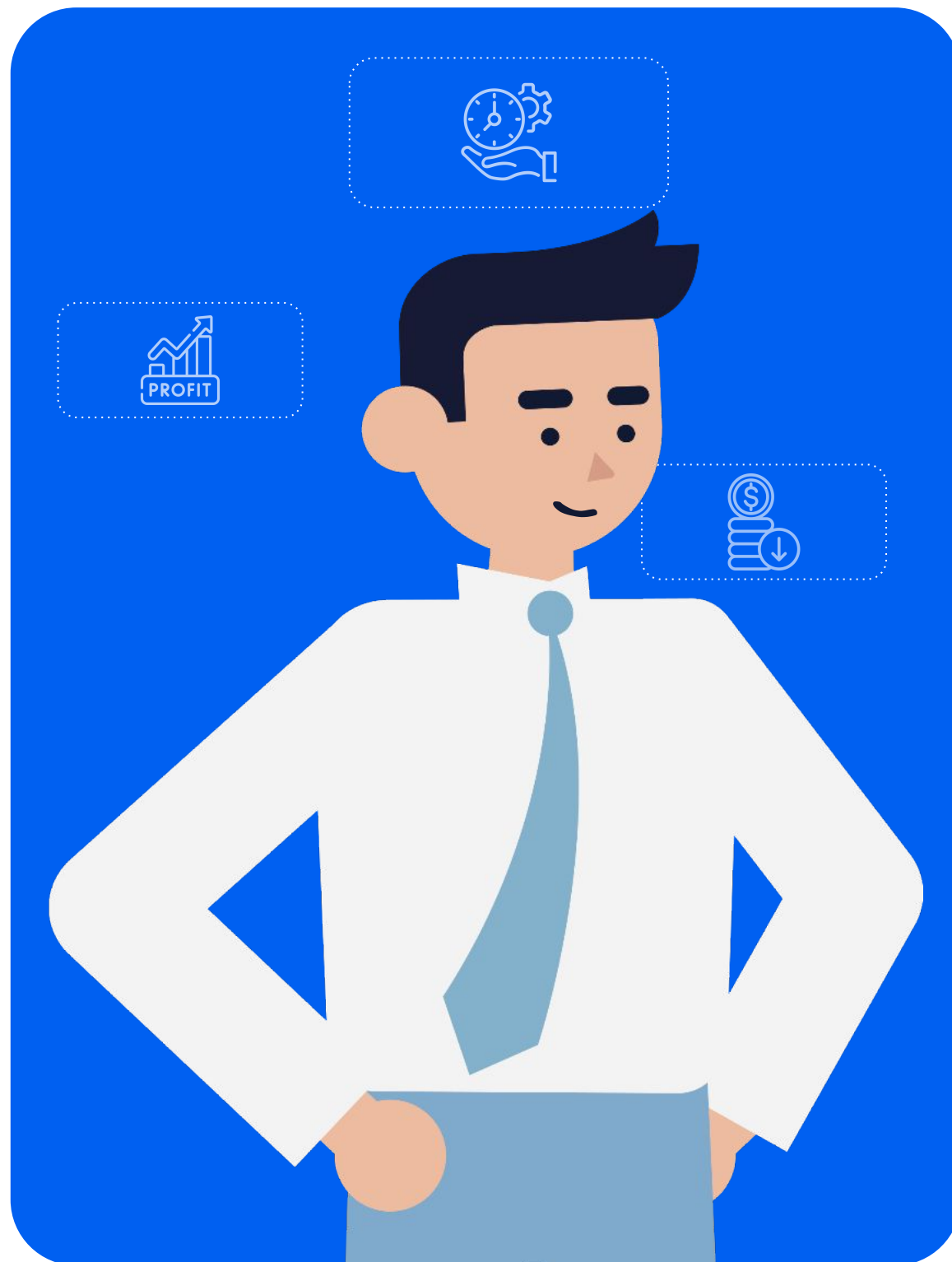
Expectativas dos Clientes

- ✓ **Pagar como quiser**
(qualquer combinação de métodos de pagamento e opções de financiamento)
- ✓ **Pagar onde quiser**
(omnicanal real: app, mobile, POS, chat app)
- ✓ **Fácil: Tolerância Zero com Fricção**



Expectativas em Alta

O Novo Padrão para Pagamentos



Expectativas das Empresas

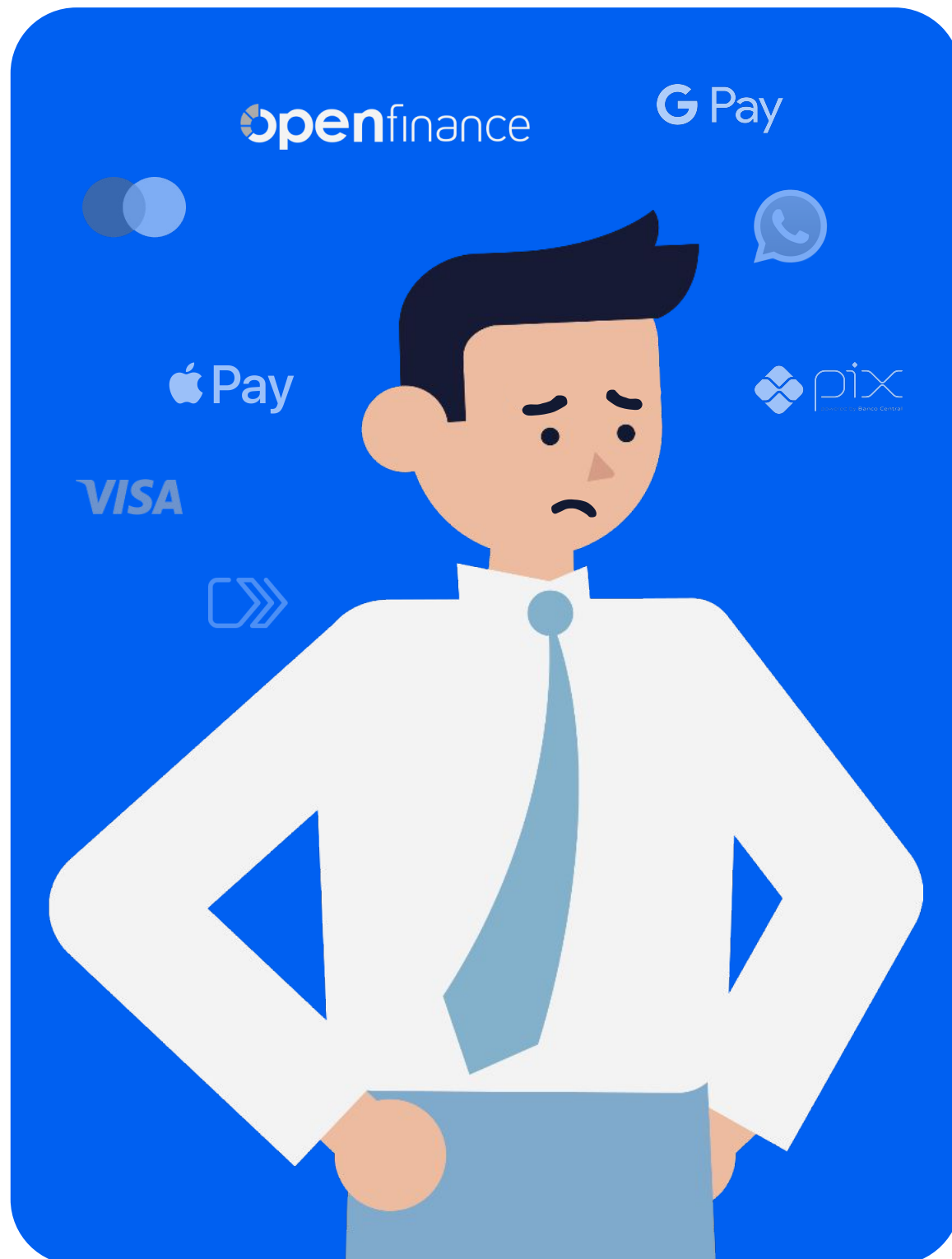
- ✓ Custos de Transação Menor
- ✓ Melhora na taxa de conversão de pagamentos
- ✓ Disponibilidade de recursos mais rápida
- ✓ Reduce churn, bad debt and fraud



Lacuna entre a realidade e as expectativas dos clientes quanto às opções de pagamento que as empresas conseguem oferecer



Por que a maioria das empresas tradicionais têm dificuldade em acompanhar o ritmo de inovações



✘ Infraestrutura Legado

Plataformas legadas (ERPs, CRMs etc.) precisam ser expostas e integradas a novas opções de pagamento, exigindo conciliação robusta

✘ Ecossistema Fragmentado

Gerenciar diversos fornecedores de pagamento e tecnologia (como processadores de pagamento, gateways, ferramentas antifraude e integradores), cada um com modelos de precificação distintos

✘ Recursos Internos Limitados

Capacidade interna insuficiente para integração complexa, gestão contínua e processos de cobrança

✘ Restrições de Capex & Opex

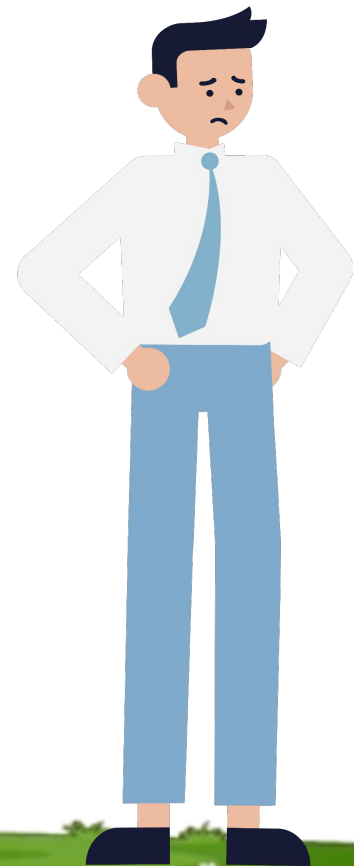
Desenvolver plataformas internas exige investimentos substanciais, pressionando o CAPEX e o OPEX do negócio principal



Atenção à Lacuna (de pagamento digital)

Algumas empresas nascidas no digital transformam pagamentos sem fricção em uma vantagem estratégica – deixando uma enorme lacuna entre as expectativas dos consumidores e a capacidade das empresas tradicionais

MAIORIA DAS EMPRESAS (99,9%)



- ❌ Experiência do cliente ruim
- ❌ Sem *single checkout*
- ❌ Opções limitadas de pagamento: boleto bancário ou PIX básico
- ❌ Sem *wallet* integrada

MELHORES DA CLASSE (0,1%)



- Experiência do cliente excelente ✓
- Smart Checkout: Mobile e IA primeiro & Omnicanal ✓
- Múltiplos métodos de pagamento ✓
- Múltiplos modelos de pagamento ✓



Lacunas de Pagamentos Digitais



Atenção à Lacuna (de pagamento digital)

Algumas empresas nascidas no digital transformam pagamentos sem fricção em uma vantagem estratégica – deixando uma enorme lacuna entre as expectativas dos consumidores e a capacidade das empresas tradicionais

MAIORIA DAS EMPRESAS (99,9%)

MELHORES DA CLASSE (0,1%)



BEMOBI

Preenchendo a lacuna do **Pagamento Digital** com o Bemobi Pay



Experiência do cliente excelente



Múltiplos Métodos de Pagamento



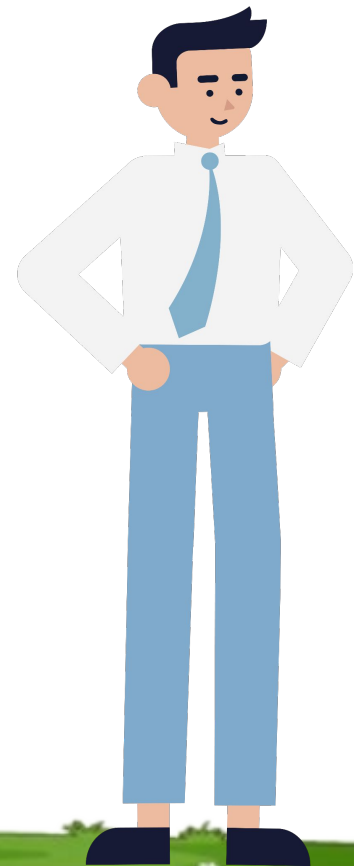
Múltiplos Modelos de Pagamento



Smart Checkout: Mobile e IA primeiro & Omnicanal



Uber



O cenário em evolução dos provedores de pagamento

À medida que o mercado amadurece, os players estão se concentrando nas necessidades específicas dos clientes – com provedores especializados preparados para liderar a próxima onda de inovação.

Provedores de pagamento horizontais / Bancos (Adquirentes tradicionais de CC)

Getnet[®] **cielo**  PagBank
rede **stone**[®]

Oferecem principalmente **captura de cartões padronizada (one size fits all)**.

Principal força está em **combinar conta corrente, crédito e soluções básicas de pagamento** com subsídio cruzado.

Aproveitam a distribuição bancária.

Tipicamente **focados em abrangência de mercado ampla, especialmente PME**.

"Generalista, mas mestre em nada."

Provedores de pagamento globais / regionais (gateways & crossborder)

d-local **adyen** **EBANX**
nuvei  worldpay  PayPal

Soluções de pagamento com **cobertura multi-país**, oferecendo especialização para soluções online voltadas para **empresas digitais ou SaaS globais**.

Principal força em **simplificar pagamentos cross-border** em múltiplos países.

Proporcionam cobertura por meio de **parcerias com provedores locais de pagamento**.

Provedores de Pagamento Especializados (PSP – Provedores de Serviços de Pagamento)

 ifood Pago  clip  PayPal
stripe **flywire**

Totalmente focados e especializados em soluções de pagamento e cobrança.

Às vezes **especializados em necessidades de indústrias verticais e/ou casos de uso especiais de pagamento**

Suportam **múltiplos métodos de pagamento**, online e offline, além de **orquestração de pagamentos**.



Diferenciação focada na cadeia de valor de pagamentos

Ao combinar SaaS e soluções de pagamento, a Bemobi tem como alvo segmentos específicos negligenciados por provedores tradicionais e globais

Provedores de pagamento horizontais / Bancos
(Adquirentes tradicionais de CC)

Getnet[®] **cielo**  PagBank
rede **stone**[®]

Oferecem principalmente **captura de cartões padronizada** (*one size fits all*).

Principal força está em **combinar conta corrente, crédito e soluções básicas de pagamento** com subsídio cruzado.

Aproveitam a distribuição bancária.

Tipicamente **focados em abrangência de mercado ampla, especialmente PME.**

"Generalista, mas mestre em nada."

Provedores de pagamento globais / regionais
(gateways & crossborder)

d-local **adyen** **EBANX**
nuvei  worldpay  PayPal

Soluções de pagamento com **cobertura multi-país**, oferecendo especialização para soluções online voltadas para **empresas digitais ou SaaS globais.**

Principal força em **simplificar pagamentos cross-border** em múltiplos países.

Proporcionam cobertura por meio de **parcerias com provedores locais de pagamento.**

Provedores de Pagamento Especializados
(PSP – Provedores de Serviços de Pagamento)

 **BEMOBI**

Totalmente focados e especializados em soluções de pagamento e cobrança.

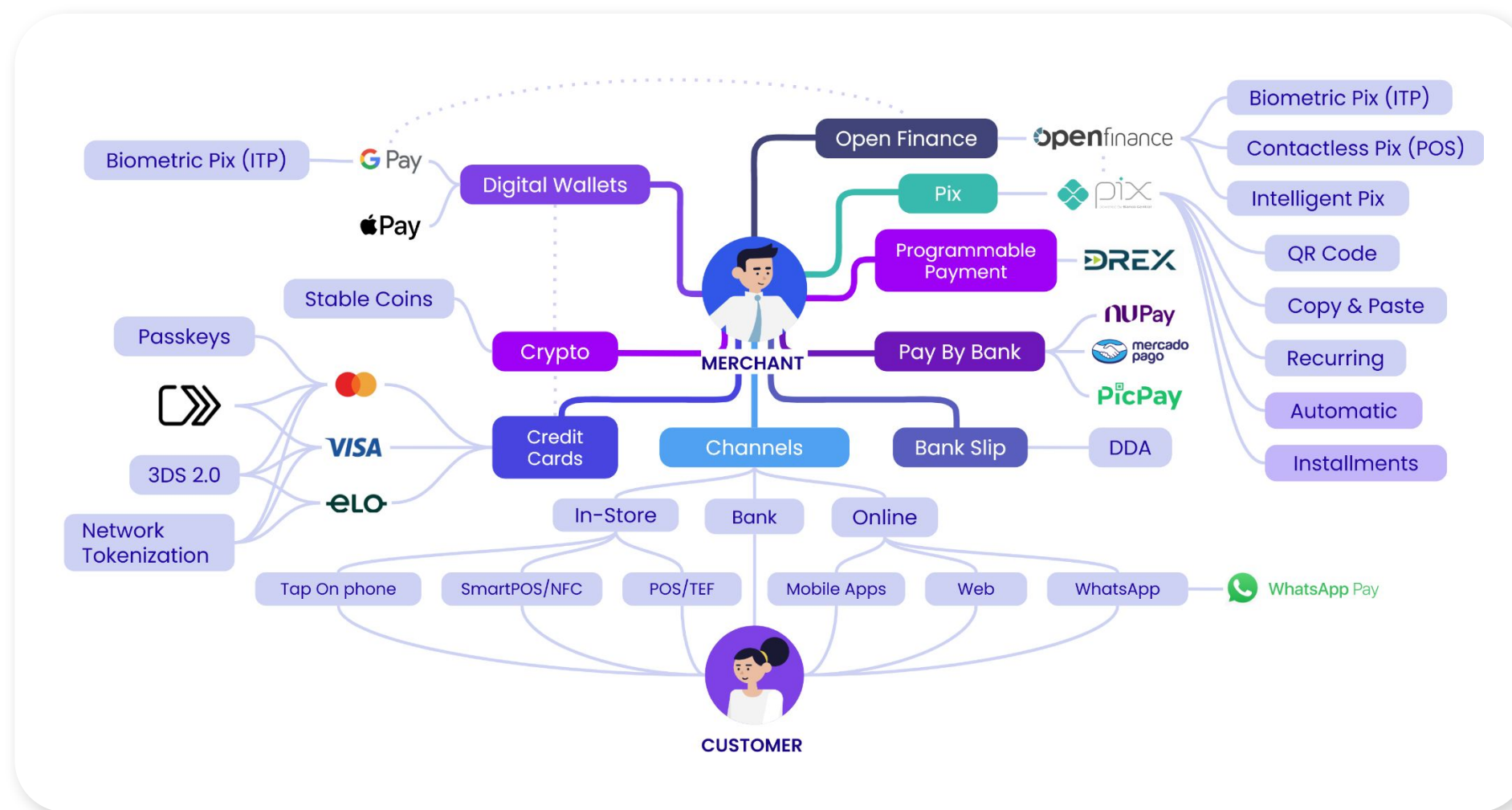
Às vezes **especializados em necessidades de indústrias verticais e/ou casos de uso especiais de pagamento**

Suportam **múltiplos métodos de pagamento**, online e offline, além de **orquestração de pagamentos.**



Simplificando a complexidade, liberando valor

Uma plataforma unificada criada para oferecer flexibilidade, escala e velocidade. Transformando o pagamento em uma vantagem competitiva para segmentos selecionados do setor



Bemobi Pay

Aceita todos os pagamentos todos os métodos, em qualquer lugar, a qualquer tempo

Maximize a conversão e otimize os custos por meio da orquestração de pagamentos

Simplifique o gerenciamento de pagamentos e recebimentos



Parcerias Estratégicas: Não estamos fazendo isso sozinhos

Forte apoio de grandes players globais de tecnologia e pagamentos para ultrapassar os limites da nova fronteira dos meios de pagamento



Liderando a evolução da infraestrutura de cartões
com padrões como Tokenização de Rede, Click to Pay, 3DS 2.0, Passkey e outros



Parceiro oficial da META e Provedor de Solução de Negócios¹
Co-desenvolvimento da melhor jornada de pagamentos via WhatsApp do Brasil.



Integrações diretas com Google Pay e Apple Pay
Colaboração profunda com o Google para impulsionar a adoção do PIX entre os principais provedores de serviços no Brasil.



Colaboração em modelos de IA de próxima geração
e inovações de pagamentos em nuvem



Parcerias de sub-adquirência possibilitando uma estrutura multi-adquirente de classe mundial
Exploração conjunta de estratégias de go-to-market em verticais complementares



Licenças adquiridas de IP da Friday para maior controle sobre a stack do PIX e liderar inovações como PIX Automático e Iniciação de Transação de Pagamento (ITP)



Bemobi Pay

Felipe Goldin, CTO/CPO

Lucas Zardo, VP Pagamentos Conversacionais



Bemobi Pay

Nossa missão é simplificar toda a experiência de pagamento

Aceita todos os pagamentos
todos os métodos, em
qualquer lugar, a qualquer
tempo

Maximize a conversão
e otimize os custos por meio da
orquestração de pagamentos

Simplifique o gerenciamento
de pagamentos e recebimentos

Elementos principais

1

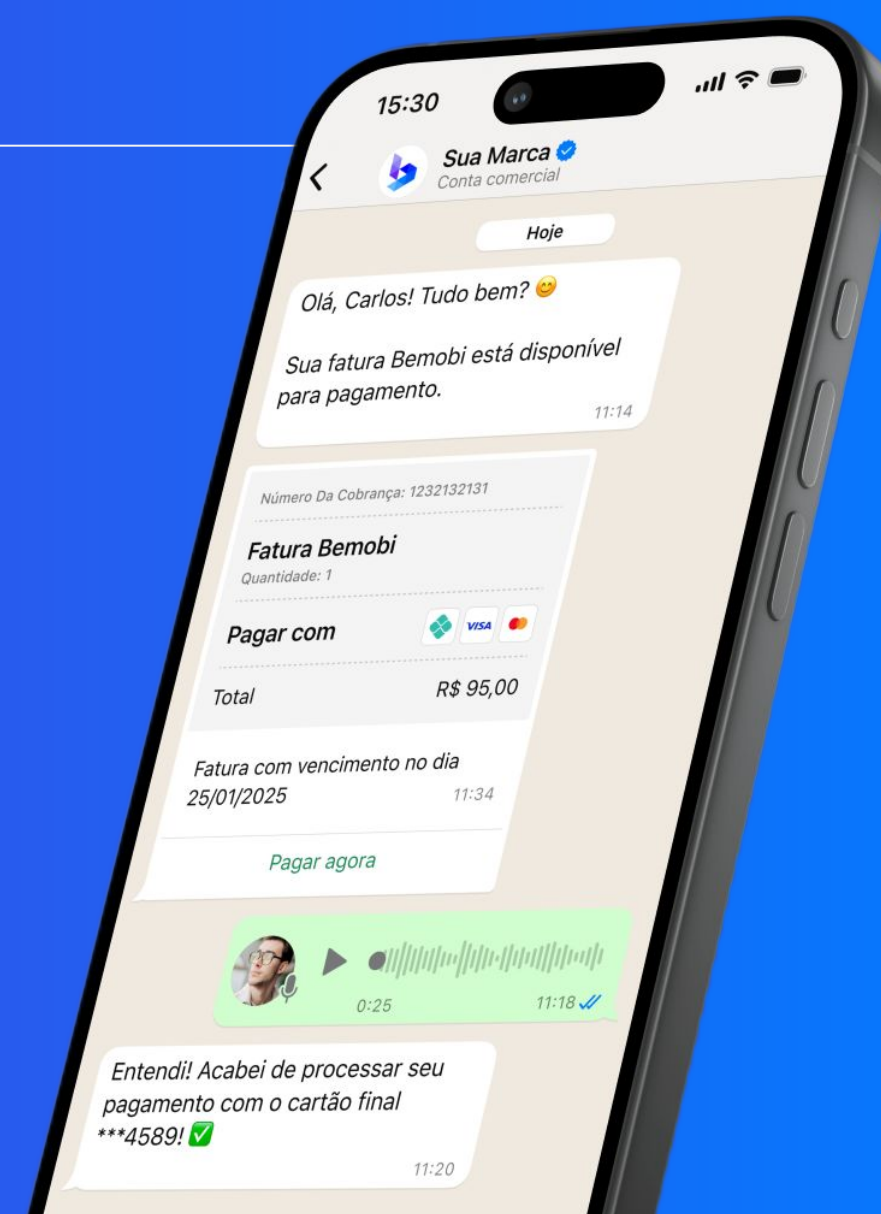
Smart Checkout

2

Orquestração de
pagamentos

3

Grace – Pagamento
Conversacional
(WhatsApp + AI)



BEMOBI
Day₂₀₂₅

Bemobi Pay

Smart Checkout

Felipe Goldin, CTO/CPO



Bemobi Smart Checkout

O que estamos tentando resolver

Tornar simples e acessível para qualquer empresa:

- ✓ Suportar **todos os meios de pagamento**, atuais e futuros
- ✓ Oferecer uma **experiência superior ao usuário**, com personalização white-label
- ✓ Garantir **consistência omnichannel** em todos os pontos de contato digitais
- ✓ Aplicar o **poder da Inteligência Artificial** para simplificar os pagamentos

Principais Benefícios:

- ▶ **Aumento nas taxas de conversão**
- ▶ **Maior satisfação do cliente**
- ▶ **Terceirização da complexidade**



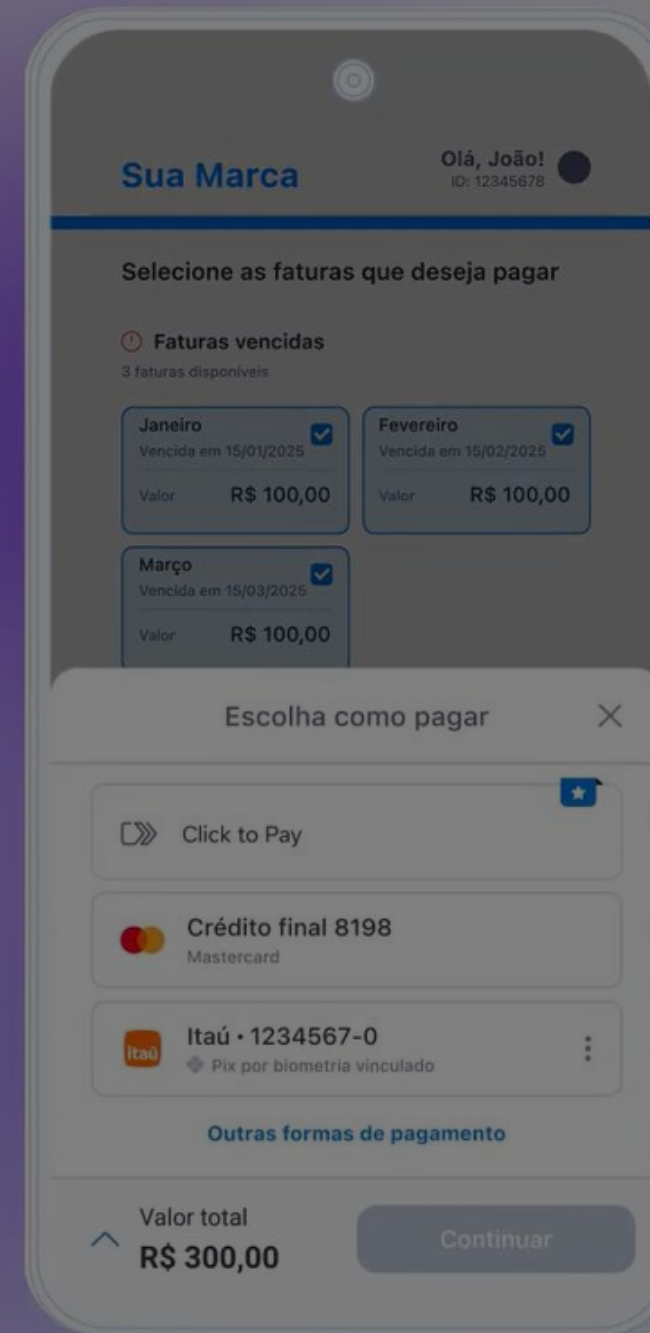
Apresentando o Smart Checkout



Bemobi Pay

Smart Checkout

An integrated, secure, and omnichannel checkout that accepts multiple payment methods.



Smart Checkout – Omnicanal

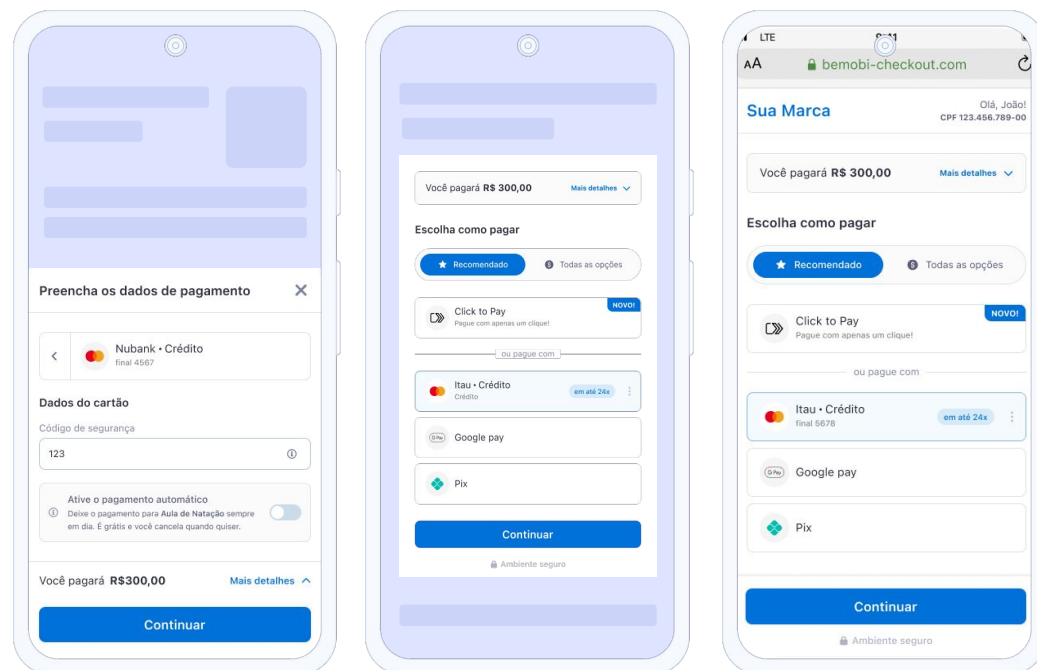


Ofereça pagamentos seguros e sem interrupções em dispositivos móveis, na Web e em mensagens

Smart POS



Mobile (Web & Apps)

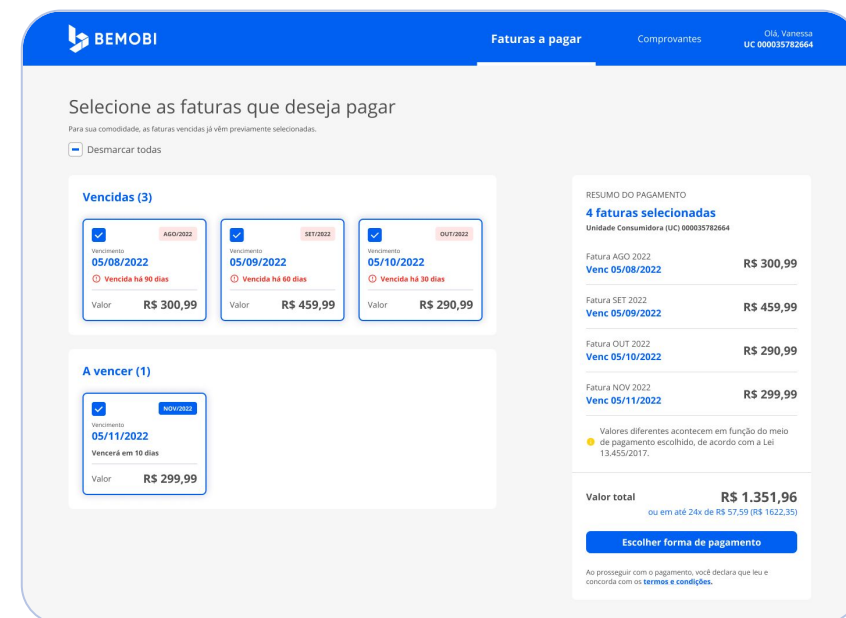


SDK

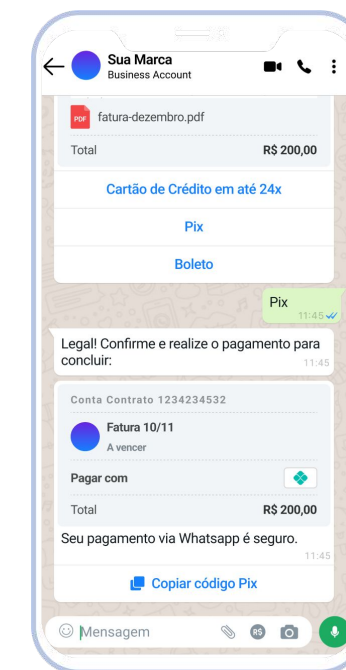
iFrame

Web

Desktops na Web

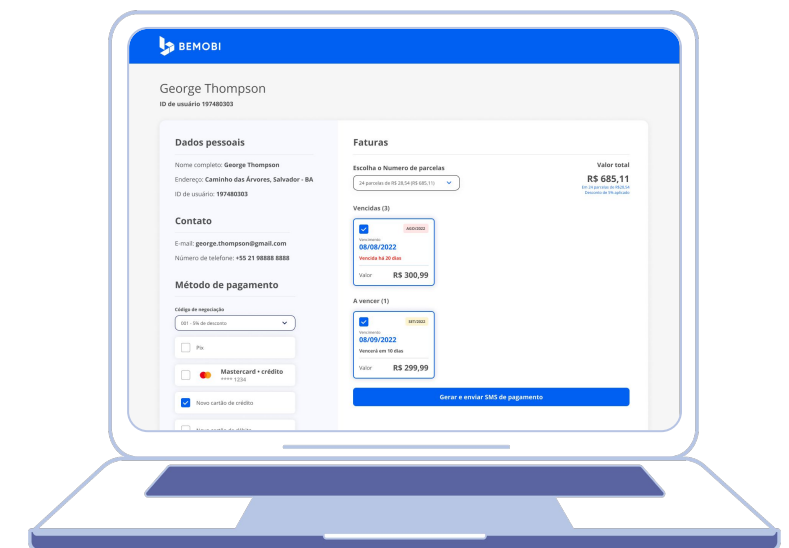


WhatsApp, SMS & RCS



Integração com Chatbot

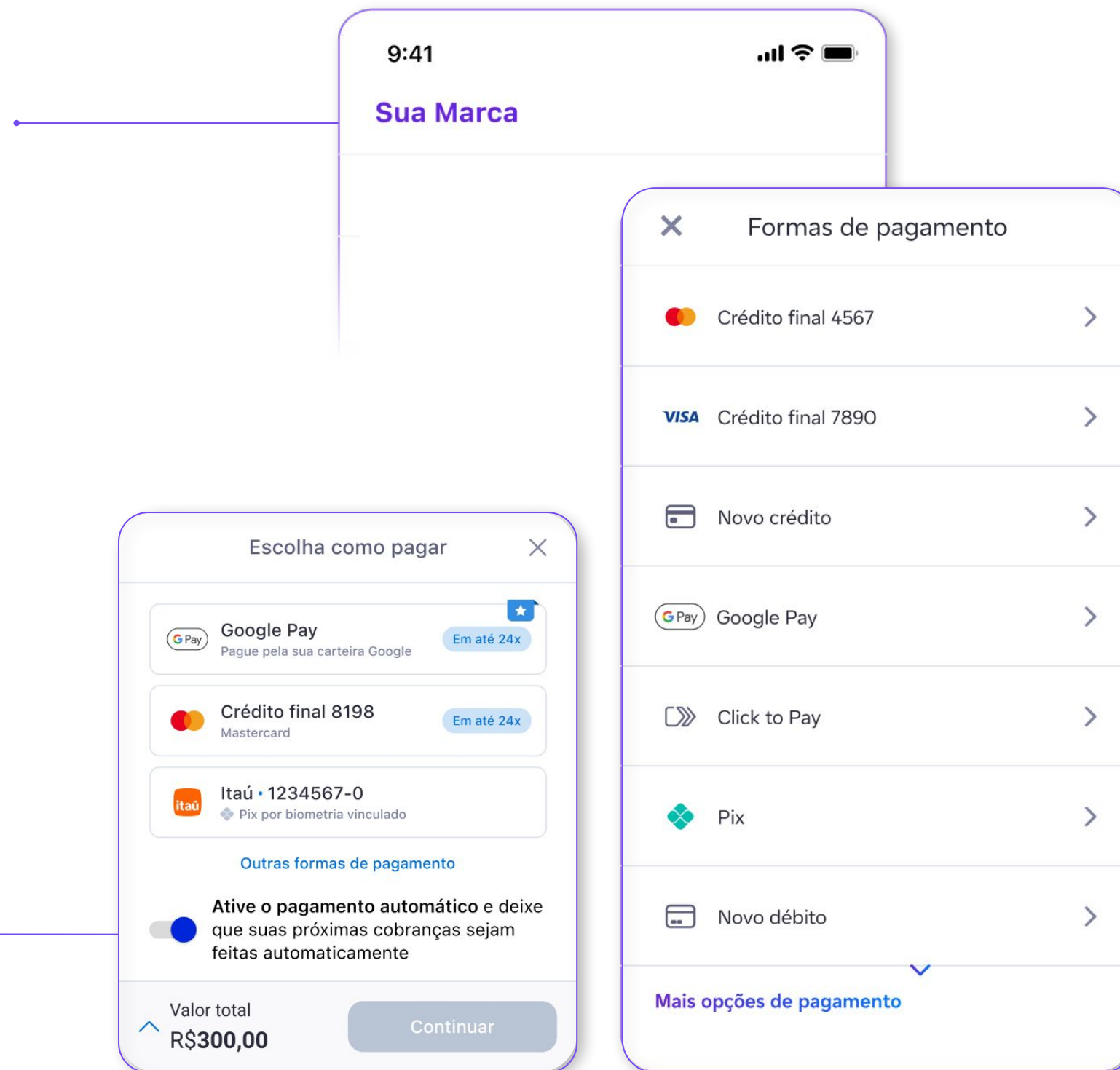
Agentes de Cobrança



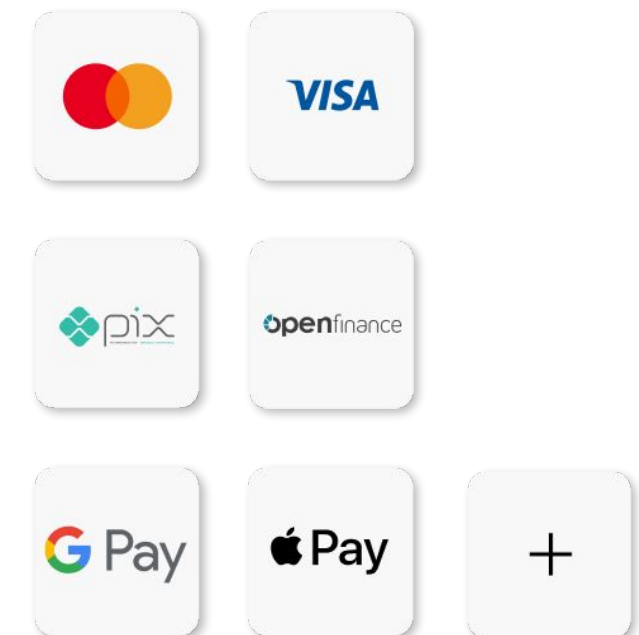
Smart Checkout – Whitelabel UX

Pagamentos integrados, seguros e flexíveis em todos os canais

Crie sua marca do seu jeito, com opções flexíveis de personalização



Suporte a todos os principais métodos de pagamento



IA para processar com precisão o método de pagamento correto

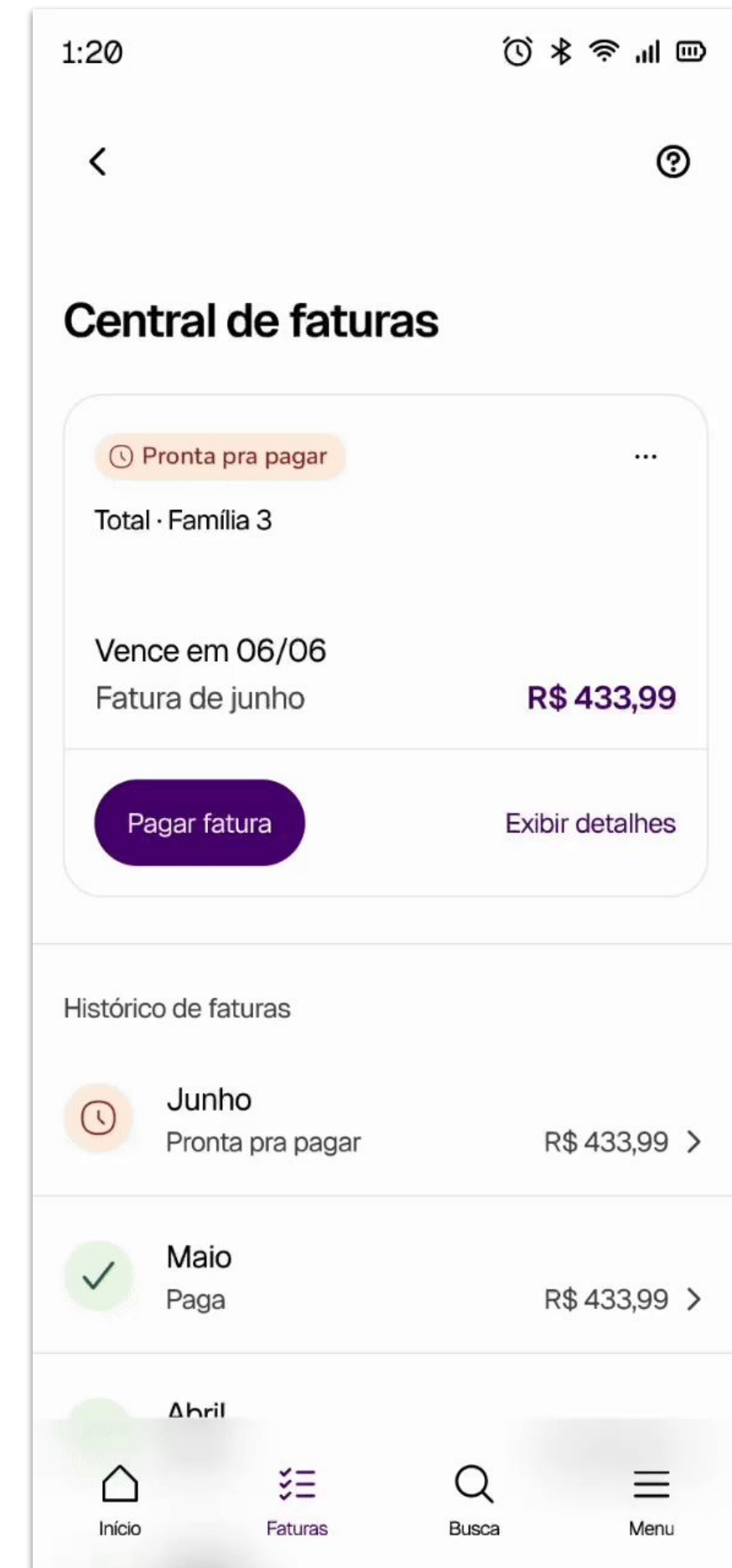
Combine vários métodos de pagamento em uma única transação



Smart Checkout – SDK para Aplicativos Nativos

Integração simples, experiência superior para o cliente

- ✓ Disponível para iOS, Android, Flutter e React Native
- ✓ SDK simples, desenvolvido para facilitar o trabalho dos desenvolvedores
- ✓ Interface refinada e personalizável, adaptando-se ao design dos melhores apps
- ✓ Integração nativa com carteiras digitais (Google Pay, Apple Pay, PIX com biometria)



Smart Checkout – Exemplo de recarga

Recarga usando PIX via Google Pay

The image displays a sequence of five mobile app screens illustrating the recharge process using Google Pay via PIX. The screens are as follows:

- Screen 1:** Shows a 'Recarga' screen with various recharge options. The selected option is R\$ 20 (+1GB de bônus). A 'Continuar' button is at the bottom.
- Screen 2:** Shows the 'Escolha como pagar' (Choose how to pay) screen. The selected payment method is 'Pix via Google Pay'. A 'Continuar' button is at the bottom.
- Screen 3:** Shows the Google Pay payment confirmation screen. It displays the user's email (joão@gmail.com), the payment amount (R\$ 20,00), and the bank details (Banco (Pix) Pix • Checking ••01 •••65-2). A 'Pagar' button is at the bottom.
- Screen 4:** Shows the 'Verificar sua identidade' (Verify your identity) screen. It prompts the user to confirm their digital impression for Google to know who they are. A fingerprint sensor icon is shown. A 'Usar senha' (Use password) link is at the bottom.
- Screen 5:** Shows the 'Pagamento enviado' (Payment sent) screen. It displays a checkmark icon and the message 'Pagamento realizado R\$ 20,00'.



Carteira Unificada: Portabilidade dos Dados de Pagamento 1

Efeito de rede do Bemobi Pay para eliminar a fricção no primeiro registro de pagamento

Ponto de Fricção

Pagamento inicial sem atrito:
Resolve o principal incômodo de inserir dados do cartão ou PIX biométrico

Efeito de Rede

Uma carteira unificada entre verticais:
Uma carteira segura utilizada entre diversos estabelecimentos, alcançando milhões de usuários

Carteira Unificada

Portável e privada: Vincula com segurança as credenciais de pagamento ao usuário, permitindo reutilização contínua em diversos serviços sem necessidade de novo cadastro

The screenshot shows a mobile payment interface. At the top, it says 'Cartão Crédito/Débito'. Below that, there are two card options: 'Crédito final 4165' and 'Novo Crédito/Débito'. A section titled 'Preencha os dados do cartão' contains fields for 'Número do cartão' (4242 4242), 'Nome igual ao cartão', 'Validade', and 'Código de segurança'. At the bottom, there are buttons for 'Débito' and 'Crédito', with 'Crédito' selected. A large button at the very bottom says 'Pagar R\$ 15,00'.

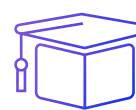
Telecom
MNOs e ISPs



Utilities
Energia, Água



Educação
K12, Superior



VISA



CADASTRE UMA VEZ, PAGUE EM QUALQUER LUGAR



LANÇAMENTO PREVISTO (4T25)



Bemobi Pay

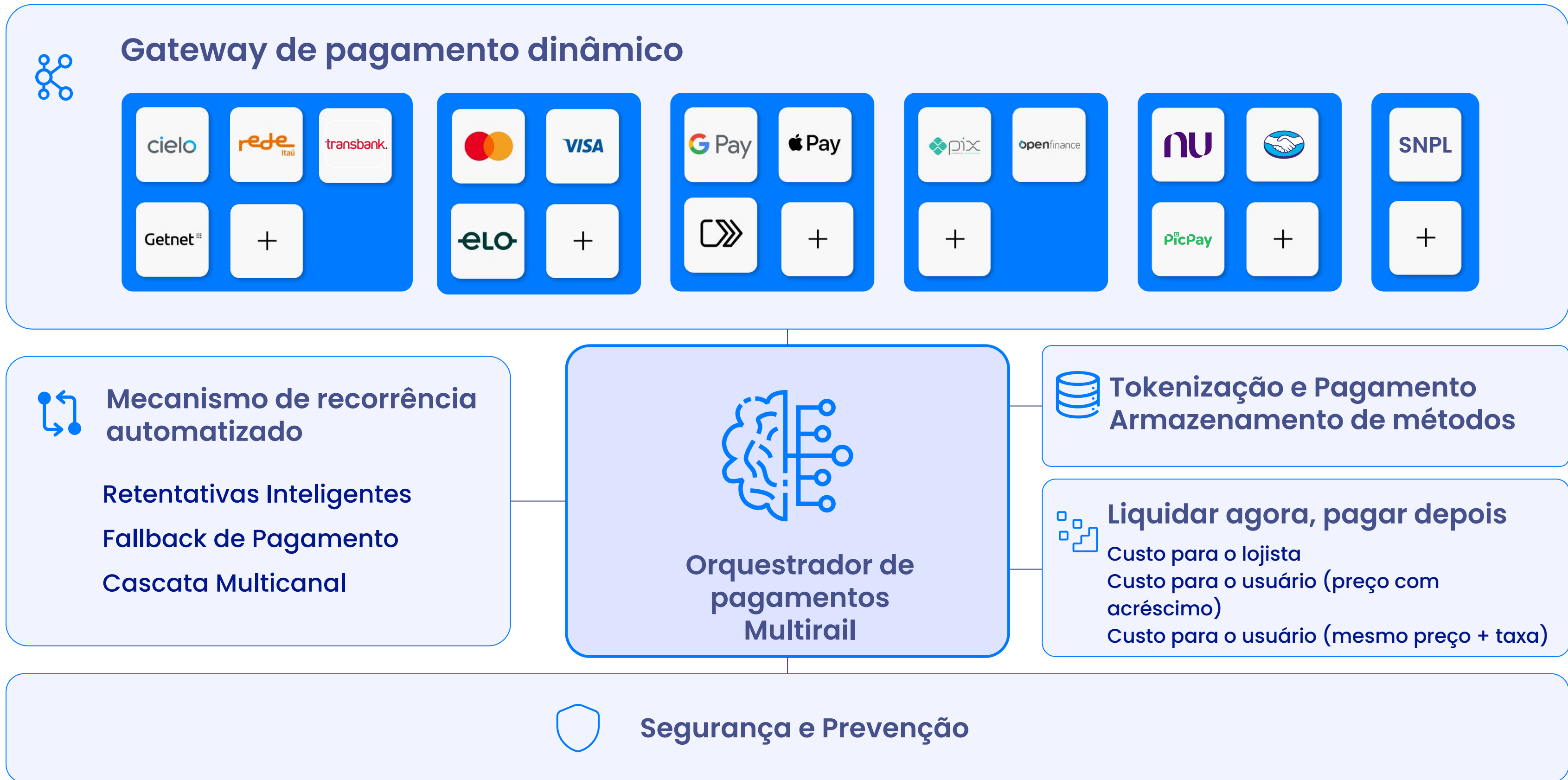
Orquestração Pagamentos

Felipe Goldin, CTO/CPO



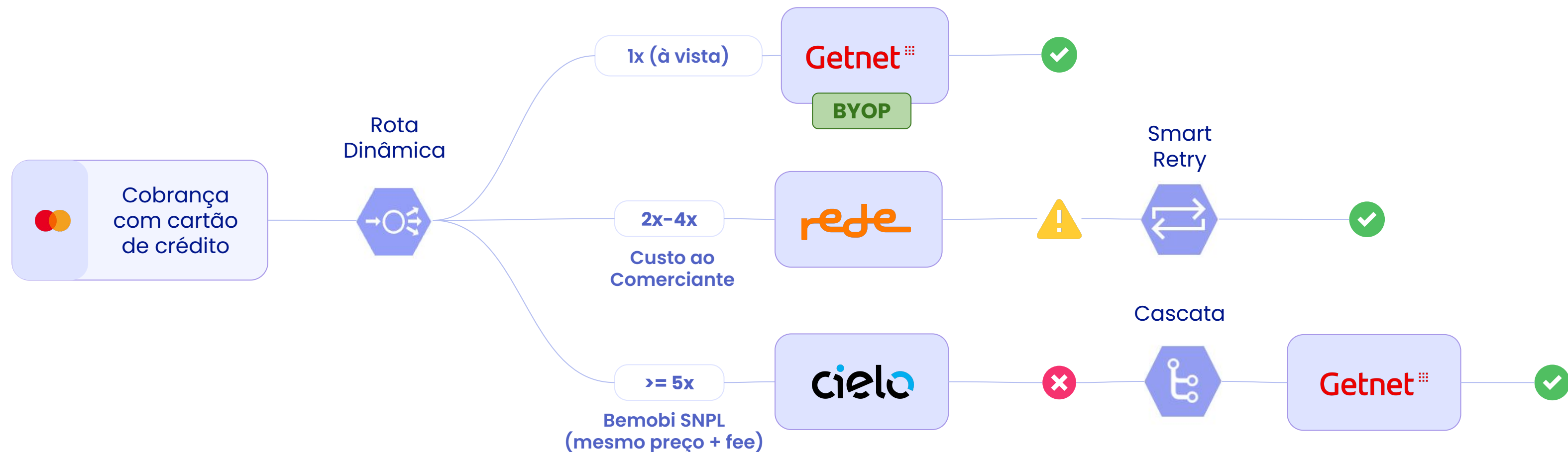
Orquestração Pagamentos

Principais Componentes



Orquestração de Pagamentos – Pagamento à Vista

Otimização de Custos de Pagamento, Regras de Negócio Dinâmicas e Aumento de Resiliência



✓ Redução de custos através de roteamento inteligente com base em acordos pré-negociados e regras adaptativas de negócio

✓ Transações mais estáveis, com reroute automático para adquirentes ou provedores de backup

✓ Maior resiliência, ao maximizar a taxa de sucesso das transações com estratégias multi-acquirente



Orquestração de Pagamentos – Otimizando Recorrência

Pagamentos recorrentes de forma invisível e sem fricção



Tokenização de Rede
Permite a execução da transação **sem intervenção do usuário**

Retentativas Inteligentes

- ▶ Repetição inteligente com base no tipo de falha
- ▶ Tentativas baseadas em tempo*
- ▶ Roteamento inteligente entre adquirentes e bandeiras (cartão de crédito/débito)

Retorno de pagamento Cascata de vários trilhos

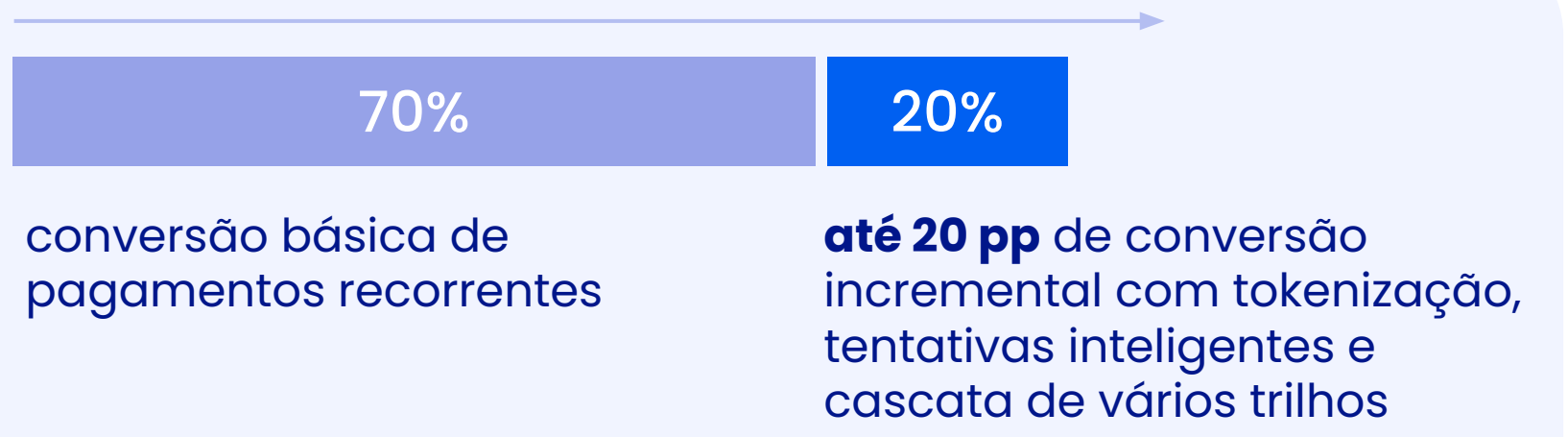
Atualize sua forma de pagamento e continue aproveitando seus benefícios:

[Cadastrar cartão de crédito](#)

Ou, se preferir, pague apenas esta conta com:

[Pix](#)

[Cartão de débito](#)



* Aplica-se somente a pagamentos recorrentes

Parcelas flexíveis – Liquidar agora, pagar depois (SNPL)

Capacitação dos usuários, sem custo para as empresas, enquanto o risco de crédito é transferido para o emissor do cartão

Modelo de pagamento amigável para usuários

Usuários podem pagar **em até 24 prestações**

Sem custo para empresas

empresas recebem o **valor total da transação** de uma só vez, transferindo o risco de crédito para o emissor do cartão

Taxa de serviço para o usuário

A taxa de serviço para uso da plataforma está incluída na parcela do cliente

The image shows a mobile payment interface with three main sections:

- Realize o pagamento:** Shows payment methods: **Crédito final 4567** (selected) and **Pix**.
- Escolha o parcelamento:** Offers three options:
 - 2x de R\$ 158,53 (Total: R\$ 317,06)
 - 4x de R\$ 84,04 (Total: R\$ 336,17)
 - 6x de R\$ 59,62 (Total: R\$ 357,74)A "Mais opções" button is at the bottom.
- Resumo do pagamento:**

Valor Total	R\$ 317,06
Subtotal de faturas	R\$ 300,00
Valor dos serviços de plataforma	R\$ 17,06

A "Continuar" button is below the summary.

A blue box at the bottom right of the interface states: **Mais de 40% Redução da inadimplência**.

✓ **Reduz os custos de transação** (menos MDR e taxas bancárias e de loteria)

✓ **Reduz a inadimplência**

✓ **Reduz os custos de cobrança e melhora a prevenção de fraudes**

✓ **Otimiza o capital de giro**



Bemobi Pay

Grace - Pagamento Conversacional (WhatsApp + AI)

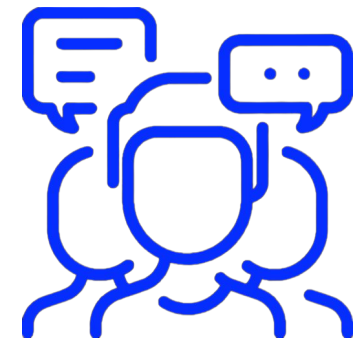
Lucas Zardo, VP Pagamentos Conversacionais

3



Forma como interagimos digitalmente mudando radicalmente

AI + canais como o WhatsApp estão substituindo menus e aplicativos por conversas naturais



85%

das pessoas preferem resolver problemas por mensagem



80%

das interações digitais serão conversacionais até 2026 (Gartner)

Conversas impulsionam as vendas, o suporte e a fidelidade com escala e personalização



O WhatsApp está se tornando o canal padrão de comunicação B2C

Contexto Brasil



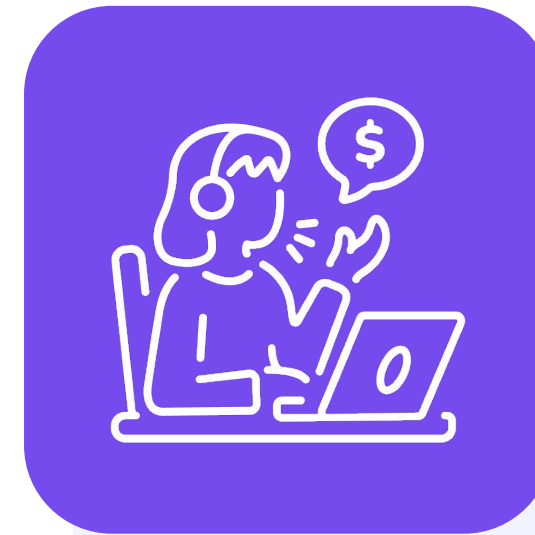
99%

dos telefones celulares no **Brasil têm WhatsApp***

***96% dos usuários reportam usar diariamente**

Fonte: Mobile Time/Opinion Box de 2024

Alcance e envolvimento inigualáveis



95%

das empresas já **operam via WhatsApp**

As vendas, o suporte e os serviços estão sendo centralizados nesse canal, graças à conveniência e à onipresença do aplicativo

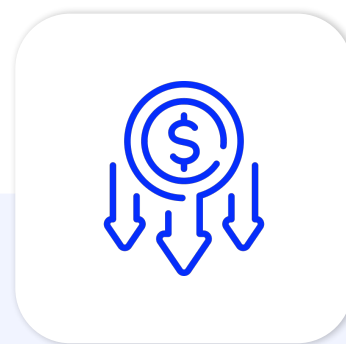
Fonte: Olhar Digital

O canal de negócios preferido

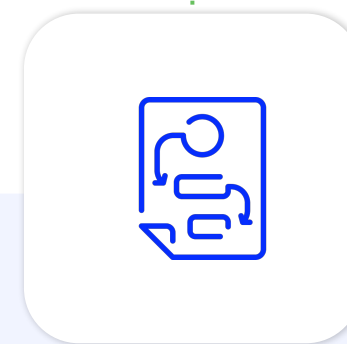


Por que Whatsapp

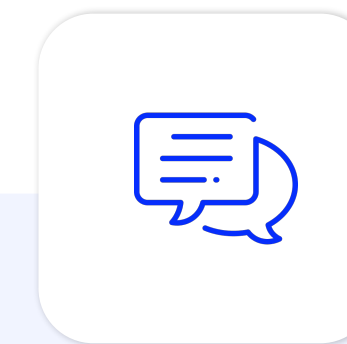
Contexto Brasil



O **custo das mensagens do WhatsApp** foi **reduzido significativamente** (até 80% de redução de preço em 2024/2025)



O WhatsApp está gradualmente se tornando mais aberto a jornadas de pagamento com o **WhatsApp Pay**



Muitos novos **casos de uso**

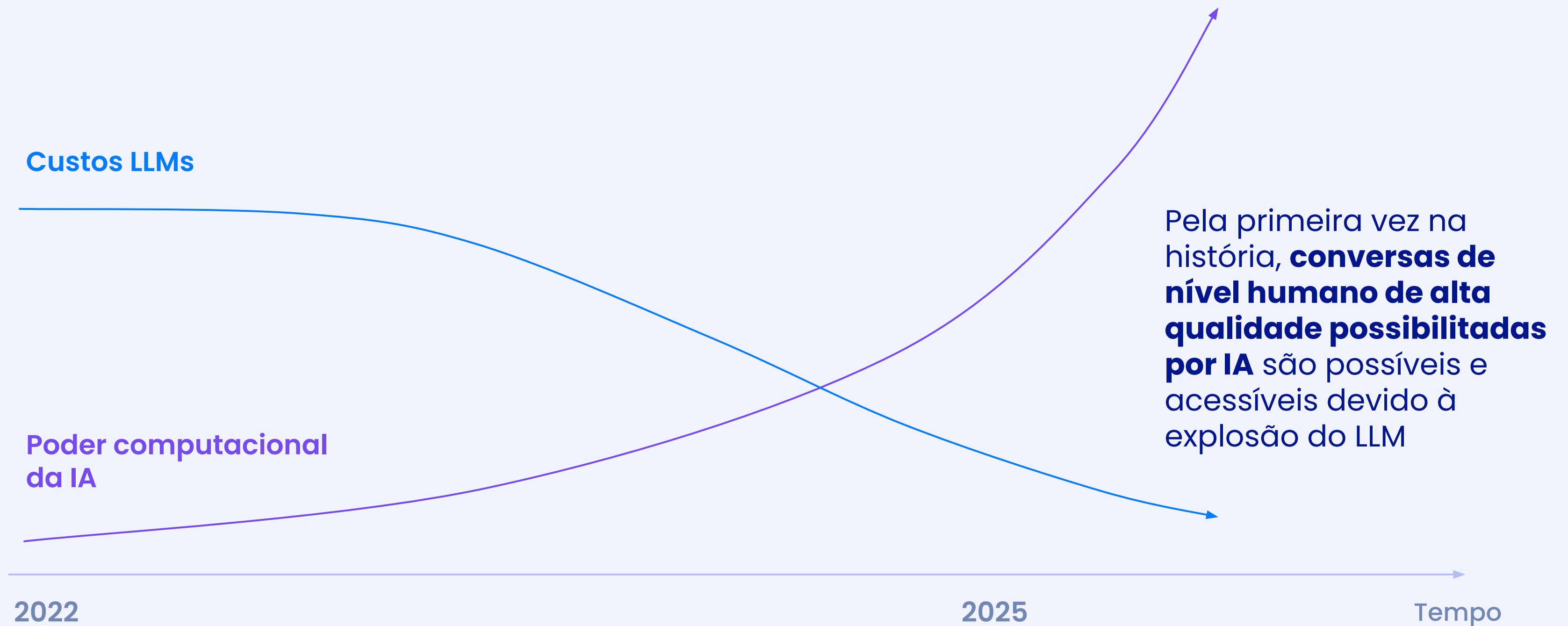
magie

omie



Conversas em nível humano com tecnologia de IA

Acessível e econômico

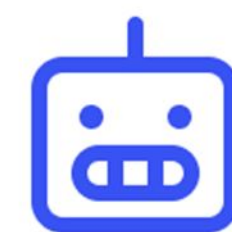


Queda no preço do token = inteligência e explosão de casos de uso





WhatsApp



**Artificial
Intelligence**



**Pagamentos
Digitais**



Prazer em conhecê-lo, eu sou



A primeira plataforma de conversação com IA da Bemobi,
especializada nos setores que atendemos.

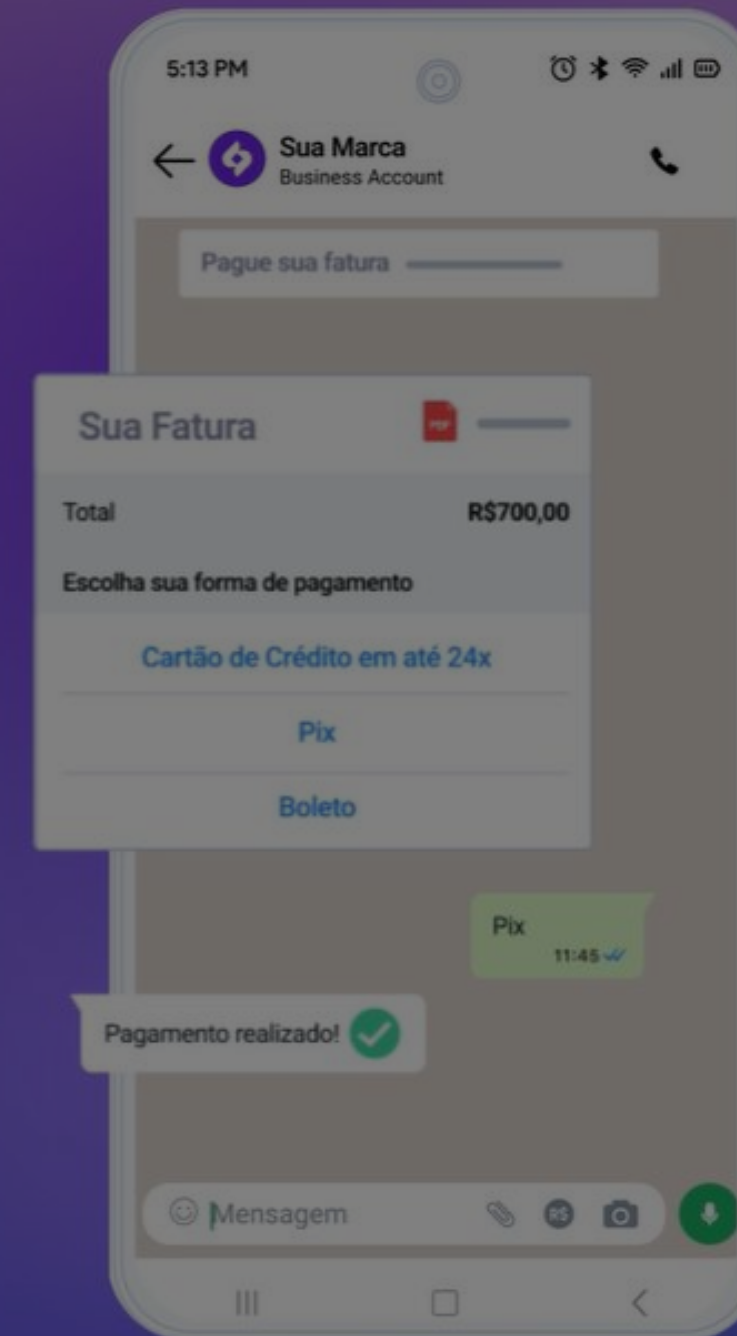


Apresentando a Grace



Conversational Payments: WhatsApp + AI

Simplify your customers' lives:
payment and account management
directly in the conversation!



O que torna o Grace tão especial?



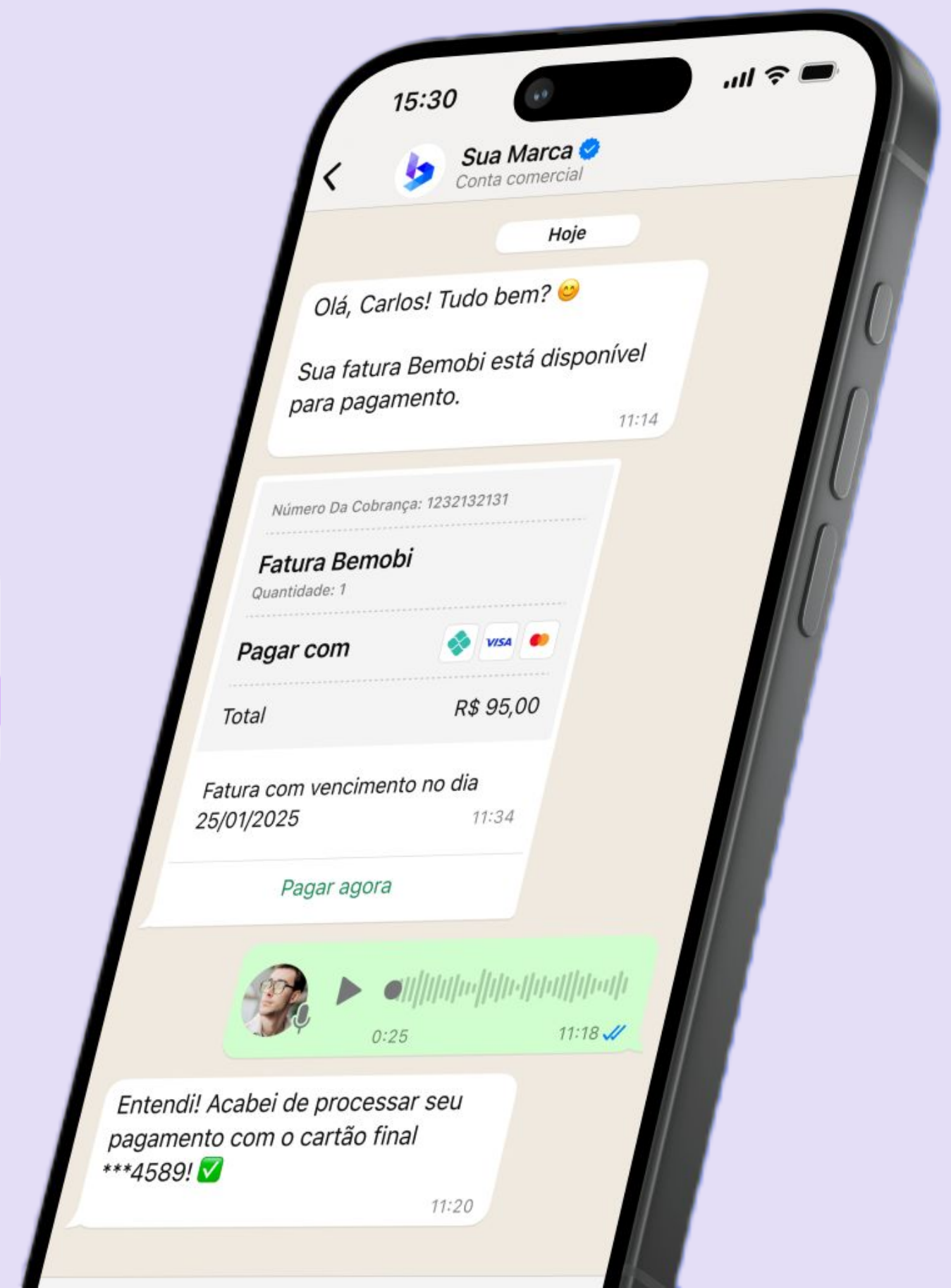
Nascido na vertical – Especialista do setor



Impulsionador para pagamentos: Integração de pagamentos nativos



IA nativa, IA em primeiro lugar



Agente de atendimento ao cliente inteligente

Assistência de pagamento usando o LLM



BEMOBI
Day 2025

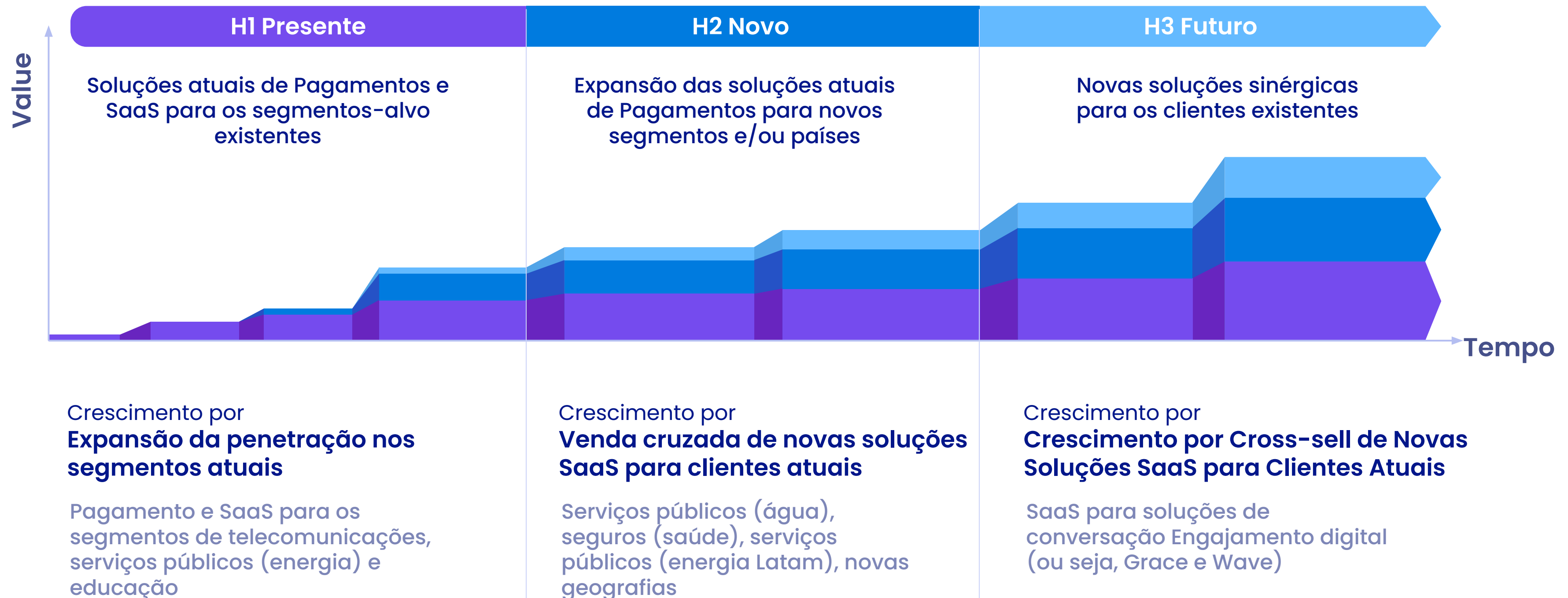
Crescimento

João Stricker, CRO



Potencial de Crescimento bem distribuído em 3 Horizontes

Nosso crescimento vem da combinação de diversas soluções de SaaS e Pagamentos, em múltiplos clientes e países, ao mesmo tempo em que aumentamos a penetração nos clientes atuais



H1 - Expandindo Penetração em Segmentos Atuais

Relembrando nossa estratégia bem-sucedida para alcançar clientes de primeira linha dos segmentos-alvo atuais

R\$10+

Bilhões de TPV¹
processados
em 1 ano

563






Clientes em
Soluções de
Pagamentos


Telecom
MNOs e ISPs

+ 168


Utilities


Educação

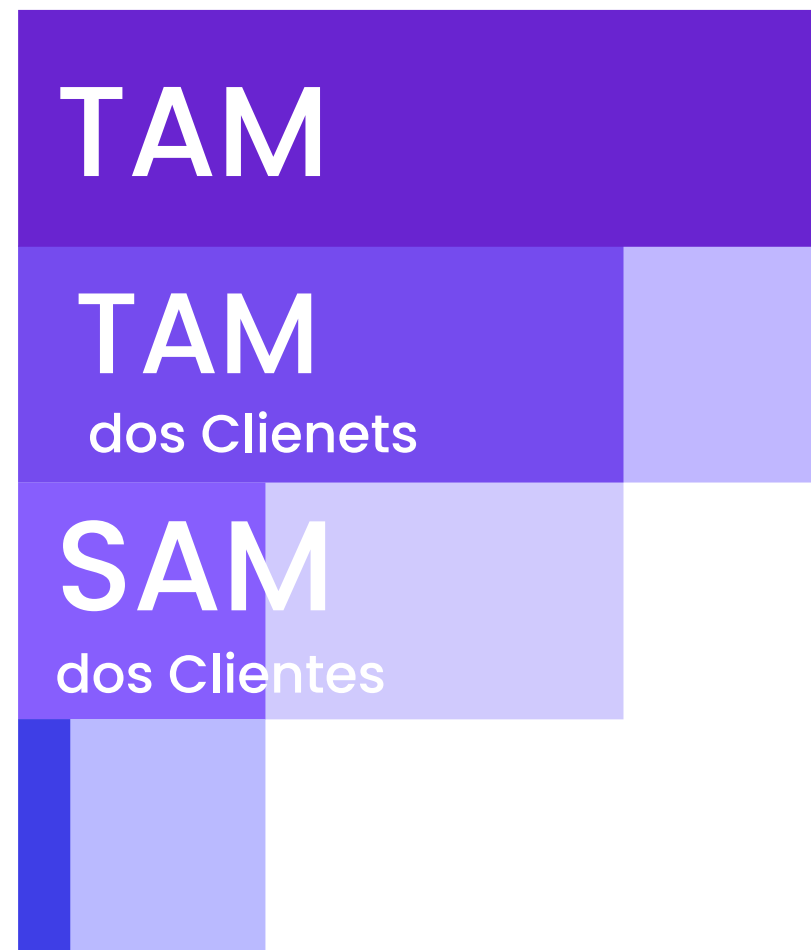
    + 377



H1 - Expandindo Penetração em Segmentos Atuais

Seleção de Segmentos e como medimos o potencial de crescimento

Ex.: Segmento A



TAM do Segmento
(TPV Anual R\$)

Identificar um segmento-alvo com grande **TAM** e forte aderência do produto ao mercado

TAM dos Clientes Bemobi
(% do TAM do Segmento)

Conquistar e expandir entre os **clientes de primeira linha**

SAM dos Clientes Bemobi
(% do TAM dos Clientes Bemobi)

Dimensionar o **Mercado Endereçável (SAM)** dos clientes atuais (*considerando competição, escopo da solução e velocidade de adoção*)

Penetração Atual
(% do TPV no SAM)

Aumentar a penetração nos clientes atuais, promovendo a adoção da solução da Bemobi

Potencial de Crescimento


Desbloquear o **potencial de crescimento** de curto/médio prazo por meio de:

- Conquista de novos clientes
- Aumento da penetração nos clientes atuais



H1 - Expandindo Penetração em Segmentos Atuais

Telecom lidera nosso portfólio, com ampla oportunidade para aumentar a penetração em todos os subsegmentos.

	TAM do Segmento (TPV Anual)	TAM dos Clientes Bemobi (% do TAM do segmento)	SAM dos Clientes Bemobi (% do TAM dos clientes Bemobi)	Penetração Atual (% do TPV do SAM)	Situação Atual	Potencial de Crescimento (3 a 5 anos)
 Telecom Móvel Planos Pré-pagos	R\$20b	100%	25%	46%	R\$2,4b	2x
Telecom Móvel Planos Pós-pagos	R\$84b	98%	15%	32%	R\$3,9b	3x
Telecom Residencial Banda Larga Fixa	R\$76b	16%	20%	8%	R\$0,2b	30x



H1 - Expansão da penetração nos segmentos atuais


Nossa vertical de serviços públicos abre uma nova fronteira de crescimento que complementa as telcos

	TAM do Segmento (TPV Anual)	TAM dos Clientes Bemobi (% do TAM do segmento)	SAM dos Clientes Bemobi (% do TAM dos clientes Bemobi)	Penetração Atual (% do TPV do SAM)	Situação Atual	Potencial de Crescimento (3 a 5 anos)
Utilities Distribuição de Energia	R\$212b	68%	8%	16%	R\$1,8b	8x
Empresa A	R\$35b	–	–	0,4%	–	278x
Empresa B	R\$32b	–	–	4,5%	–	22x
Empresa C	R\$30b	–	–	45,0%	–	2x
Empresa D	R\$21b	–	–	13,0%	–	8x
Empresa E	R\$13b	–	–	27,1%	–	4x
Empresa F	R\$11b	–	–	6,1%	–	16x



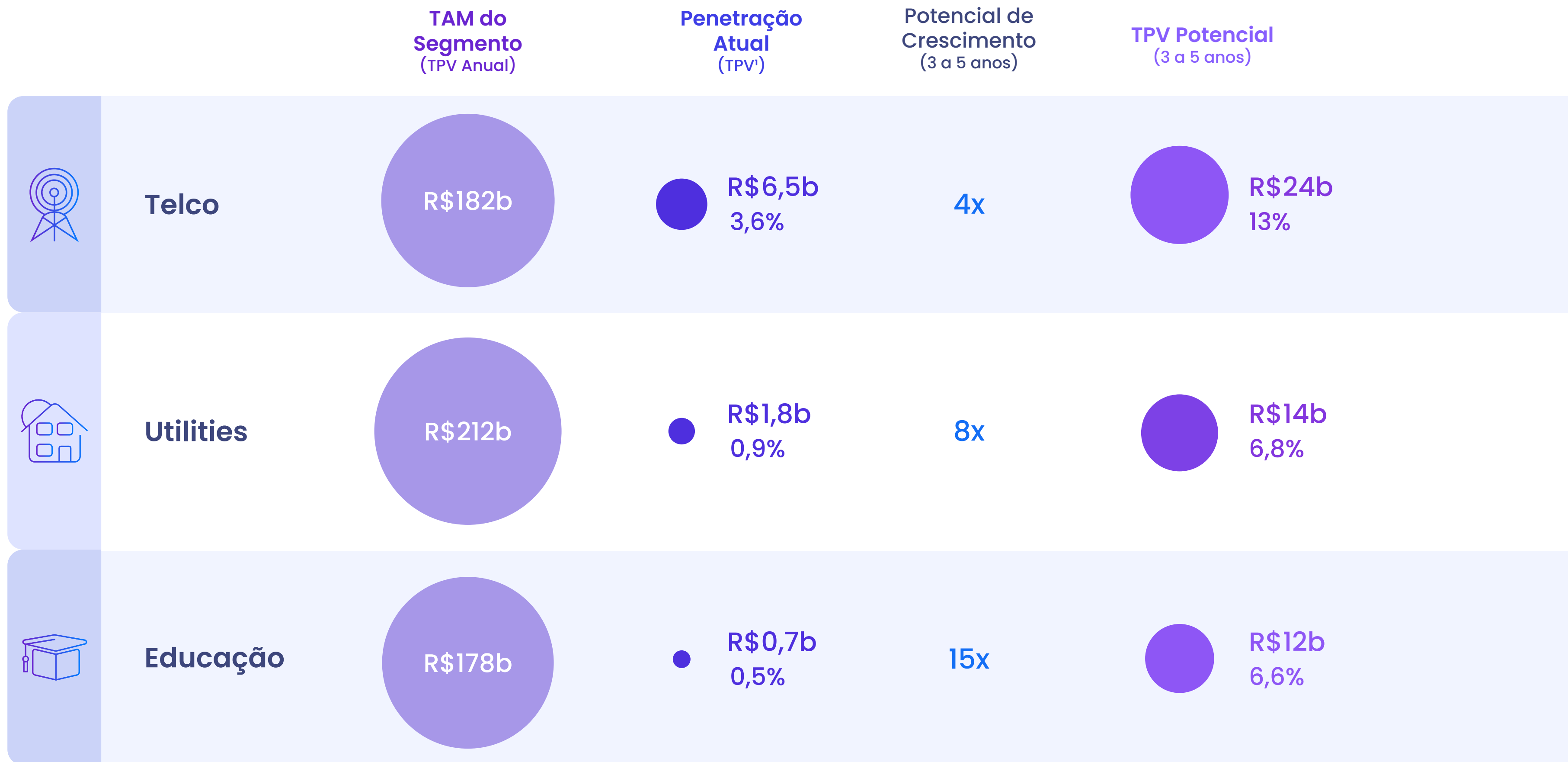
H1 - Expansão da penetração nos segmentos atuais

Com a YDUQS como nosso primeiro cliente de ensino superior, estamos abrindo nova avenida de crescimento ao lado de nossa presença estabelecida no K12

	TAM do Segmento (TPV Anual)	TAM dos Clientes Bemobi (% do TAM do segmento)	SAM dos Clientes Bemobi (% do TAM dos clientes Bemobi)	Penetração Atual (% do TPV do SAM)	Situação Atual	Potencial de Crescimento (3 a 5 anos)
 Educação Básico privado (K12)	R\$120b	7%	35%	26%	R\$0,8b	7x
Educação Superior	R\$58b	YDUQS 9%	35%	-	- Jun/25	-



H1 - Expansão da penetração nos segmentos atuais








1 -TPV anualizado com base nos resultados do 1T25



H2 - Ao Atingir Novos Segmentos

Expandir para segmentos adjacentes no Brasil, como Distribuição de Água (Utilities) e Seguros (Saúde Privada)

		TAM do Segmento (TPV Anual)	TAM dos Clientes Bemobi (% do TAM do segmento)	SAM dos Clientes Bemobi (% do TAM dos clientes Bemobi)	Penetração Atual (% do TPV do SAM)	Situação Atual	Potencial de Crescimento (3 a 5 anos)
	Utilities Distribuição de Água	R\$59b	 26%	A Definir	-	- Jun/25	
	Seguros Saúde Privada	R\$316b	0%	10%	-	-	


Outros segmentos recorrentes essenciais sob avaliação, tais como:

- Seguro de vida
- Seguro automotivo
- Condomínios



H2 - Ao Atingir Novos Mercados

A expansão incremental para México, Colômbia e Chile, com ofertas para telcos e utilities, traria um potencial de TPV equivalente ao mercado brasileiro.

	 População (#)  Domicílios(#)	Perfil de mercado	Segmentos focados	Potencial de Mercado equivalente ao Brasil
	 132 M  35 M	~85% Pré-pago Telco Distribuição de energia ainda estatal	Pré-pago Telco	
	 53 M  18 M	~75% Pré-pago Telco Distribuição de energia 50% estatal	Pré-pago Telco Pós-pago selecionado	
	 19 M  6.6 M	~80% Pós-pago Telco Distribuição de energia já totalmente operada por concessões privadas	 Energia - Utilities Pós-pago selecionado	



H3 - Cruzamento de novas soluções SaaS com clientes atuais

SaaS para soluções conversacionais e Engajamento Digital (ex: Grace e Wave)



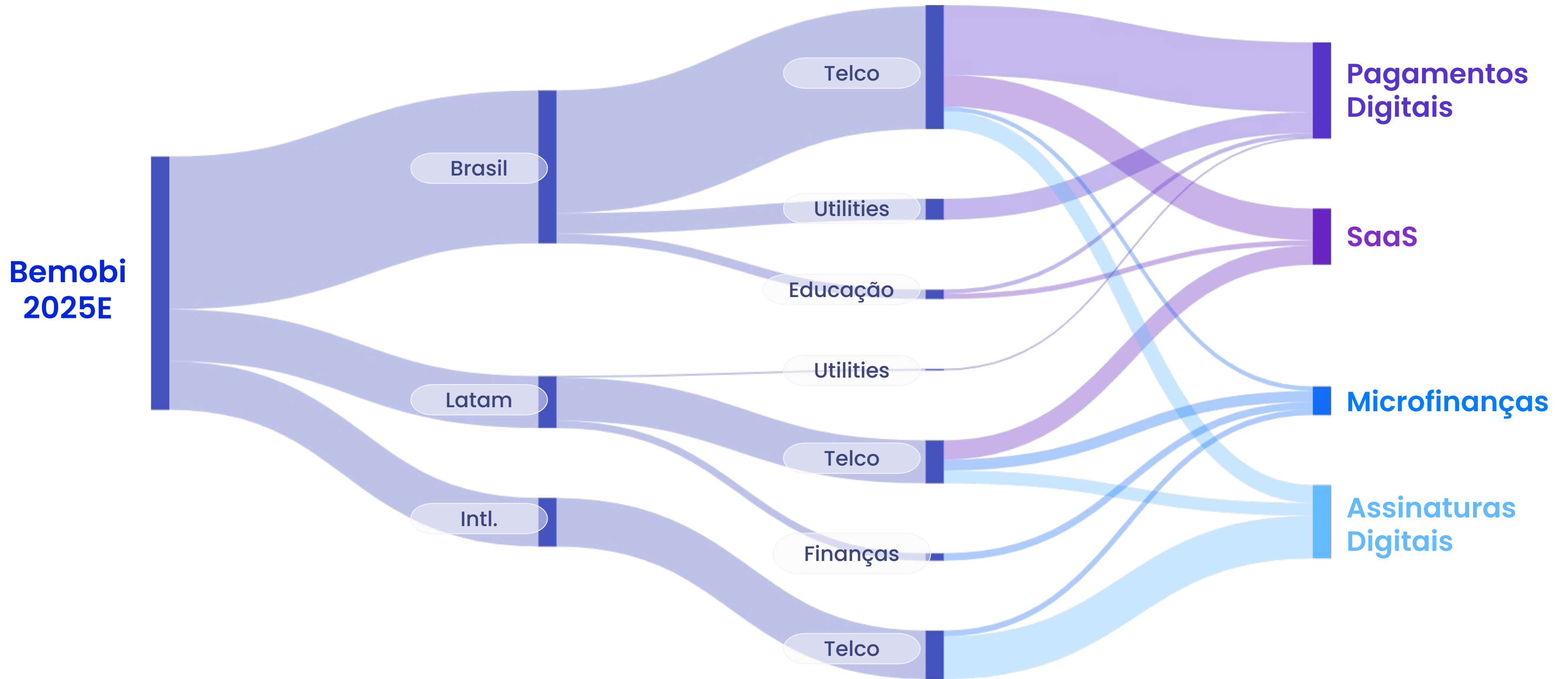
Pilares Estratégicos Financeiros

André Veloso, CFO



Entendendo o detalhamento da receita da Bemobi

Receita Bottom-up



Foco Financeiro

Equilíbrio entre crescimento sustentável e lucratividade, gerando caixa e retornando valor aos nossos acionistas.

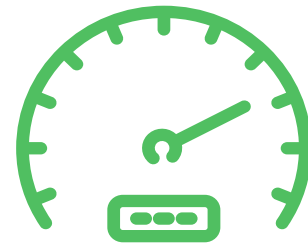
Score Card Financeiro (2021 até 2023)



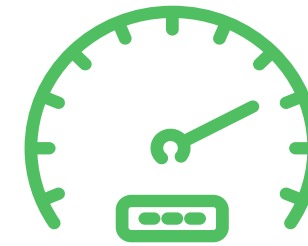
Crescimento



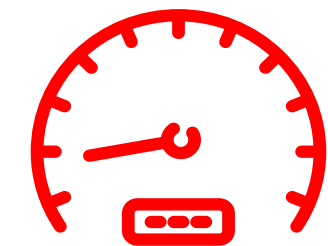
Lucratividade



Geração de
caixa



Retorno aos
acionistas

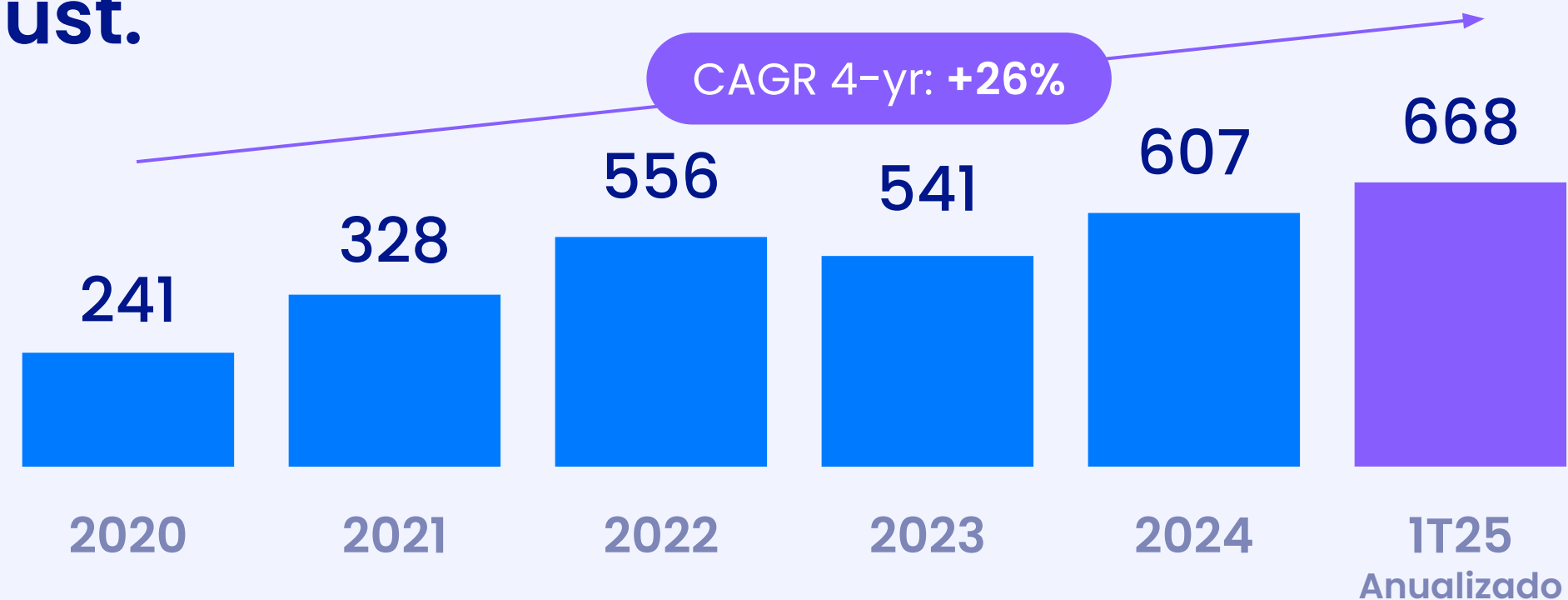


Crescimento da receita e do EBITDA

Após um 2023 desafiador, o crescimento foi retomado

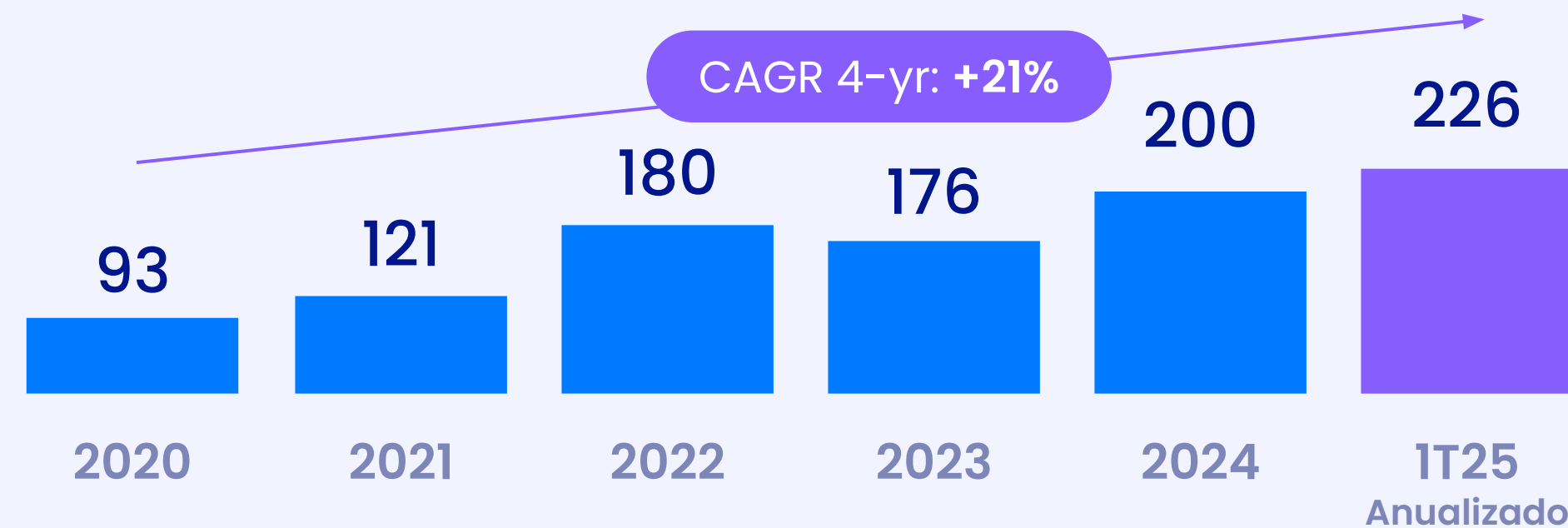
Receita Líquida Ajust.

% Crescimento YoY



EBITDA Ajustado

% Crescimento YoY



Margem EBITDA

39%

37%

32%

33%

33%

1T25 Anualizado

34%

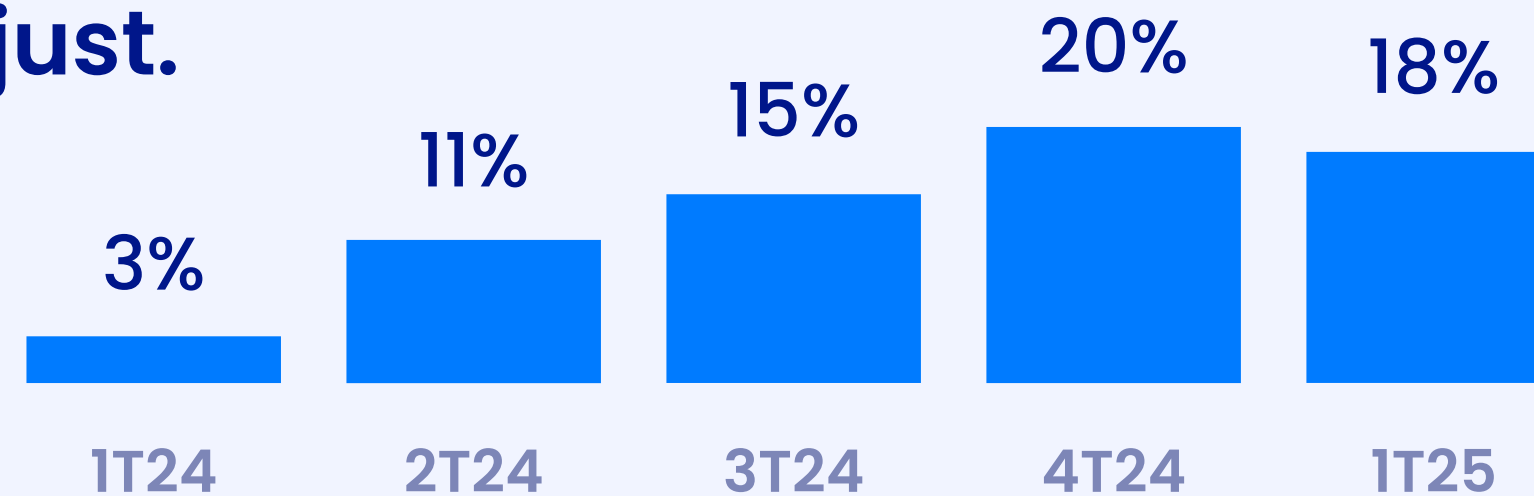


Aceleração do crescimento nos últimos trimestres

Aceleração do crescimento nos últimos trimestres, combinada com o efeito de alavancagem operacional.

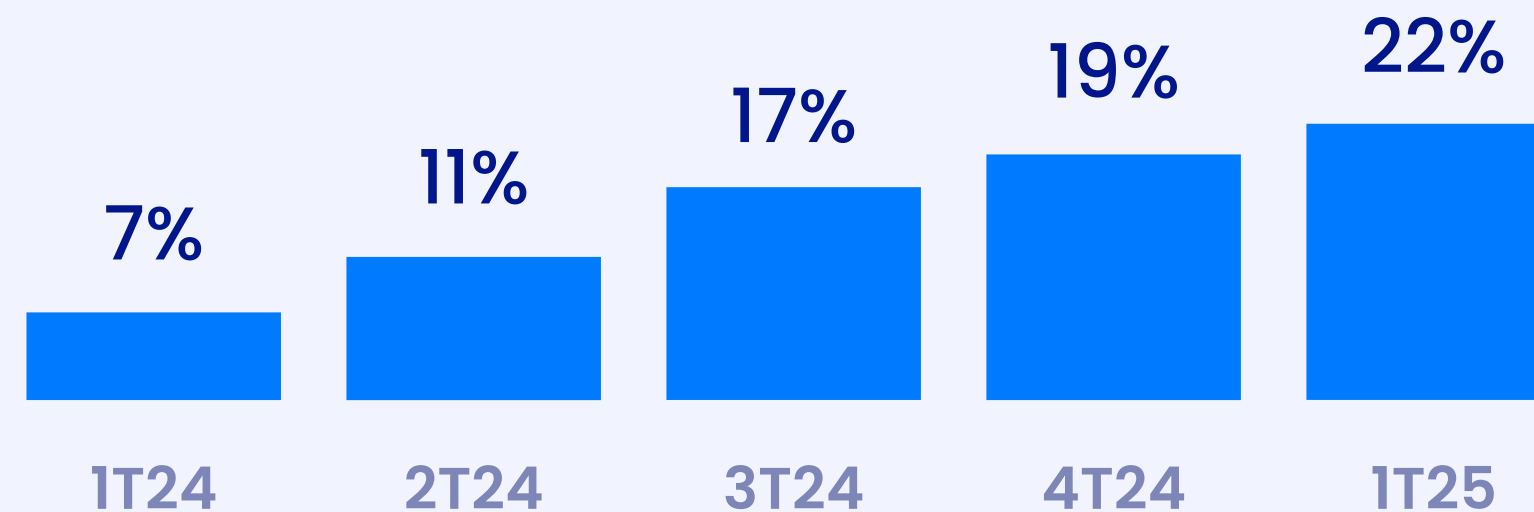
Receita Líquida Ajust.

% Crescimento YoY



EBITDA Ajustado

% Crescimento YoY



Crescimento QoQ por 7 trimestres consecutivos e aceleração do ritmo de crescimento em base anual



Lucratividade

Consistente Expansão de Bottom-line

Lucro Líquido Ajustado

R\$ M



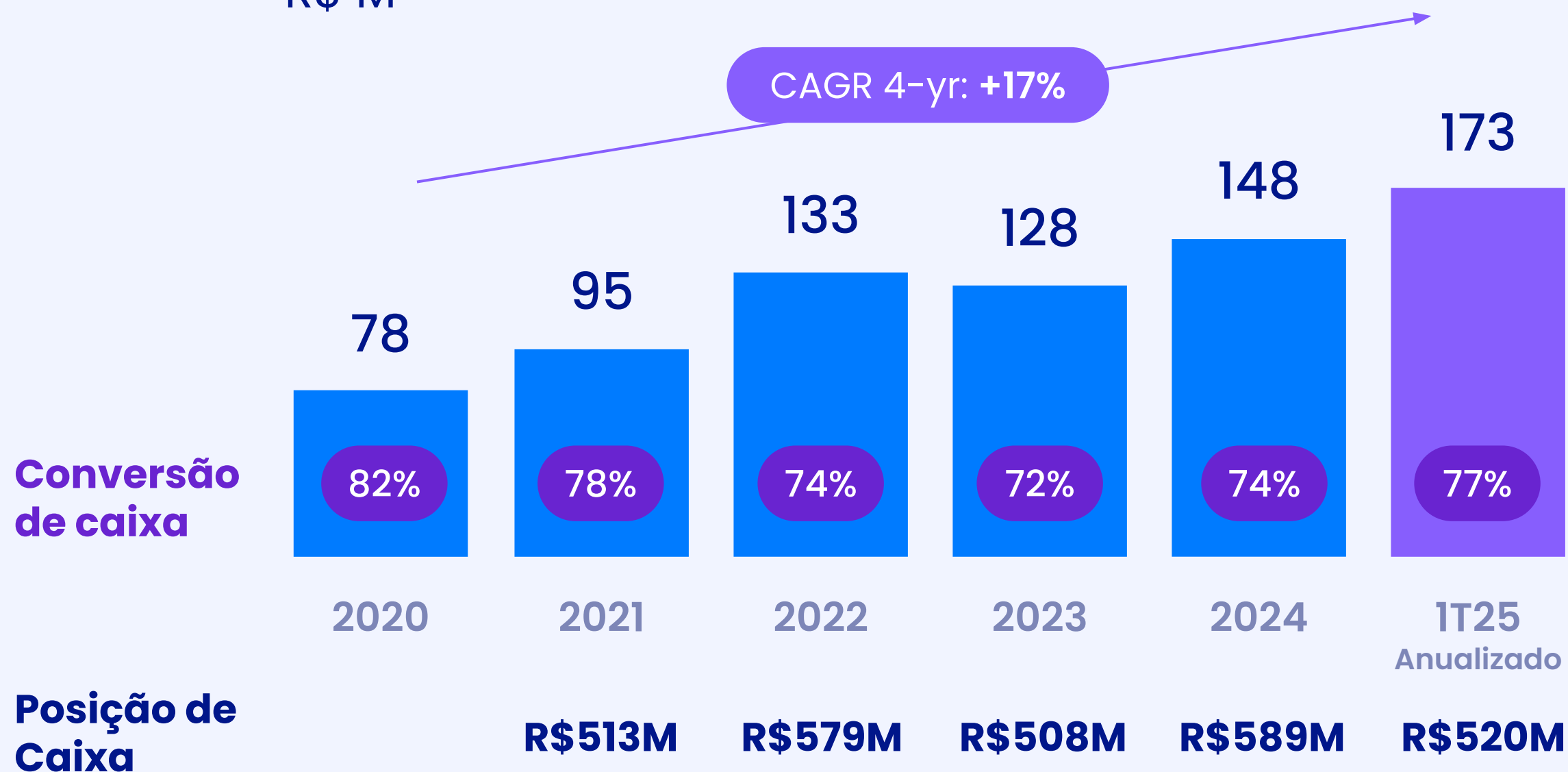
Sólida tendência de geração de caixa

Aceleração do ritmo de crescimento da Geração de Caixa Operacional

Geração de caixa operacional

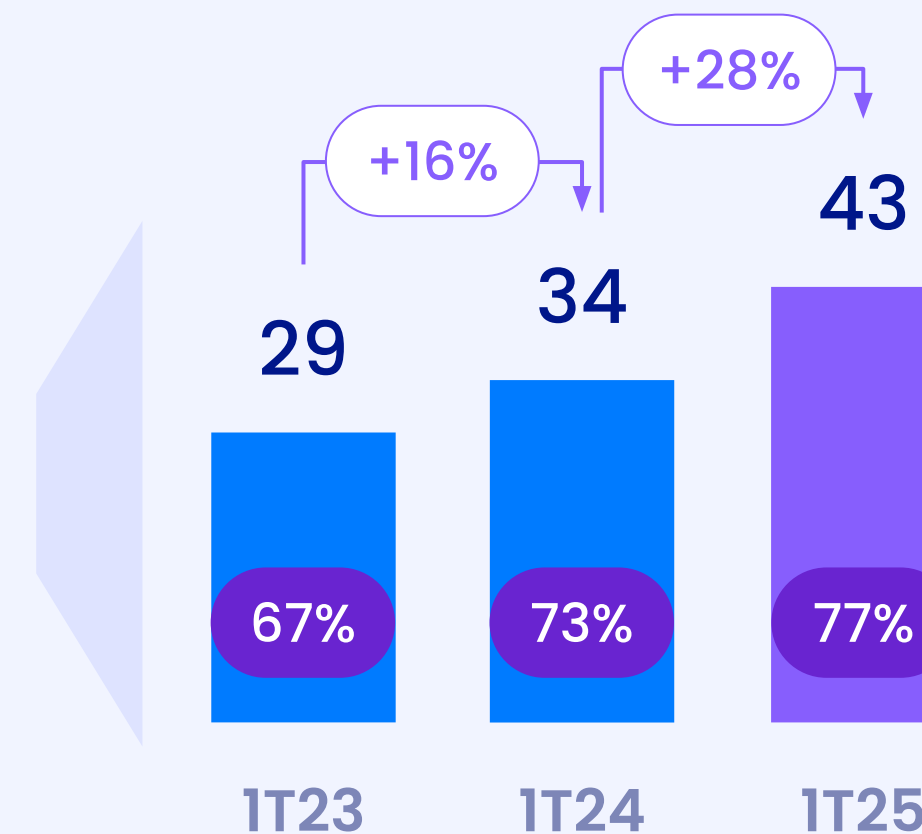
(EBITDA Ajust. - Capex)

R\$ M



Aceleração do ritmo de crescimento

% Crescimento YoY



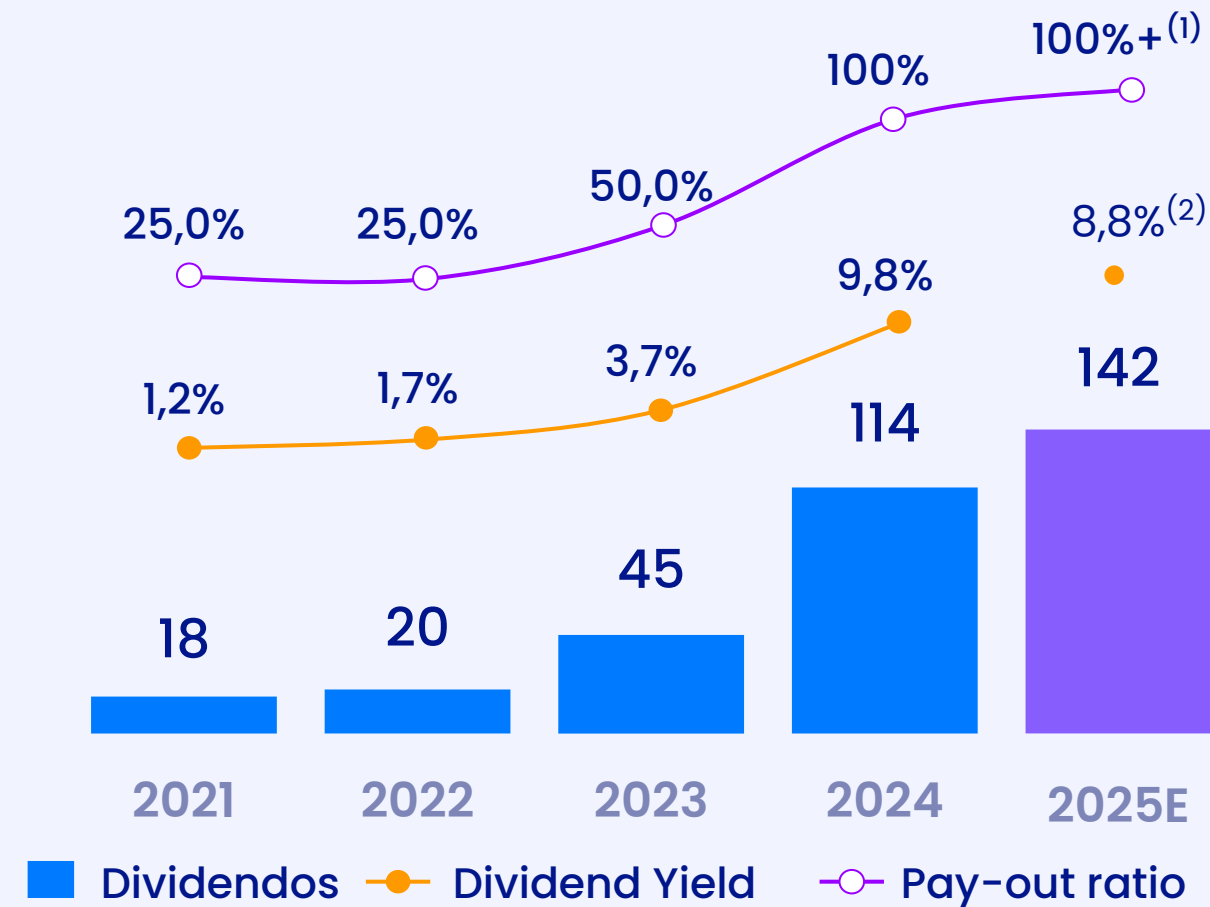
Retorno ao Acionista – Dividendos & Recompra

A Bemobi já retornou **R\$320 milhões** aos seus acionistas:

- Distribuição de aprox. **R\$200M** desde o IPO, com um **aumento no índice de distribuição (pay-out ratio)**
- Outros **R\$142M** a serem declarados nos próximos trimestres, de acordo com o nosso **Guidance de Dividendos**
- **8,0 milhões de ações recompradas** nos últimos 4 anos (= aproximadamente **9% do total de ações** e **R\$121M**)
- **2,3 milhões de ações adicionais** em swap a serem revertidas (= **3% do total atual de ações** e aproximadamente **R\$44M**)

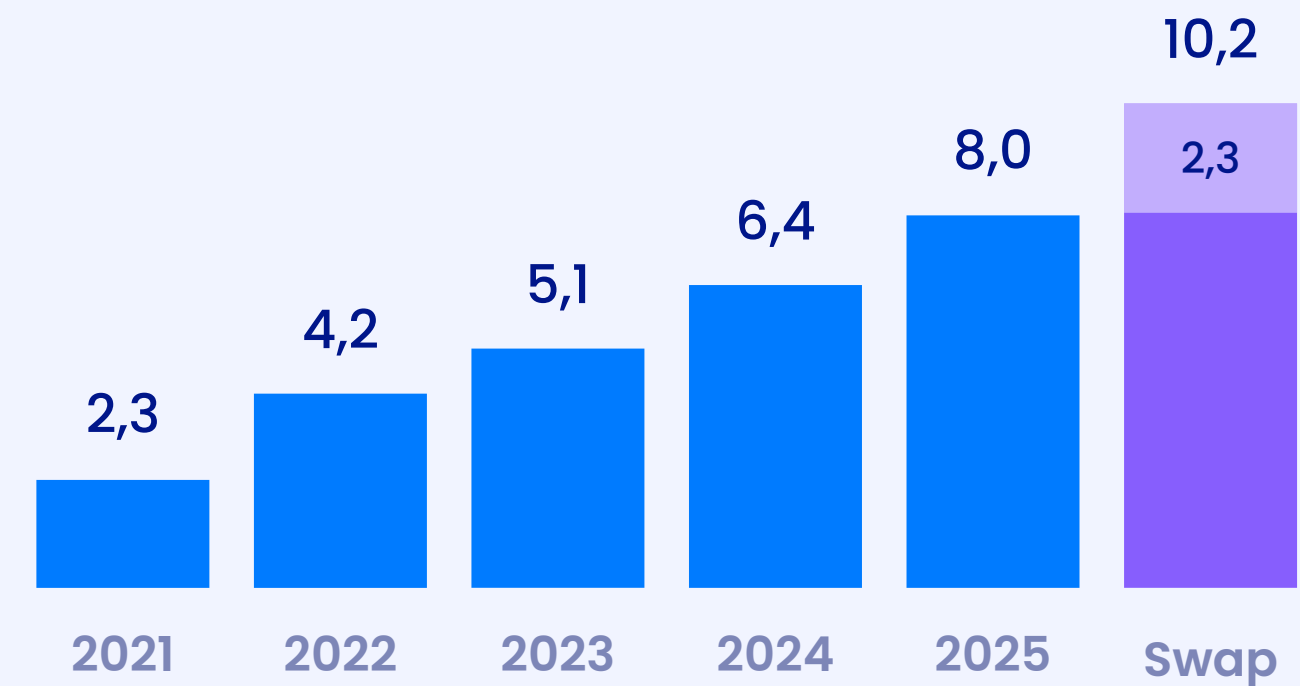
Dividendos, Dividend Yield & Pay-out

R\$ M e %



Evolução da Recompra de Ações

Acumulado, em milhões de ações



(1) Estimado, considerando nossa expectativa de lucro líquido. (2) Considerando o preço de BMOB3 em 31 de maio, de R\$19,06/ação. R\$19,06/sh



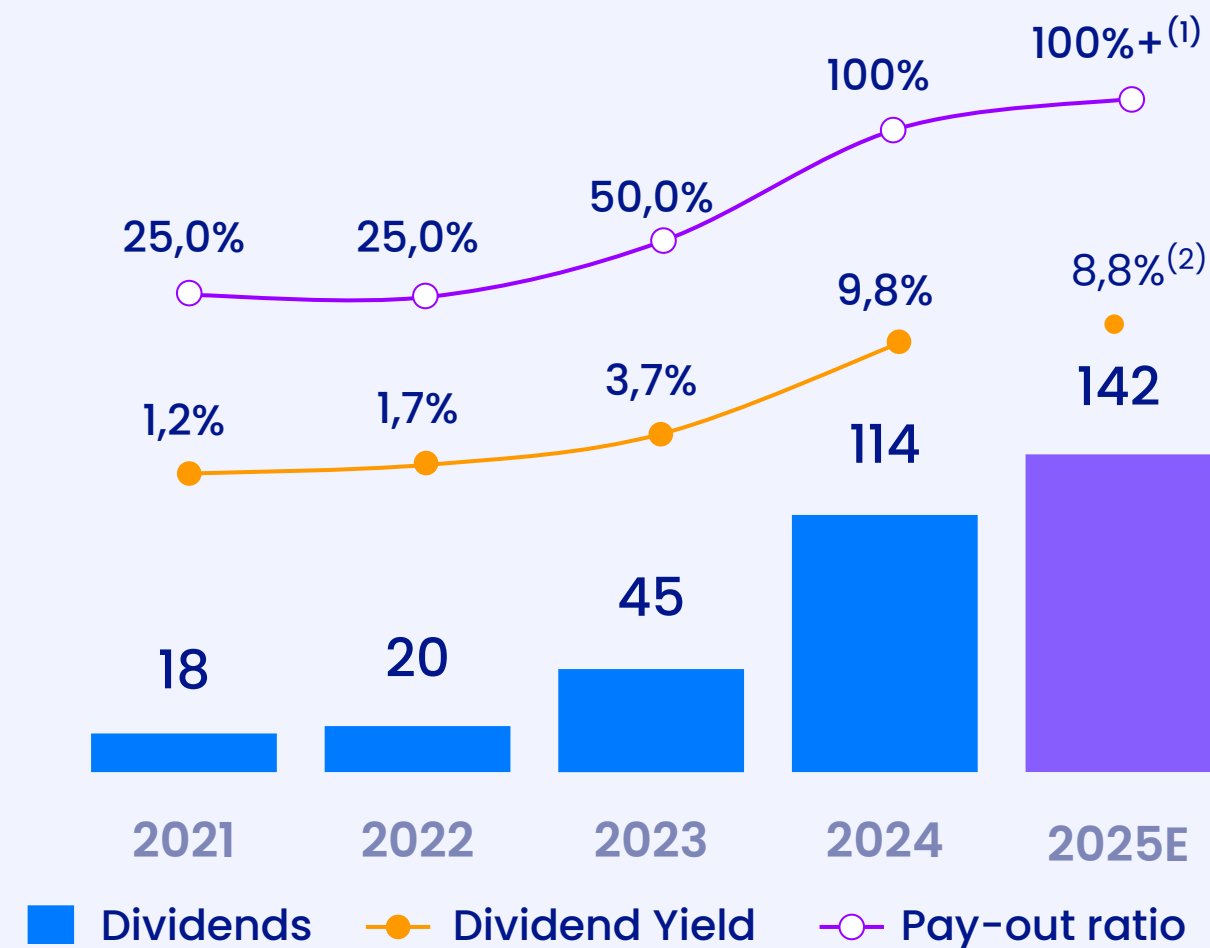
Retorno ao Acionista – Dividendos & Recompra

A Bemobi já retornou R\$320 milhões aos seus acionistas:

Adicional de ~ R\$180 milhões nos próximos trimestres = R\$500 milhões

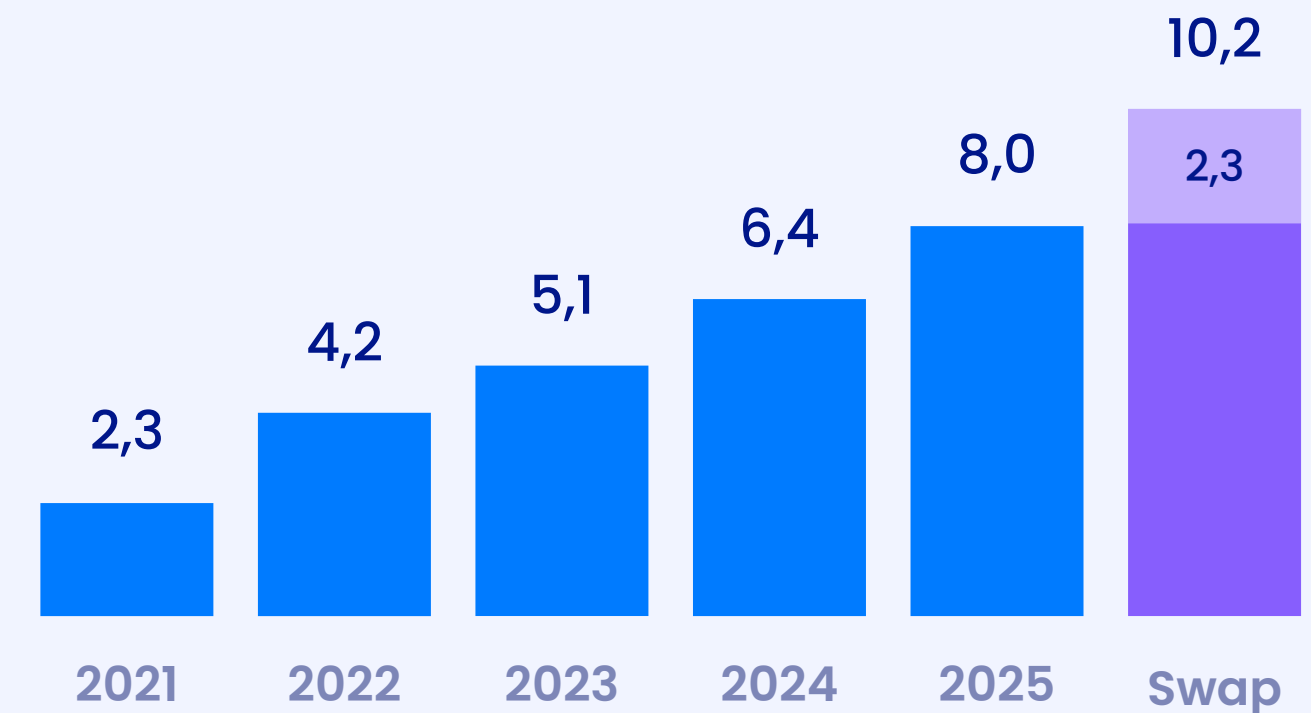
Dividendos, Dividend Yield & Pay-out

R\$ M e %



Evolução da Recompra de Ações

Acumulado, em milhões de ações



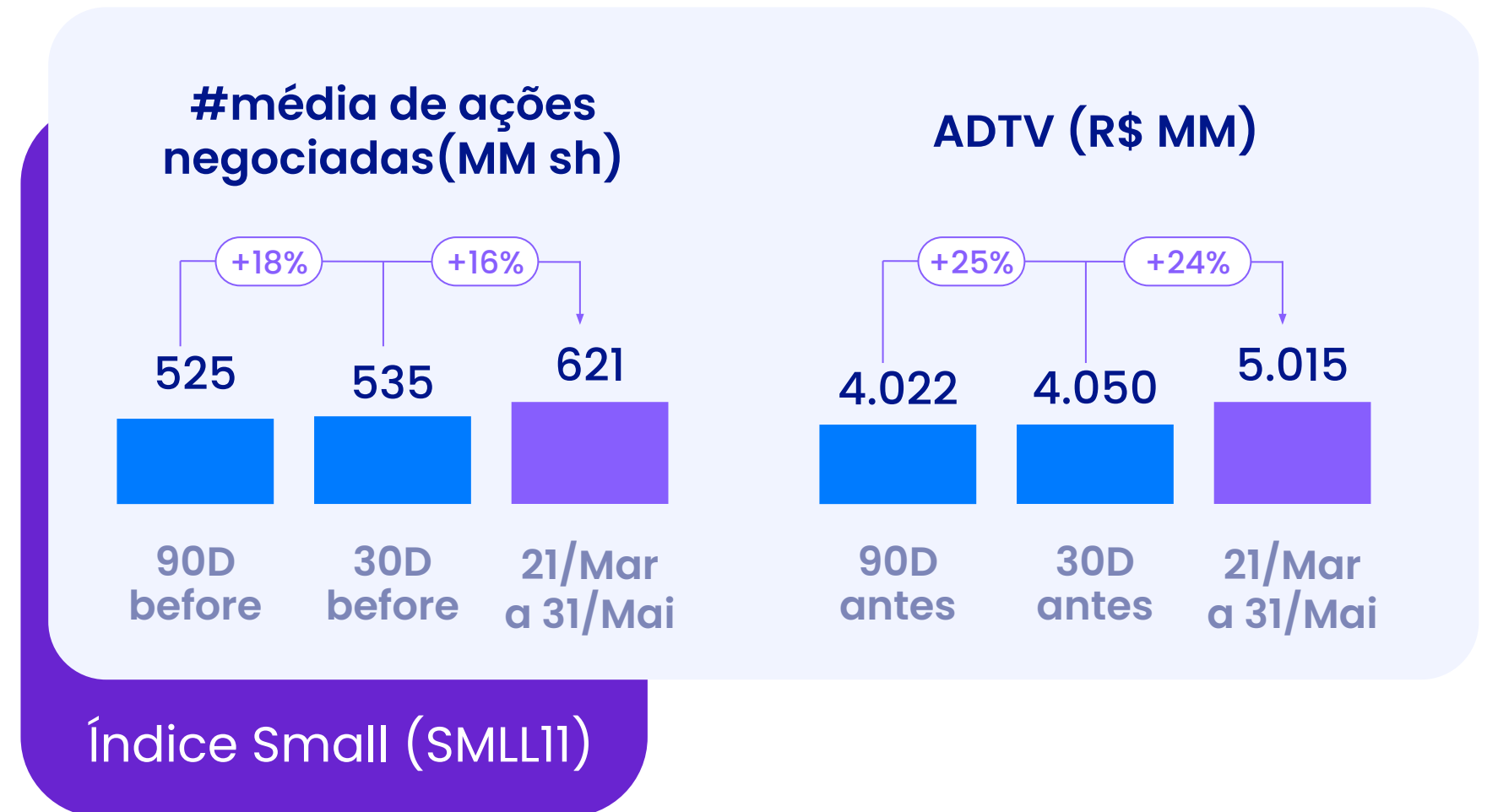
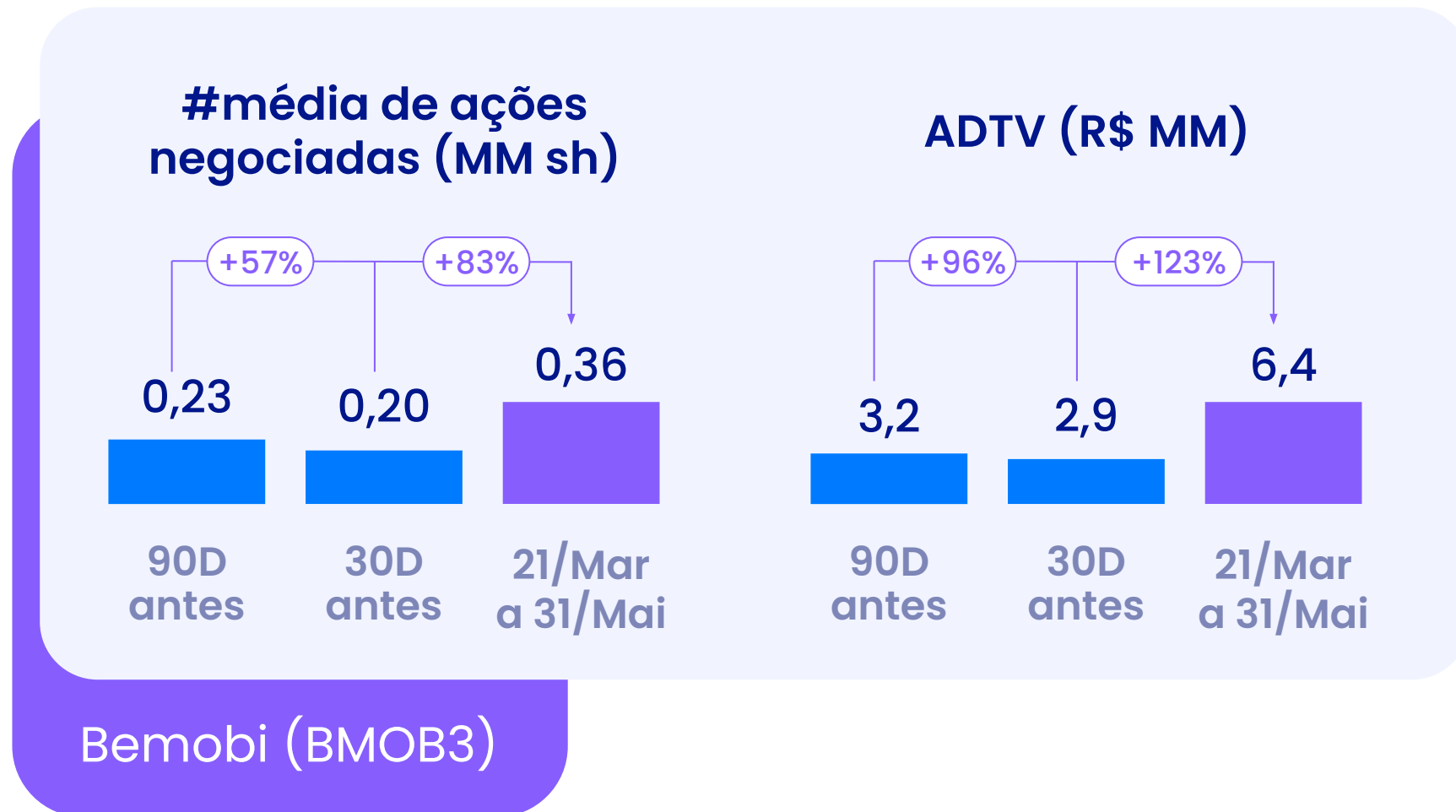
(1) Estimado, considerando nossa expectativa de lucro líquido. (2) Considerando o preço de BMOB3 em 31 de maio, de R\$19,06/ação. R\$19,06/sh



Retorno ao Acionista – Liquidez

A BMOB3 aumentou seu ADTV em 123% desde a divulgação do 4T24 (21/mar), enquanto a liquidez do índice SMLL aumentou 24% no mesmo período.

BMOB3 – Aumento de Liquidez



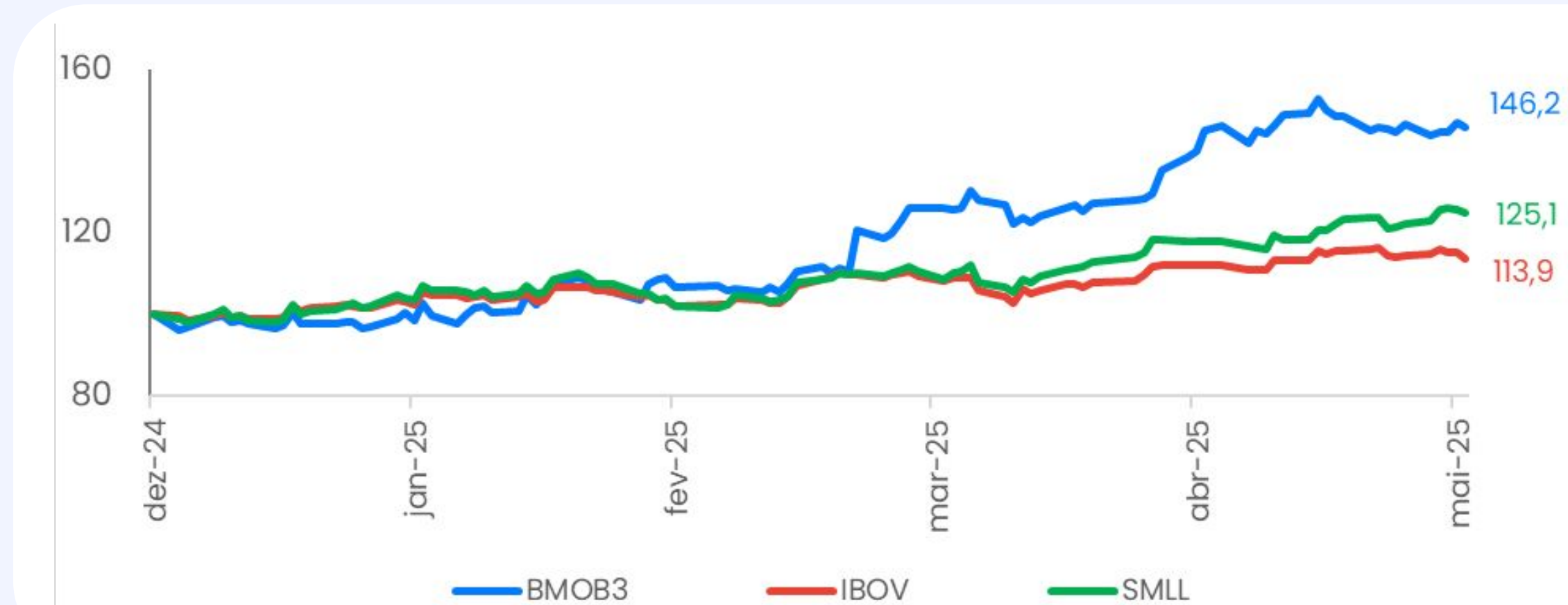
Aumento relevante de liquidez desde a divulgação do 4T24, dobrando para R\$6,4 milhões em ADTV.



Retorno ao Acionista – Valorização das Ações

BMOB3 acumula alta de 46% em 2025, superando os índices Ibovespa e Small Caps em mais de 20 pontos percentuais.

Desempenho da BMOB3 vs IBOV e SMLL⁽¹⁾



Valuation⁽¹⁾

EV/Sales 25E 1,6x

EV/EBITDA 25E 4,8x

P/E 25E 12,0x

As ações da BMOB apresentam bom desempenho desde a divulgação do 4T24, em março, impulsionadas pela aceleração do crescimento operacional e por uma melhor estrutura de capital.

(1) Em 31 de maio de 2025, considerando estimativas de consenso para 2025.



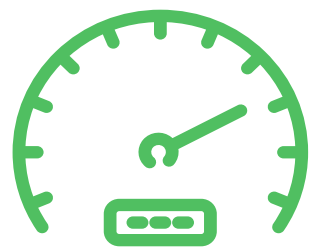
Foco Financeiro

Equilíbrio entre crescimento sustentável e lucratividade, gerando caixa e retornando valor aos nossos acionistas.

Score Card Financeiro (2024 até 2025+)



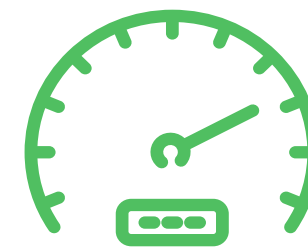
Crescimento



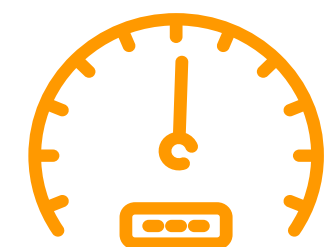
Lucratividade



Geração de
caixa



Retorno aos
acionistas



Considerações Finais

Pedro Ripper, CEO



Considerações Finais

- 1 Do mobile gaming e telecom para um **fornecedor multivertical de pagamentos + SaaS**
- 2 **Forte tração na nova estratégia:** clientes âncora em diversos segmentos, 60% do negócio e mais de 80% do crescimento esperado
- 3 A IA não é uma moda passageira — **vamos liderar em pagamentos impulsionados por IA**
- 4 Cenário em rápida evolução = **gap de expectativas**. Um desafio para incumbentes e uma oportunidade para players focados como a Bemobi
- 5 **Bemobi Pay & SaaS** = fechar o gap = **destravar valor nos verticais-alvo**
- 6 **Vetores de Crescimento:**
 - H1 aprofundar a penetração nos verticais atuais
 - H2 entrar em novos verticais e países
 - H3 cross sell de novas soluções de SaaS
- 7 **M&A como alavanca estratégica** para novas capacidades e novos segmentos
- 8 Capacidade comprovada de **equilibrar crescimento, lucratividade e retornos** — agora com foco em acelerar o crescimento mantendo margens e aumentando os pagamentos de dividendos





BEMOBI

Day 2025