



Apresentação de Resultados

1T26

ri.bemobi.com.br

Estratégia de Pagamentos Verticais impulsionando o crescimento

O QUE FAZEMOS

Digitalização
ponta-a-ponta da
jornada de
pagamentos de
contas

PARA QUEM FAZEMOS

Especializados em
Empresas de
Serviços Essenciais
Recorrentes

Combinando Pagamentos + SaaS em uma jornada integrada

Experiência Omnichannel
do cliente

SaaS para usuário Final
Apps, Web, WhatsApp, Central de
Atendimento, etc.

Pagamentos
Digitais

Pagamentos
integrados

Integração
ponta a ponta

SaaS para o Backoffice
Integração nativa com
ERPs, CRMs e
faturamento

SERVIÇOS ESSENCIAIS RECORRENTES

Telecom

Utilities

Educação

Saúde

Nova Unidade de Negócio: Marketplaces & Ecossistemas (B2B2B)

Expansão para mercados B2B2B especializados com ecossistemas de pagamento complexos

SERVIÇOS ESSENCIAIS RECORRENTES (B2B2C)

Telecom

Utilities

Educação

Saúde

MARKETPLACES & ECOSYSTEMS (B2B2B)

Franquias

Distribuidores

Marketplaces

Fornecedores de Software
verticais

Enterprise / Grandes Contas

Empresas com faturamento
anual bruto acima de R\$500M

Médias Empresas

Empresas com faturamento
anual bruto abaixo de R\$500M



NOVO

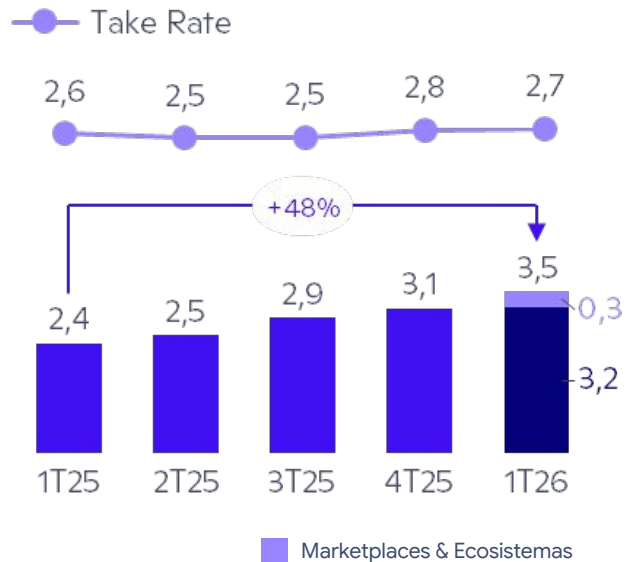


Pagamentos Digitais acelerando com crescente diversificação

TPV atingiu R\$3,5 bilhões, alta de 49% YoY

Pagamentos Digitais

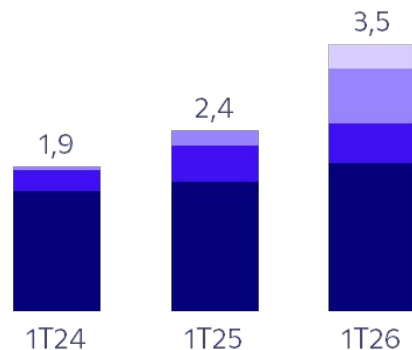
TPV R\$ Bi



Evolução do Mix de TPV por Segmento

R\$ Bi

- Telecom (MNOs & ISPs)
- Utilities
- Educação & Saúde
- Marketplaces & Ecosistemas



12 das 15 maiores empresas de serviços recorrentes do Brasil¹ são clientes Bemobi em soluções de SaaS & Pagamentos

Expandindo nossa base de clientes em verticais-chave

Telecom

TIM Claro

vivo nio

alloha FIBRA unifique

telcel vero

+ 171

Algar Telecom

Utilities

energisa

NEOENERGIA

equatorial ENERGIA

enel enel

COPEL Light sabesp

CHILQUINTA distribución

Educação

GRUPO salta

ORGANIZACAO EDUCACIONAL FARIAS BRITO

YDUQS

inspira rede de Educadores

+ 461

grau TECNICO

Saúde

Unimed

Diversas filiais

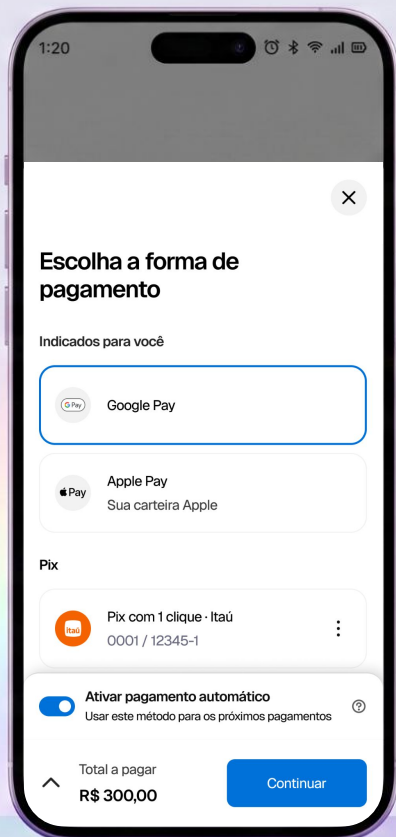
Hapvida

Unimed

+ 2

Nota: (1) Considera apenas empresas de capital privado, excluindo empresas estatais como Cemig e Celesc

Wallets



✓ Entre as primeiras fintechs a habilitar pagamentos recorrentes com [Apple Pay](#) e [Google Pay](#)

✓ Simples, rápido e seguro para [aumentar a adesão a pagamentos recorrentes](#)

✓ Maiores taxas de conversão

Pix Automático

5

Bancos
Integrados

16

Clientes em
produção



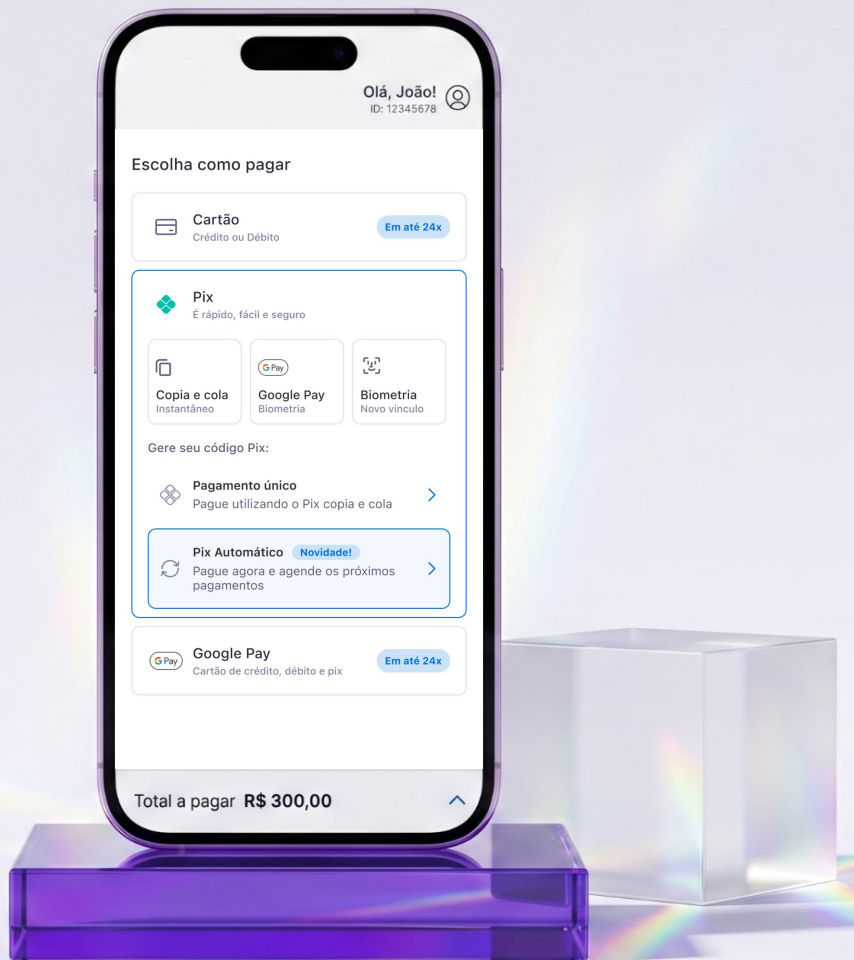
Capacidades completas e únicas de **Orquestração de Pix** da adesão à recuperação de falhas



Lógica de fallback transparente garante a continuidade do pagamento, maximizando taxas de conversão



ornadas de opt-in flexíveis para autorizar a recorrência, adaptáveis a cada canal e estratégia



Orquestração de Pix

**Orquestrador de
Pix da Bemobi**
Um único checkout que
integra todas as
Jornadas Pix



Construindo uma infraestrutura de pagamentos IA-nativa

A IA está redefinindo como os consumidores pagam, levando as experiências a serem totalmente personalizadas, conversacionais e jornadas autônomas

FRENTE 1

PAGAMENTOS POTENCIALIZADOS POR IA

Mais inteligentes, rápidos e autônomos

FRENTE 2

AGENTES DE PAGAMENTO

Novos trilhos para agentes de IA



Construindo uma infraestrutura de pagamentos IA-nativa

A Bemobi está acelerando os investimentos para liderar os agentes de pagamentos recorrentes na LATAM

FRENTE 1

PAGAMENTOS POTENCIALIZADOS POR IA

Mais inteligentes, rápidos e autônomos

FRENTE 2

AGENTES DE PAGAMENTO

Novos trilhos para agentes de IA



Digitalização + Automação →

Destques Financeiros

Momento de forte crescimento mantido, impulsionado pela aceleração de Pagamentos e SaaS

Receita FXN

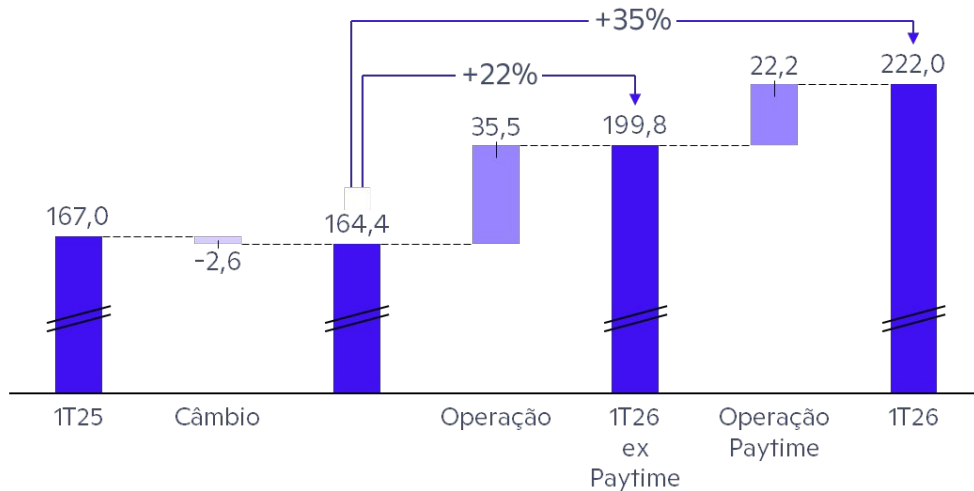
22% YoY
Orgânico

35% YoY
com Paytime

Excluindo o impacto da variação cambial, a receita líquida da Bemobi cresceu 22% YoY. Considerando Paytime, o crescimento foi de 35% YoY no 1T26

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

Receita FXN 1T26 vs 1T25 • (R\$ mm)



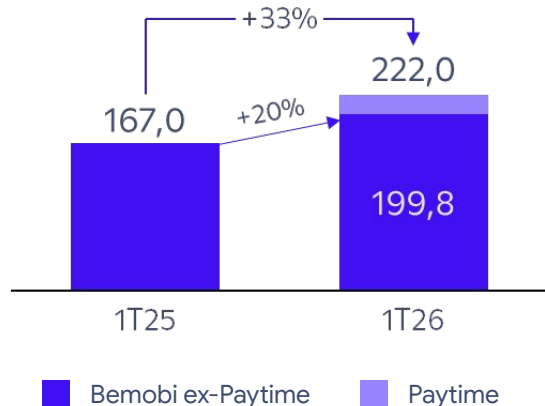
Receita Líquida

20% YoY Orgânico 33% YoY com Paytime

A receita líquida orgânica cresceu 20%, impulsionada por pagamentos (+41%) e SaaS (+24%). Com a Paytime, a receita líquida foi 33% superior na comparação anual (YoY), atingindo 60% YoY em pagamentos digitais (excluindo recargas físicas e o segmento white-label da Paytime).

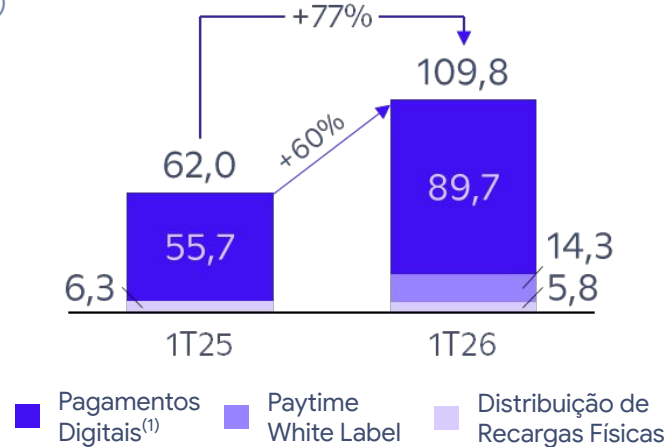
Receita Líquida Consolidada

(R\$ mm)



Receita Líquida de Pagamentos

(R\$ mm)



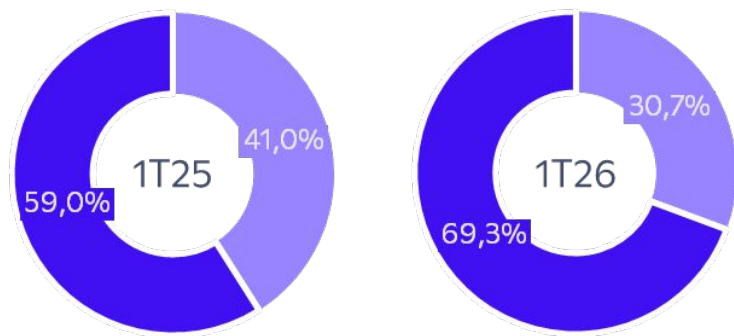
(1) Inclui a receita de pagamentos digitais da Paytime (sub). As receitas são ajustadas pela harmonização contábil desde 2021, em decorrência da aquisição da M4U. Ver Anexo IV do Relatório de Resultados.

Composição

Com Paytime, Pagamentos e SaaS representaram quase 70% das receitas da Bemobi no 1T26

Composição por Região

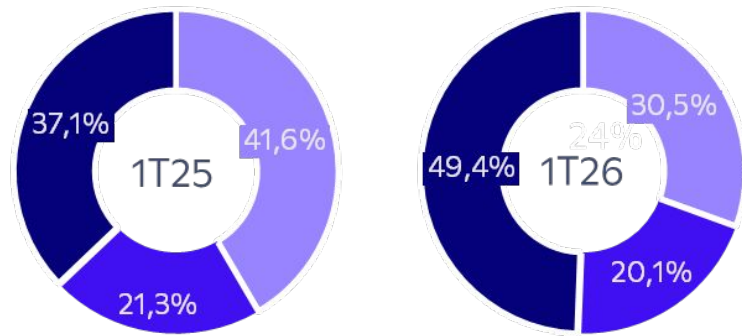
Receita Líquida (%)



Brasil Internacional

Composição por Negócio

Receita Líquida (%)



Pagamentos SaaS Outros

Margem Bruta

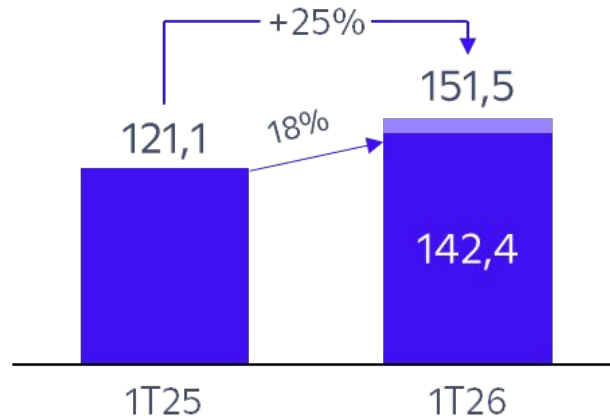
18% YoY
Orgânico

25% YoY
com Paytime

Lucro Bruto cresceu 18% YoY organicamente (ou +25% incluindo Paytime), refletindo o crescimento em vendas

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

Margem Bruta • (R\$ mm; %)



72,5% Margem 68,2%

- Margem ex Paytime 71,2%

■ Bemobi ex-Paytime

■ Paytime

OPEX

12% YoY
Orgânico

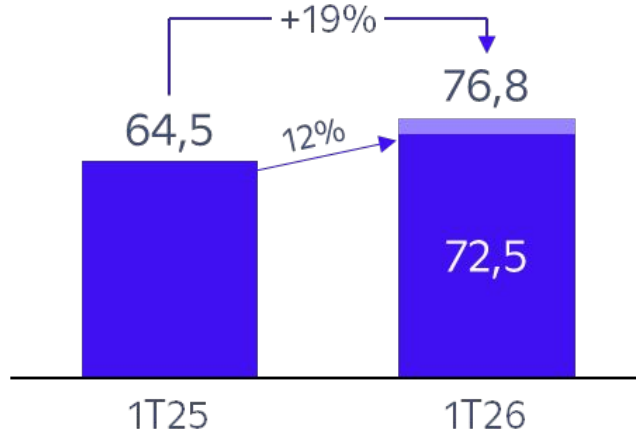
19% YoY
com Paytime

OPEX Ajustado cresceu 12% YoY (ou +19% incluindo Paytime), sob as mesmas tendências dos dois trimestres anteriores:

- (i) aumento de quadro, especialmente em Pagamentos/SaaS;
- (ii) maiores despesas com tecnologia devido ao maior uso de serviços/software de tecnologia; e
- (iii) maior nível de provisão para devedores duvidosos

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

OPEX • (R\$ mm; %)



■ Bemobi ex-Paytime

■ Paytime

EBITDA Ajustado

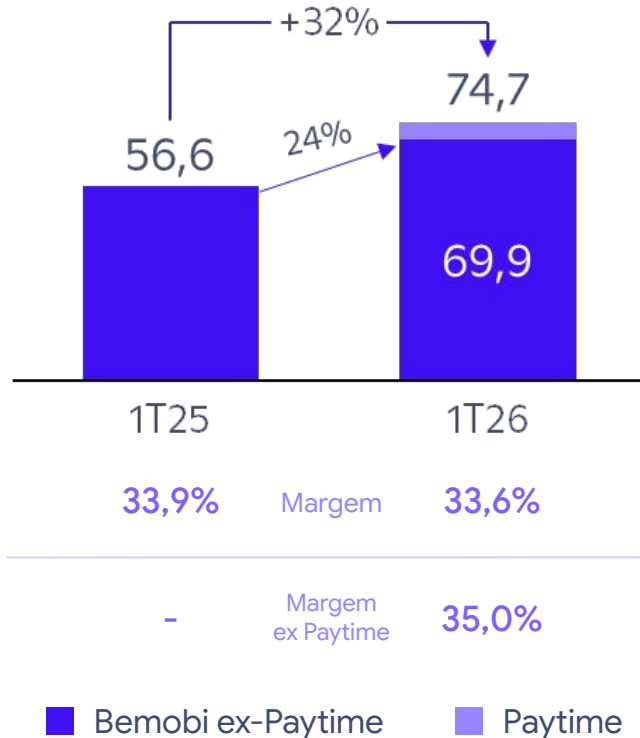
24% YoY
Orgânico

32% YoY
com Paytime

O EBITDA Ajustado manteve sólido ritmo de expansão de +24% YoY, com expansão de 110 bps. Incluindo Paytime, o EBITDA ajustado cresceu 32%, com compressão de margem de 30 bps, devido à menor rentabilidade da Paytime comparada à Bemobi

O EBITDA Ajustado inclui os ajustes referentes 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

Adjusted EBITDA • (R\$ mm; %)

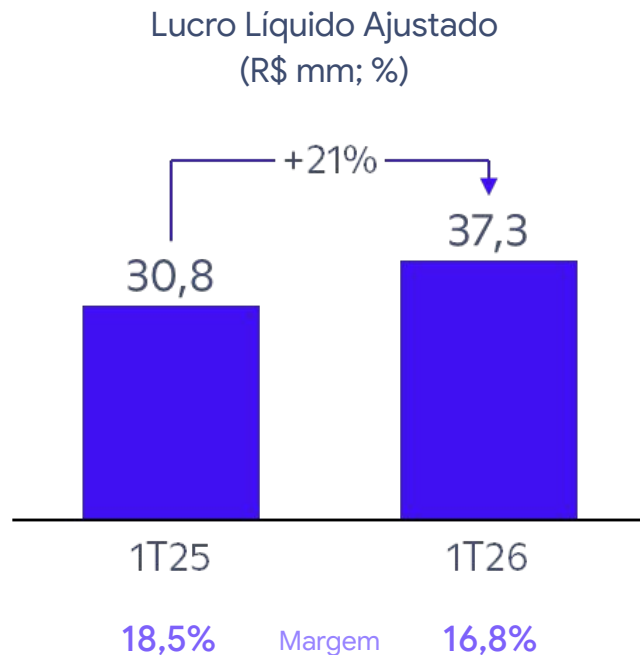


Lucro Líquido Ajustado

21% YoY

O lucro líquido ajustado expandiu 21% YoY, impulsionado pelo aumento dos resultados operacionais, parcialmente compensado pelo menor resultado financeiro (principalmente devido à menor posição de caixa após o pagamento de dividendos em 2025 e à atualização dos compromissos a pagar de M&A)

O Lucro Líquido inclui os ajustes referentes 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 ativos intangíveis originados por aquisições e o resultado do equity swap, todos os efeitos líquidos de impostos.



Fluxo de Caixa Operacional

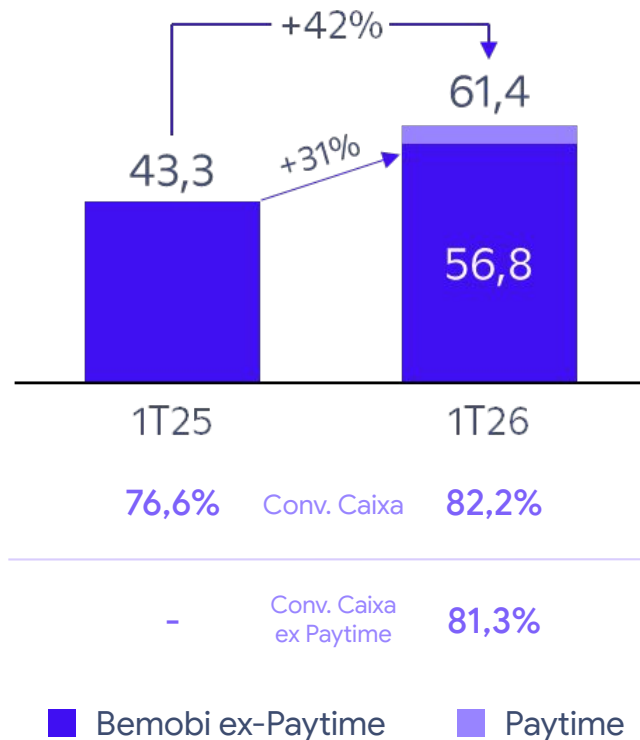
31% YoY
Orgânico

42% YoY
com Paytime

O Fluxo de Caixa Operacional (OCF) cresceu 42% YoY (+31% orgânico), impulsionado pelo EBITDA ajustado 32% superior na comparação anual e pelo capex estável (R\$ 13,3 milhões), resultando em uma conversão de caixa de 82,2%.

Fluxo de Caixa Operacional equivale ao EBITDA Ajustado menos Capex. Conversão de Caixa equivale ao FCO dividido pelo EBITDA Ajustado.

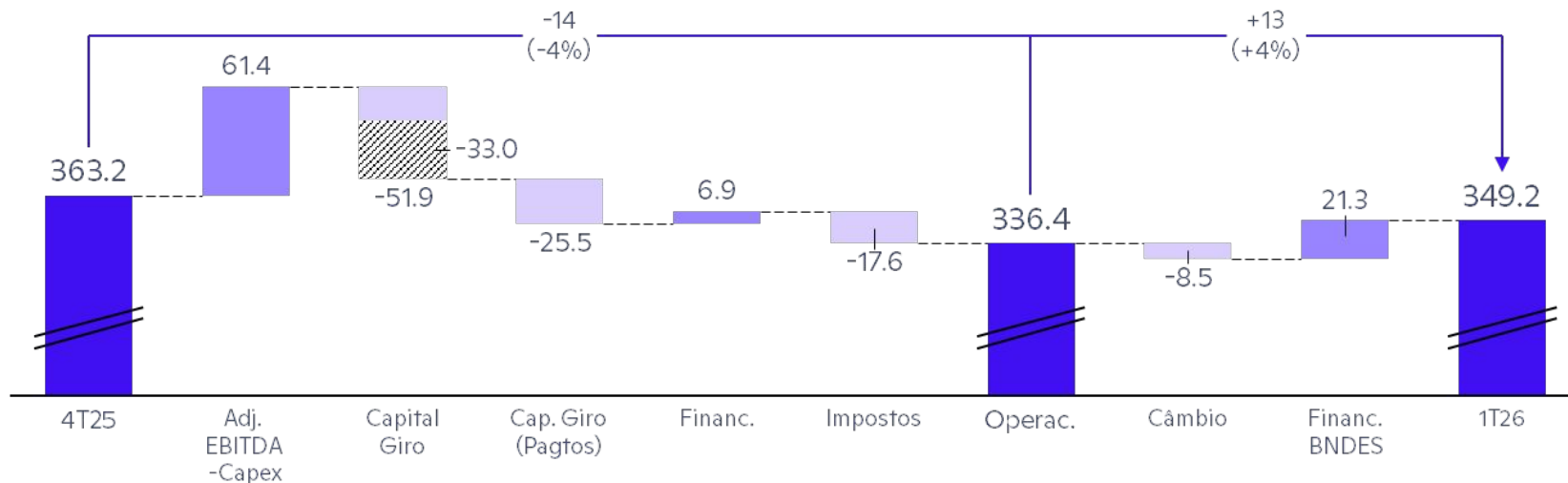
Fluxo de Caixa Operacional
(R\$ mm; %)



Varição da Posição de Caixa

O forte fluxo de caixa operacional foi pressionado por um recebível de cliente atrasado de R\$33 milhões (já recebido em abril). Ajustado por esse efeito, **o fluxo de caixa das operações totalizou R\$6 milhões**. A segunda tranche do empréstimo junto ao BNDES foi desembolsada no trimestre, resultando em uma posição final de caixa de R\$349 milhões, praticamente estável QoQ.

Varição da Posição de Caixa 1T26 vs 4T25 (R\$ mm; %)



Considerações Finais 1T26

- ✔ Momento de forte crescimento orgânico com crescimento de top line de 20% YoY (22% YoY FXN), impulsionado pela aceleração de Pagamentos (+42% YoY) e SaaS (+24% YoY)
- ✔ Com a adição da Paytime, a receita cresceu 33% YoY (FXN), e Pagamentos + SaaS atingiram 70% da receita da Bemobi
- ✔ O EBITDA Ajustado manteve uma expansão sólida (+24% YoY orgânico), com uma expansão de margem de 110 bps, apesar dos investimentos voltados para capturar oportunidades de crescimento futuro. Conversão de caixa superou 82%
- ✔ Estratégia vertical focada impulsionando o crescimento: TPV em sólido ritmo de crescimento (+34% YoY organicamente) e novos clientes ingressaram na base: Algar (telecom), Chilquinta (utilities), Grau Técnico (educação), entre outros
- ✔ Soluções de pagamento recorrente agora suportam pagamentos recorrentes via wallets (Apple Pay e Google Pay) e expansão das integrações de Pix Automático, agora com 5 grandes bancos e 16 clientes em produção

Obrigado