Getnet
A PagoNxt COMPANY

Divulgação de RESULTADOS

4T21 e 2021

Disclaimer

Esta apresentação e as informações aqui contidas não constituem uma oferta para venda ou solicitação de uma oferta para compra de quaisquer valores mobiliários do emitente.

Este documento contém declarações prospectivas, identificadas como dados hipotéticos, podendo prever, indicar ou implicar resultados futuros, desempenho ou realizações, e pode conter palavras como "acreditar", "antecipar", "esperar", "estimar", "poderia", "prever", "potencial", "resultado provável", ou outras palavras ou expressões de significado semelhante. Tais afirmações estão sujeitas a inúmeros riscos, incertezas e pressupostos e não constituem qualquer promessa de desempenho futuro, já que. Advertimos que vários fatores importantes podem fazer com que os resultados reais difiram substancialmente dos planos, objetivos, expectativas, estimativas e intenções aqui expressos. Não assumimos qualquer obrigação de atualizar ou rever quaisquer declarações prospectivas, seja como resultado de novas informações, eventos futuros ou outros. Em caso algum a Getnet, ou qualquer das suas filiais, acionistas, administradores, diretores, funcionários ou agentes serão responsáveis perante terceiros (incluindo investidores) por qualquer decisão de investimento ou negócio ou ação tomada com base nas informações e declarações contidas nesta apresentação ou por quaisquer danos consequentes, especiais ou similares.

Para além dos fatores identificados em qualquer outra parte desta apresentação, os seguintes fatores, entre outros, podem fazer com que os resultados reais difiram materialmente das declarações prospectivas ou do desempenho histórico: mudanças nas preferências e condições financeiras dos nossos consumidores e condições competitivas nos mercados em que operamos, mudanças nas condições econômicas, políticas e empresariais no Brasil; intervenções governamentais, resultando em mudanças na economia brasileira, impostos, tarifas ou ambiente regulador; a nossa capacidade de competir com sucesso; mudanças nos nossos negócios; a nossa capacidade de implementar com sucesso estratégias de marketing; a nossa identificação de oportunidades de negócio; a nossa capacidade de desenvolver e introduzir novos produtos e serviços; alterações no custo dos nossos produtos e custos operacionais; o nosso nível de endividamento e outras obrigações financeiras; a nossa capacidade de atrair novos clientes; a inflação no Brasil; a desvalorização do real brasileiro contra o Dólar Norte Americano e flutuações das taxas de juro; alterações atuais ou futuras nas leis e regulamentos; e a nossa capacidade de manter as relações comerciais existentes e criar novas relações.

Os destinatários desta apresentação não devem interpretar o conteúdo deste documento como conselhos jurídicos, fiscais ou de investimento e os destinatários devem consultar os seus próprios consultores a este respeito. Esta apresentação foi preparada exclusivamente para fins informativos. Nem as informações contidas nesta apresentação, nem qualquer outra informação disponibilizada pela Empresa ou qualquer de seus escritório ou empregados, diretores, representantes, funcionários, agentes ou consultores em relação a esta apresentação constituirão a base ou serão interpretadas como um contrato ou qualquer outra obrigação legal.

Agenda

1 ESTRATÉGIA

2 RESULTADOS 4T21 e 2021

1 ESTRATÉGIA

Pedro Coutinho – CEO

Highlights do Trimestre e Ano

VOLUME

Faturamento 4T21 **121 Bi**

14% QoQ

Faturamento 2021 **409 Bi**

49% YoY vs. 33% Mercado[1]

ANTECIPAÇÃO

Volume 4T21 **32 Bi**

10% QoQ

Volume 2021 **114 Bi**

57% YoY

TAKE RATE

4T21 **0,80%**

+19 Bps YoY

MIX DE CRÉDITO

64%

+5 p.p. YoY

MARKET-SHARE

+15% Total ABECS 4T21

+18% TPV Crédito Bacen 4T21

+37% Antecipação[2] 2021

+33% E-Commerce[3] 2021

E-COMMERCE

Faturamento 4T21 **27 Bi**

16% QoQ

Faturamento 2021 **96 Bi**

58% YoY vs. 31% Mercado[1]

RECEITA

4T21 **599 MM**

10% QoQ

2021 **2,2 Bi**

19% YoY

GETFRIDAY E NATAL

Melhores Resultados no E-Commerce

(1) ABECS; (2) Estatísticas monetárias e de crédito – BACEN; (3) Boletim da Receita Federal, Nota Fiscal Eletrônica (maio/21).
Fonte: Getnet, BACEN.

Pilares Estratégicos

1 MANTER O RELACIONAMENTO COM O SANTANDER BRASIL

2 CRESCER EXPONENCIALMENTE O CANAL INDEPENDENTE

3 DIVERSIFICAR AS RECEITAS COM A ESTRATÉGIA DE CRÉDITO

4 ALAVANCAR A EXPANSÃO NO E-COMMERCE

5 INCREMENTAR RESULTADOS COM S.V.A.[1] MANTENDO DNA DE EFICIÊNCIA

6 PREZAR PELA QUALIDADE DOS SERVIÇOS E EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

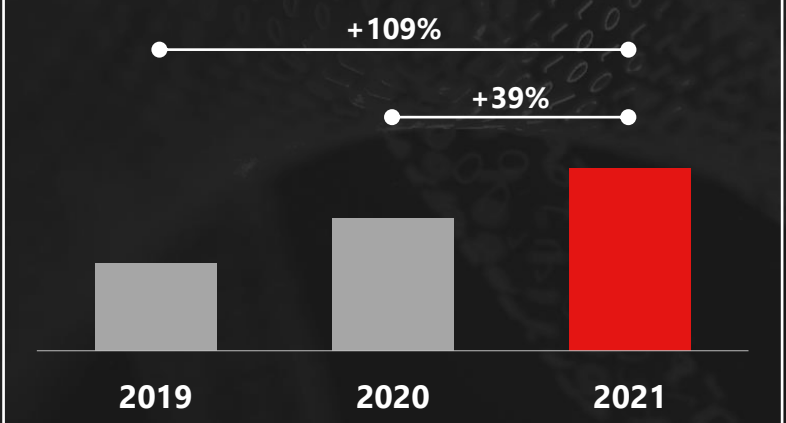
7 BUSCAR POR EFICIÊNCIA E EXCELÊNCIA EM INFRAESTRUTURA E TECNOLOGIA

8 CUMPRIR COM OS EVENTOS REGULATÓRIOS, BUSCANDO OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO

(1) Serviços de Valor Agregado.

1. Crescimento das volumetrias reflete o forte Relacionamento com Santander Brasil

Faturamento GetWeek[1]



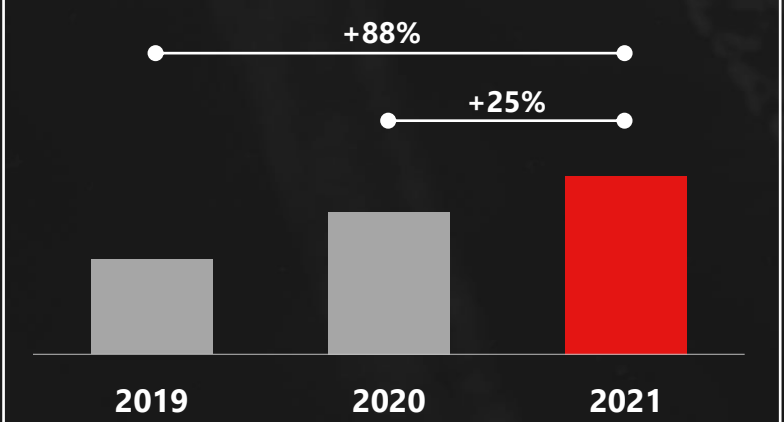
Market-Share no E-Commerce[2]

40%

Mix de Canais na GetWeek

	Digital	Físico
2021	37%	63%
2020	32%	68%

Faturamento Natal



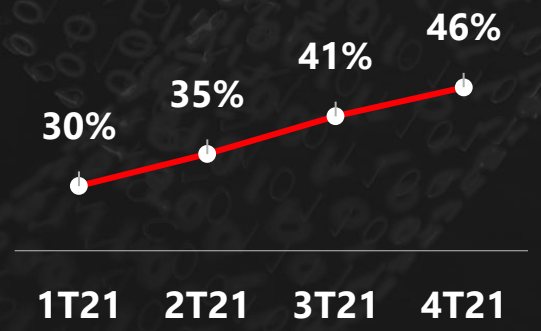
Destaques Operacionais GetFriday e Natal

+40% Capacidade Transacional

100% Disponibilidade Sistêmica

Antecipação no Varejo %

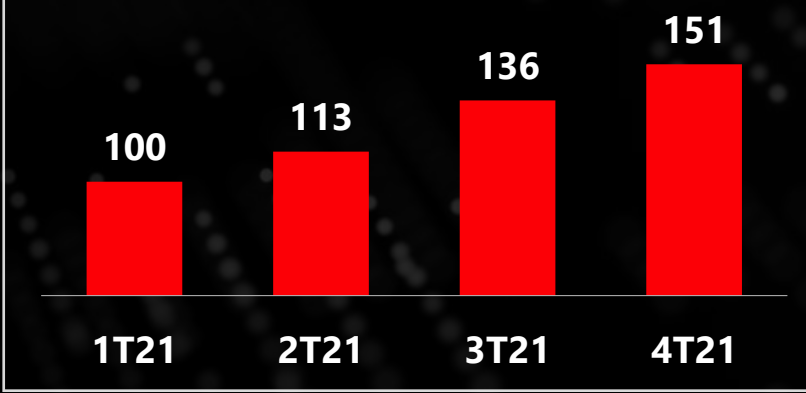
IPP[3] de Antecipação Automática na Base Ativa de um segmento do Varejo no Canal Santander Brasil



(1) Comparativo de Faturamento na semana (seg à dom) da Black Friday; (2) Faturamento no E-Commerce na Black Friday segundo à Neotrust; (3) Penetração de Antecipação no volume de Crédito

2. Investimentos no Canal Independente em linha com o planejado

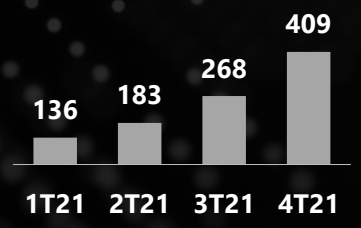
Faturamento Canal Independente *Base 100*



AUMENTAMOS O INVESTIMENTO NO CANAL INDEPENDENTE EM 4X PARA 2022

E-Commerce | Promotores | Parcerias | Bancos

Média de comerciais por trimestre



392 municípios atendidos no Brasil

PLATAFORMA DE VENDAS

Início 01/04/2022

- ✓ Aquisição de Novos Clientes
- ✓ Cadastramento Rápido
- ✓ Gestão de Parceiros
- ✓ E muito mais

E-Commerce | Promotores | Parcerias | Bancos

Canal destinado para geração de negócios diversos em operação "ganha-ganha"

Getnet

Empresas Parceiras

auttar
Uma empresa Getnet

eyemobile

btg pactual

Banco ORIGINAL

BANCO PINE

Banco SOFISA

3. Crédito: continuamos liderando antecipação e finalizamos o piloto para fumaça

DISTRIBUIDORA UNIVERSAL DE CRÉDITO

ELEVADO PADRÃO DE RISCOS

RENTABILIZAÇÃO POR PARCERIAS

Cliente

Crédito

Remuneração
Finder's Fee

PARCEIRO 1

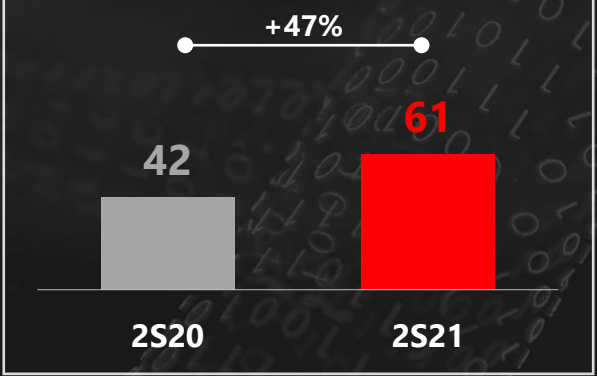
PARCEIRO 2

PARCEIRO 3

PARCEIRO 4

Risco de Crédito 100% do Parceiro

Volume de Antecipação *R$ Bilhões*



Piloto *Family & Friends*

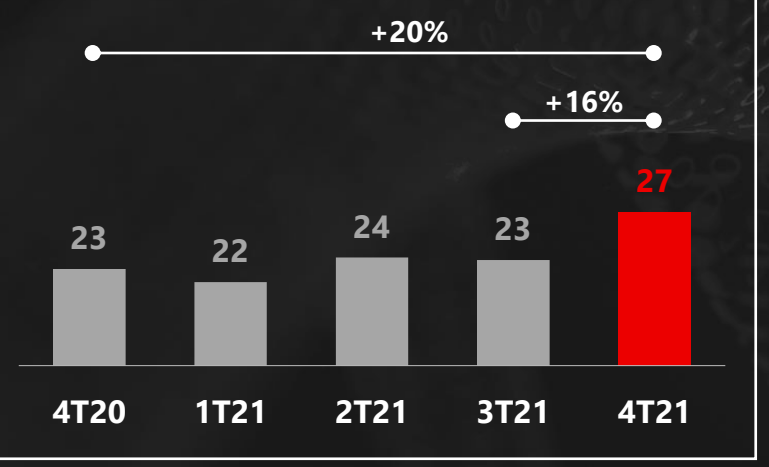
- Insights para melhorias na experiência do cliente
- Mapeamento e validação de processos
- Bom funcionamento das Entidades Registradoras
- Integração com as interfaces da Administradora

Próximo Lançamento

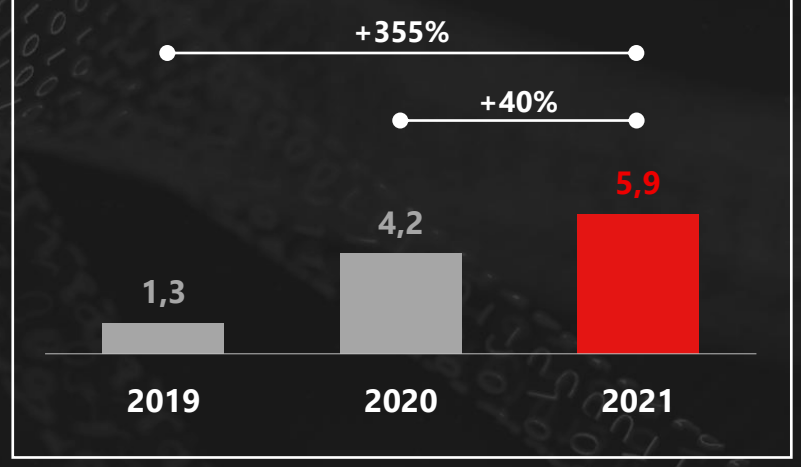
2T22 – SCD

4. Plataforma Digital One-Stop-Shop segue nos diferenciando como melhor empresa no digital

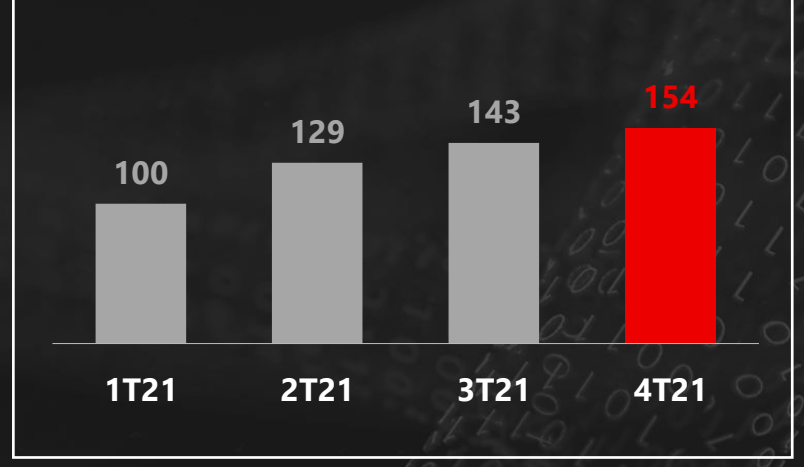
Faturamento *R$ Bilhões*



Faturamento GetWeek e Natal *R$ Bilhões*



Base Ativa Digital[1] *Base 100*

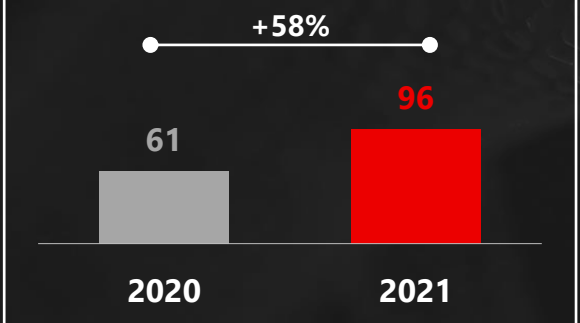


Ecossistema de E-Commerce Getnet

(1) Clientes da Plataforma Digital no critério 90 dias.

5. Escalando nossa Plataforma Digital para rentabilizar com Serviços de Valor Agregado

Faturamento E-Commerce *R$ Bilhões*



Receita[1]
(78% - 2020 vs. 2021)
+1,3x
vs. TPV

Take-Rate
3x
maior vs. físico[2]

CARTÃO DE CRÉDITO

Físico	64%
Digital	99%

Diversificação de Receitas

	2020 vs. 2021
Antecipação[3]	87%
S.V.A.[4]	21%

GetPay

eyemobile
POS Digital

Antifraude

auttar
TEF/Conciliador

Split

minestore
Loja Digital

(1) Receita Líquida da Plataforma Digital inclui MDR e processamento de serviços, Loja Digital, Antifraude, Split de Transações/Marketplace e Antecipação Bruta; (2) Segmentos comparáveis; (3) Antecipação Bruta; (4) Loja Digital, Antifraude e Split de Transações/Marketplace.

6. Nível de Serviço: Logística e serviços proporcionando uma melhor experiência ao cliente

Autosserviço

Rapidez e Eficiência no atendimento com novas funções no APP

- Antecipação
- Máquina Adicional
- Habilitação de Vouchers
- Cancelamento de vendas
- Alteração de Endereço
- Envio de Boleto
- Negociação de Dívidas
- Receba Já
- Retirada de Equipamento
- Habilitação de Loja Digital
- Alteração de domicílio bancário
- Link de Pagamento

As 12 opções de Autosserviço em nosso APP nos garantem:

- ✓ *+ Eficiência*
- ✓ *- Fricção na jornada do cliente*
- ✓ *+ Vinculação & Rentabilidade*

Logística

24%

das operações são realizadas através dos ***Corners***[1]

- ✓ Redução de custos 15% vs. outros modais de distribuição
- ✓ Redução de 45% no prazo de atendimento

4T21	2022
107	**136**

Corners[1] em agências Santander

28%

de aumento na qualidade dos POS, reduzindo custos e melhorando serviços

Integração PagoNxt permite prestação de serviços de chargeback para outros países

80% dos **Chargebacks** são automatizados, trazendo **rapidez e eficiência** à Companhia

(1) Hubs de Atendimento.

7. Excelência em infraestrutura nos permite gerar eficiência para escalar nosso parque tecnológico

CLOUD STRATEGY

- Vantagem Competitiva
- Velocidade
- Economia Financeira
- Elasticidade
- Integração Pagonxt
- Inovação Tecnológica

Soluções de Inovação Aberta com parceiros

INNOVATION LATAM

TECNOPUC

FGV

Nova Estrutura focada em HUB Analytics

✓ Machine Learning para rentabilizar diversas frentes de negócio

70% projetos internos são realizados com metodologia ágil

8. Cumprir os eventos regulatórios, buscando oportunidades de negócio

Open Banking

Pix

Tokenização

Bandeiras

Circular

3.952

Câmara de Recebíveis

CP.89

Cartão Pré-Pago

ESG & DEI | Operação mais sustentável e evoluindo para uma economia circular

MOTOS ELÉTRICAS: OPERAÇÃO CADA VEZ MAIS SUSTENTÁVEL

Expansão para dezenas de cidades em 2022

Economia de **15K** litros de combustível/mês

Redução de bobinas em 2021

R$2MM de economia

8K km de papel reduzidos

36 kg de plástico economizados

GETNET RENOVA

14k credenciamentos

Ativação **50%** superior e Churn **5%** menor

Evoluindo nas iniciativas de economia circular

EDUCAÇÃO E EMPREENDEDORISMO

92k Ouvintes Podcast SUPERAR

4k Usuários Portal Avançar

COMPROMISSOS E RECONHECIMENTO

FREE & EQUAL — UNITED NATIONS FOR LGBTI EQUALITY

UN WOMEN — United Nations Entity for Gender Equality and the Empowerment of Women

Melhores Empresas para Trabalhar™ Tecnologia da Informação — Great Place To Work. BRASIL 2021

Melhores Empresas para Trabalhar™ Instituições Financeiras — Great Place To Work. BRASIL 2021

Melhores Empresas para Trabalhar 1.000 a 9.999 funcionários — Great Place To Work. BRASIL 2021

DIVERSIDADE

Práticas afirmativas que contribuíram com nossa evolução em 2021

#competenciaNãotemgênero
MULHERES NA LIDERANÇA

30% Dez/20 → **33%** Dez/21

#talentonãotemcor
ETNIA RACIAL

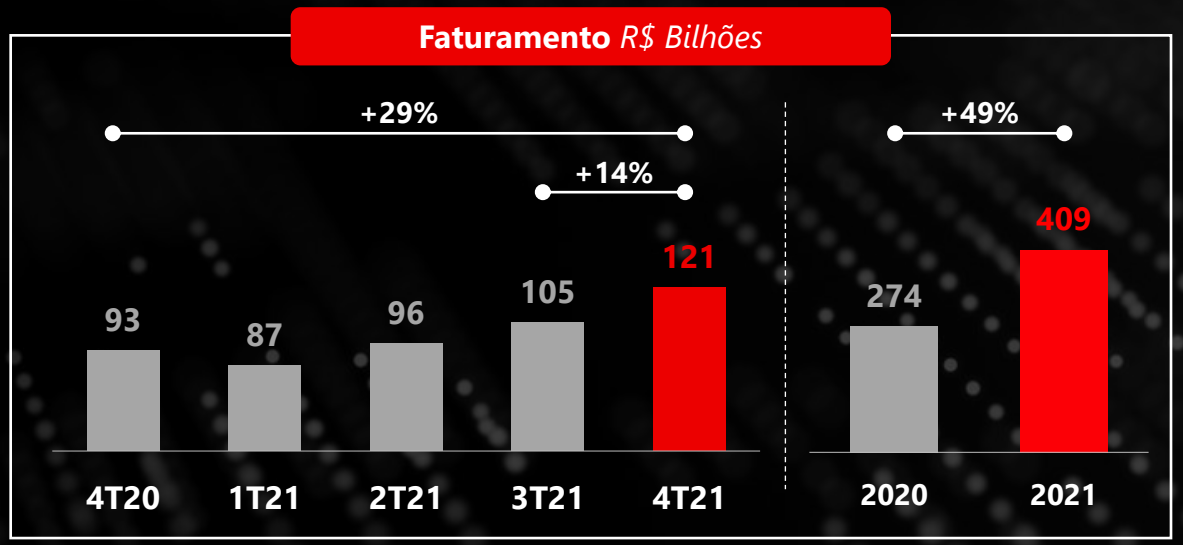
8% Dez/20 → **17%** Dez/21

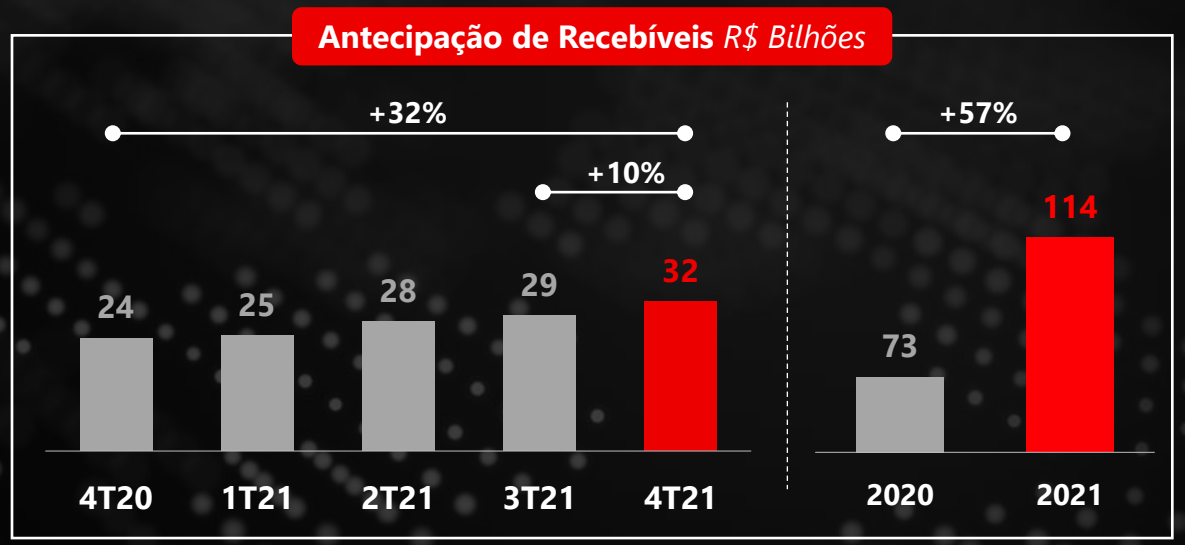
(1) Diversidade, Equidade e Inclusão

2 RESULTADOS 4T21 e 2021

André Parize – CFO

Sólido crescimento em todos os Segmentos, do Pequeno ao Grande, no Físico e no Digital...





Market-Share
Total
+15%
4T21

IPP[1]
44%
2021

Mix de Crédito
64%
4T21

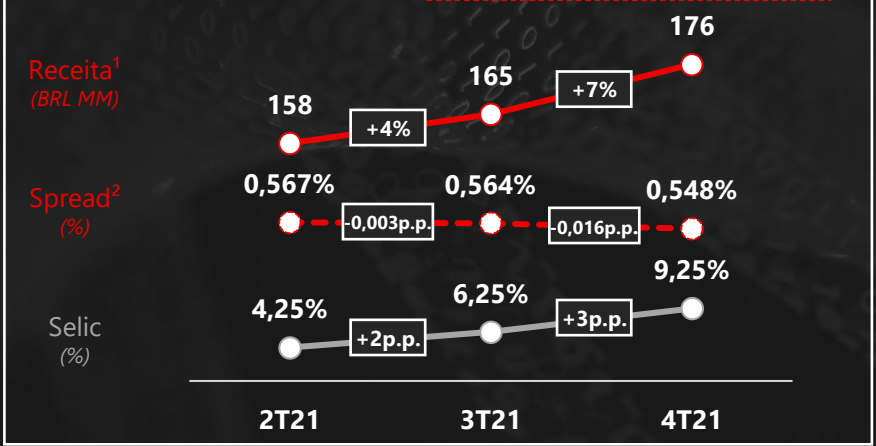
Antecipação[2]
Market-Share
37%
2021

(1) Penetração de antecipação no faturamento a crédito; (2) Estatísticas monetárias e de crédito – BACEN.
Fonte: Getnet, ABECS, BACEN.

Seguimos consistentes na Reprecificação dos negócios

Receita e Spread de Antecipação x Selic

Aumentos dos juros compensados com **estratégias de precificação e volumetrias**



Iniciativas Pricing

1. **Otimização do caixa**
2. **Antecipação de movimentos que podem gerar aumento de custo (intercâmbio, *fee* de bandeira, CDI)**
3. **Revisão de contratos com possibilidade de repasse da alta de juros**
4. **Atualização das ofertas de prateleira (MDR, Aluguel e Antecipação)**
5. **Ajuste de condições de antecipação automática para Base Ativa**

Maior Rentabilidade no Atacado[3] *(YoY)*

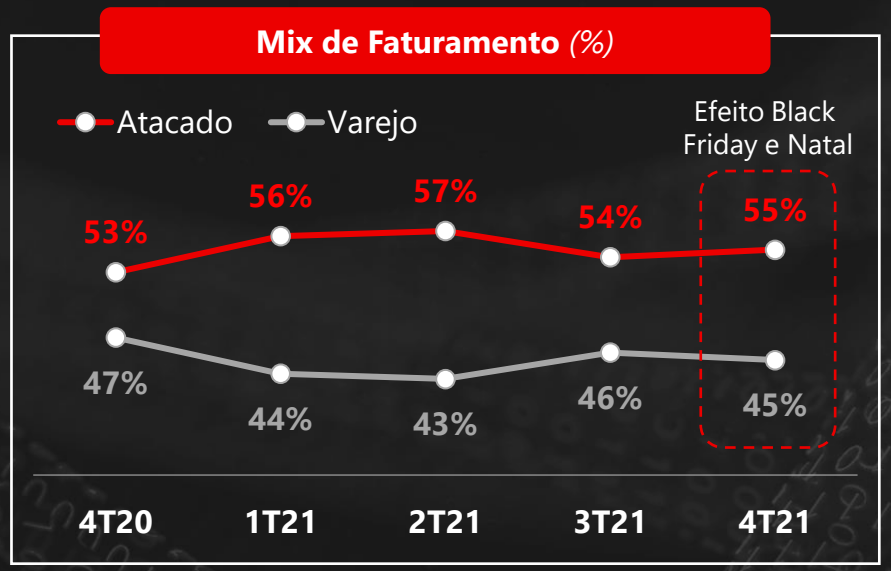
TAKE RATE
+83%

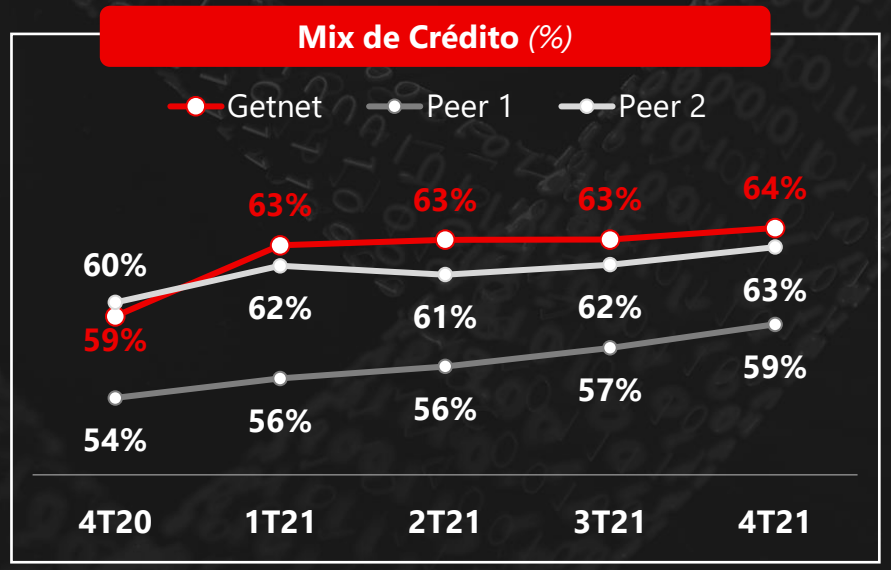
ALUGUEL
+60%

IPP
+59%

(1) Receita líquida de antecipação de profit-share (com o Santander Brasil) e via canais próprios; (2) Líquido de custo de funding;
(3) Considera o segmento de Atacado Físico (sem E-Commerce).

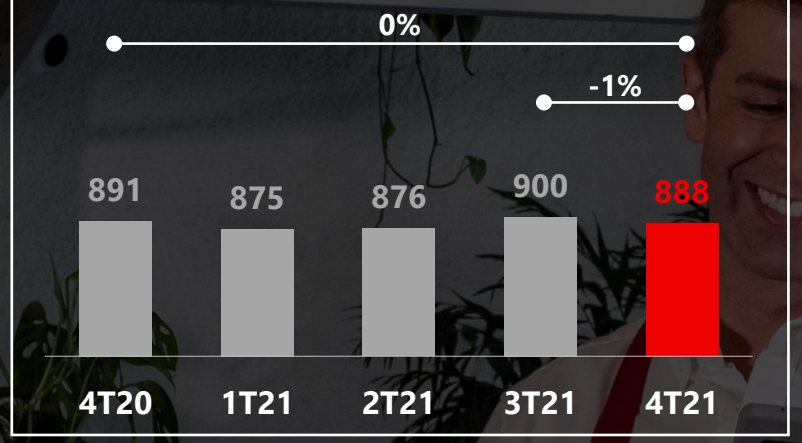
Recuperação do Varejo com expansão do crédito



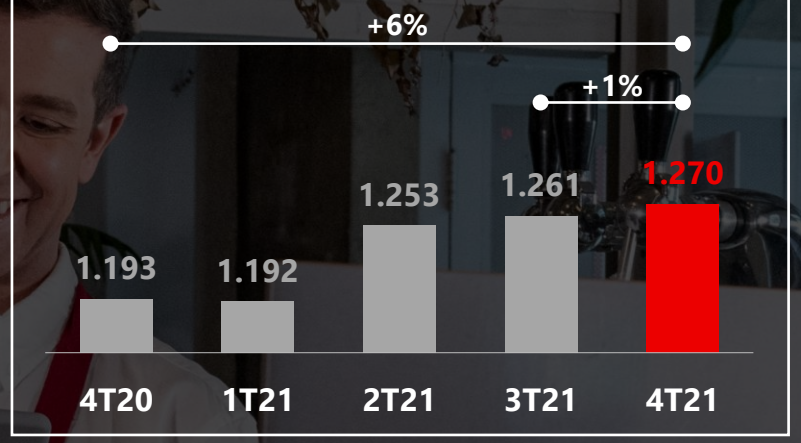


Base de Clientes[1]

Base Ativa 90 Dias *('000)*

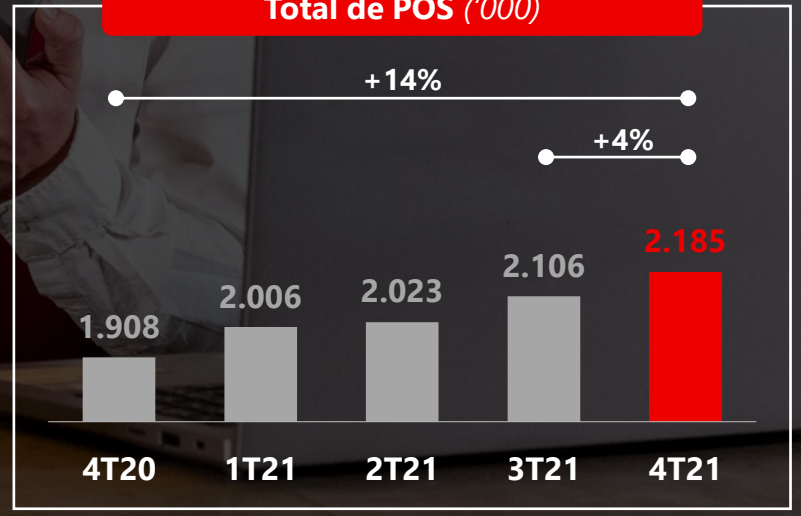


Base Ativa 1 Ano *('000)*



Subsídio de POS *Base 100*

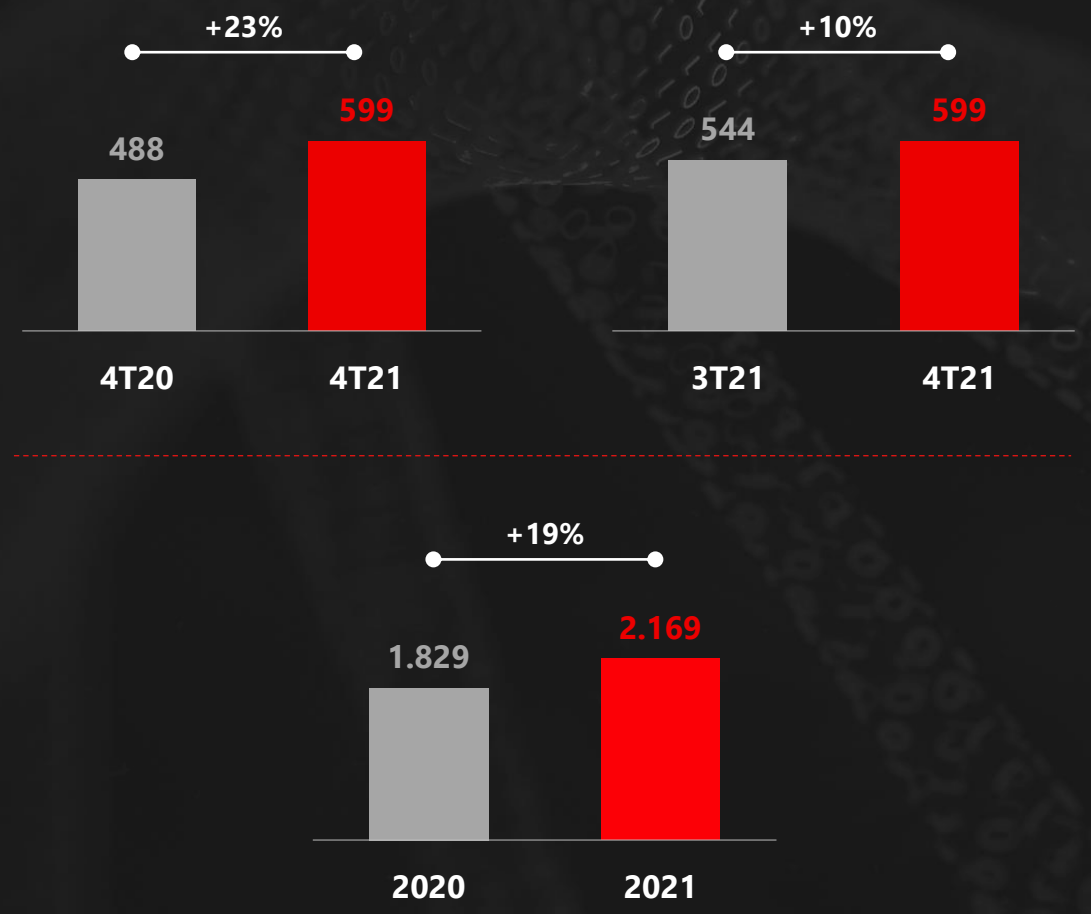
Total de POS *('000)*



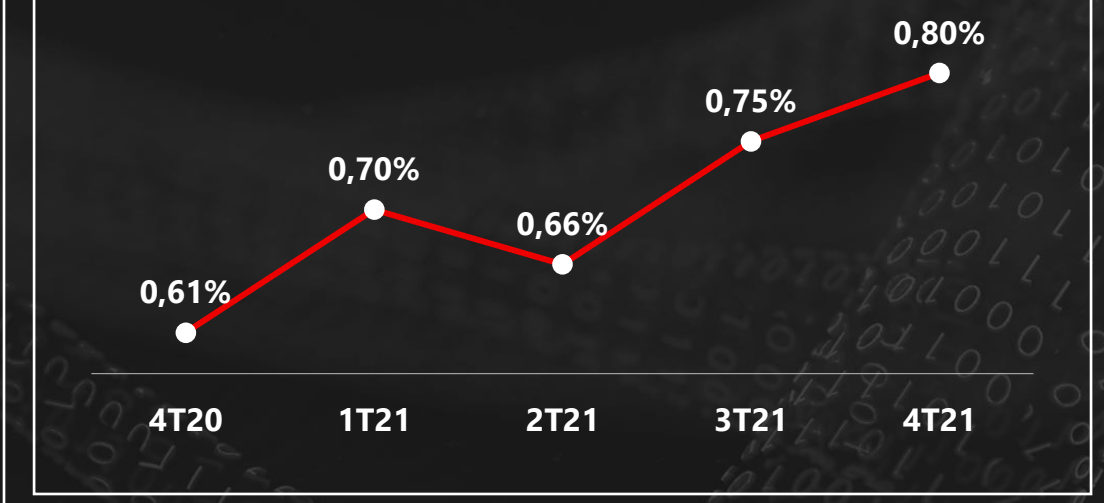
(1) Considera uma única transação dentro de um período de 90 ou 365 dias.

Receitas

Receita Líquida *R$ Milhões*



Take-Rate[1] *(%)*



+9%

de aumento na Receita de Antecipação[2] YoY e +7% QoQ

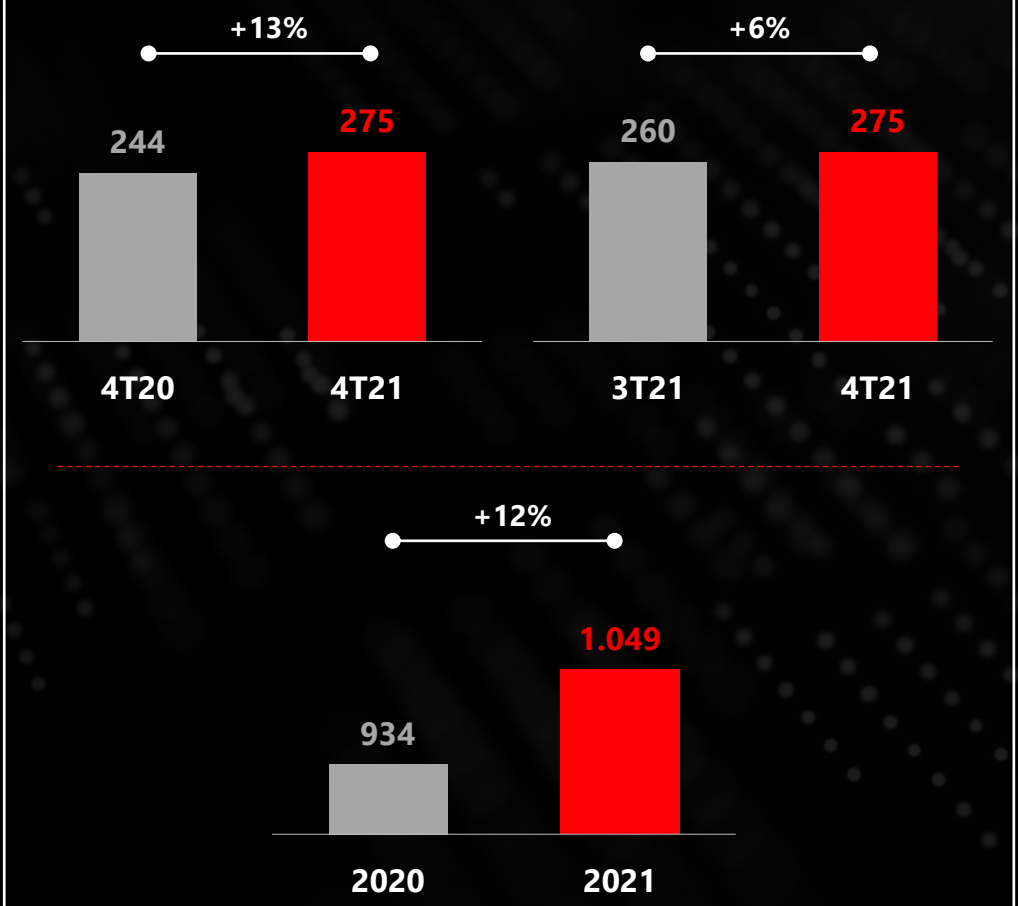
Serviços de Processamento

Receitas de operações de marketplaces e subadquirentes aumenta **62% YoY e 8% QoQ**

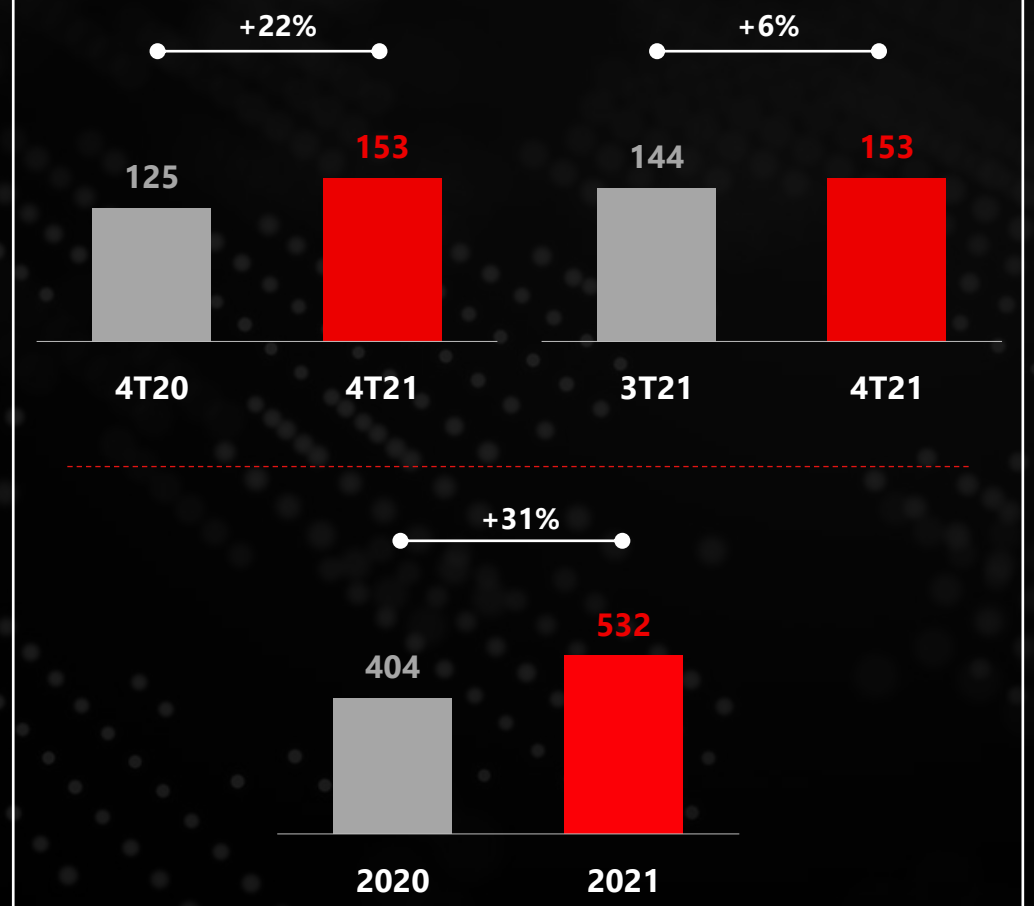
(1) Take-Rate considera como receitas o MDR, Aluguel, Verticais, Antecipação Bruta, Remuneração Contratual, Custo Bandeira, ISS, PIS e COFINS; (2) Inclui antecipação de *profit-share* (com o Santander Brasil) e via canais próprios.

Custos e Despesas

Custos com Prestação de Serviços *R$ Milhões*

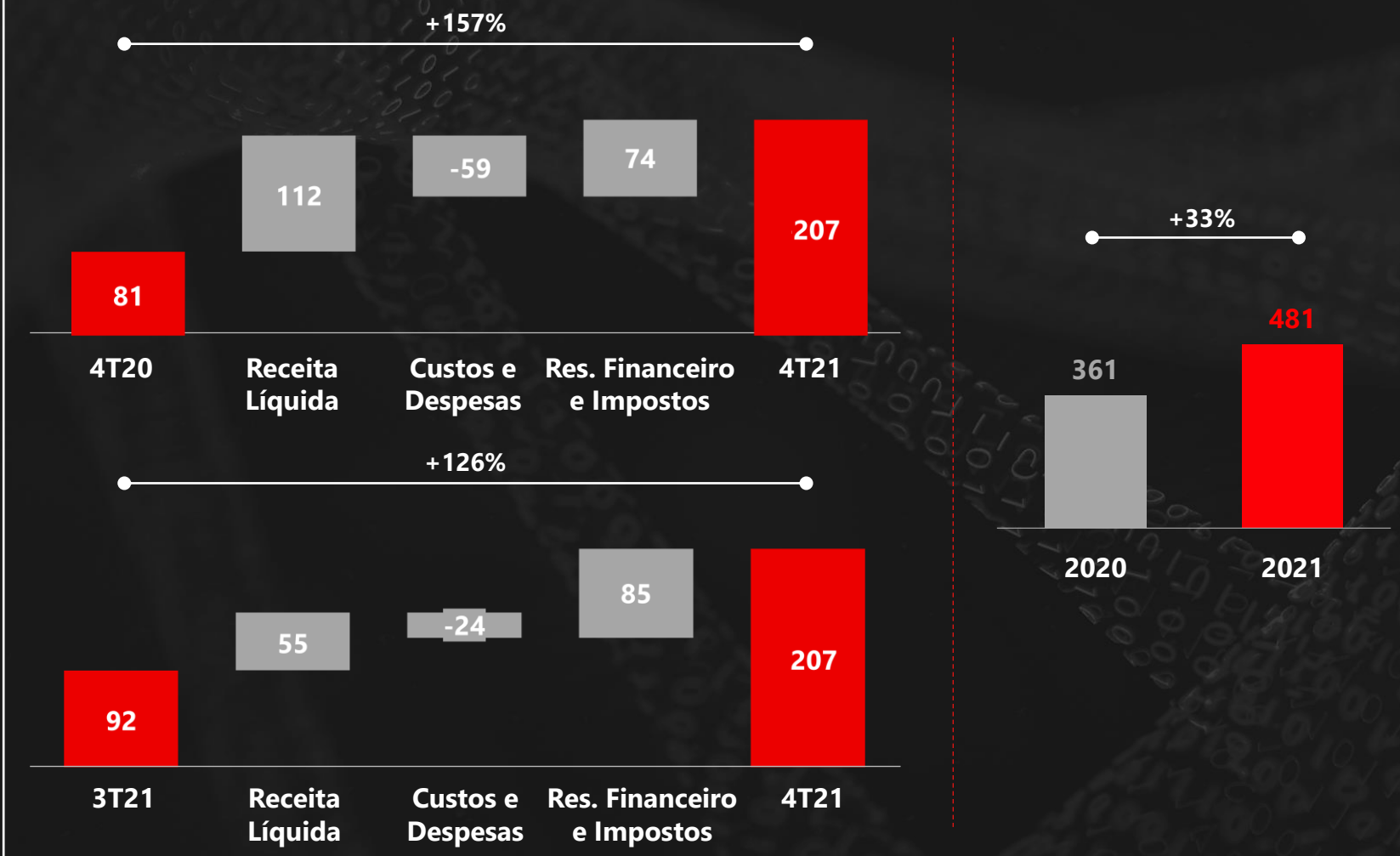


Despesas Gerais e Administrativas *R$ Milhões*



Lucro

Lucro Líquido *R$ Milhões*



(1) Lucro Líquido incorpora o valor total do JCP referente aos anos de 2016, 2019 e 2021.

Considerações Finais

1 | RECUPERAR O EQUILÍBRIO DE NEGÓCIOS ENTRE VAREJO E ATACADO

2 | MASSIFICAR NOSSAS SOLUÇÕES DE E-COMMERCE, ACELERANDO A DIGITALIZAÇÃO DOS NOSSOS CLIENTES

3 | DIVERSIFICAR AS FONTES DE RECEITA COM S.V.A.[1] E MANTER EFICIÊNCIA COMO DRIVER DO CRESCIMENTO

4 | EXPANDIR O MERCADO ENDEREÇÁVEL COM O CANAL INDEPENDENTE, AMPLIANDO OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

5 | MONETIZAÇÃO, EFICIÊNCIA E ATENDIMENTO SÃO PRIORIDADES PARA 2022

(1) Serviços de Valor Agregado.

Getnet

A PagoNxt COMPANY

ir@getnet.com.br

+55 11 5184-9033

ri.getnet.com.br

Getnet

A PagoNxt COMPANY

Earnings

PRESENTATION

4Q21 & 2021

Disclaimer

This presentation and the information contained herein does not constitute an offer for sale or solicitation of an offer to buy any securities of the issuer.

This document contains forward-looking statements, identified as hypothetical data, which may predict, indicate or imply future results, performance or achievements, and may contain words such as “believe”, “anticipate”, “expect”, “estimate”, “could”, “forecast”, “potential”, “will likely result”, or other words or expressions of similar meaning. Such statements are subject to several risks, uncertainties and assumptions. We caution that a number of important factors may cause actual results to differ substantially from the plans, objectives, expectations, estimates and intentions expressed herein. We do not undertake any obligation to update or revise any forward-looking statements, whether as a result of new information, future events or otherwise. In no event shall Getnet, or any of its affiliates, shareholders, directors, officers, employees or agents be liable to any third party (including investors) for any investment or business decision or action taken in reliance on the information and statements contained in this presentation or for any consequential, special or similar damages.

In addition to factors identified elsewhere in this presentation, the following factors, among others, may cause actual results to differ materially from the forward-looking statements or historical performance: changes in the preferences and financial condition of our consumers and competitive conditions in the markets in which we operate, changes in economic, political and business conditions in Brazil; government interventions, resulting in changes in the Brazilian economy, taxes, tariffs or regulatory environment; our ability to compete successfully; changes in our business; our ability to successfully implement marketing strategies; our identification of business opportunities; our ability to develop and introduce new products and services; changes in the cost of our products and operating costs; our level of indebtedness and other financial obligations; our ability to attract new customers; inflation in Brazil; the devaluation of the Brazilian Real against the U.S. Dollar and interest rate fluctuations; current or future changes in laws and regulations; and our ability to maintain existing business relationships and create new relationships.

Recipients of this presentation are not to construe the contents of this summary as legal, tax or investment advice and recipients should consult their own advisors in this regard. This presentation has been prepared solely for informational purposes. Neither the information contained in this presentation, nor any further information made available by the Company or any of its affiliates or employees, directors, representatives, officers, agents or advisers in connection with this presentation will form the basis of or be construed as a contract or any other legal obligation.

Index

1 STRATEGY

2 4Q21 & 2021 RESULTS

1 STRATEGY

Pedro Coutinho – CEO

Highlights of 4Q21 & 2021 Earnings

VOLUME

TPV 4Q21 **121 Bn**
14% QoQ

TPV 2021 **409 Bn**
49% YoY vs. 33% Market[1]

PREPAYMENT

VOLUME 4Q21 **32 Bn**
10% QoQ

VOLUME 2021 **114 Bn**
57% YoY

TAKE RATE

4Q21 **0.80%**
+19 Bps YoY

CREDIT MIX

64%
+5 p.p. YoY

MARKET-SHARE

+15%
Total ABECS 4Q21

+18%
Credit TPV BACEN 4Q21

+37%
Prepayment[2] 2021

+33%
E-Commerce[3] 2021

E-COMMERCE

TPV 4Q21 **27 Bi**
16% QoQ

TPV 2021 **96 Bi**
58% YoY vs. 31% Market[1]

REVENUE

4Q21 **599 MM**
10% QoQ

2021 **2.2 Bn**
19% YoY

GETFRIDAY & CHRISTMAS

Better E-Commerce Results

(1) ABECS; (2) Estatísticas monetárias e de crédito (Money and credit statistics) – BACEN; (3) Boletim da Receita Federal (Federal Revenue of Brazil), Nota Fiscal Eletrônica (may/21).

Strategic Pillars

1 MAINTAIN THE RELATIONSHIP WITH SANTANDER BRASIL

2 EXPONENTIALLY EXPAND THE INDEPENDENT CHANNEL

3 DIVERSIFY REVENUES WITH THE CREDIT STRATEGY

4 ACCELERATE E-COMMERCE GROWTH

5 INCREMENT OUR RESULTS WITH V.A.S.[1] MAINTAINING OUR EFFICIENCY DNA

6 FOSTER BETTER SERVICE QUALITY AND CUSTOMER EXPERIENCE

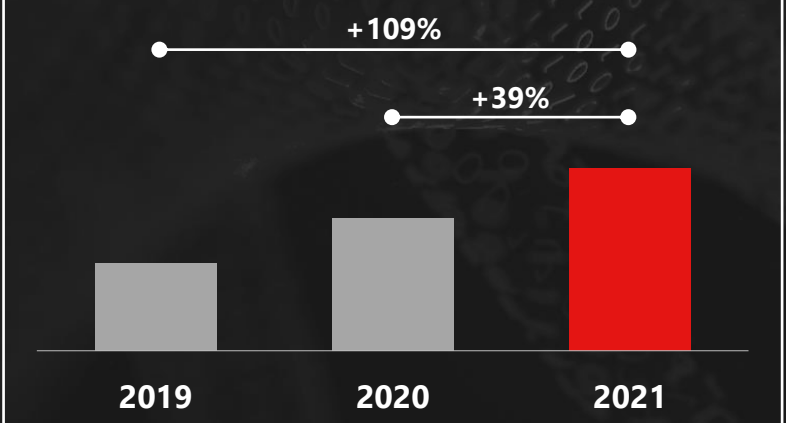
7 STRIVE FOR EFFICIENCY AND EXCELLENCE IN INFRASTRUCTURE AND TECNOLOGY

8 COMPLY WITH REGULATORY EVENTS, SEARCHING FOR BUSINESS OPPORTUNITIES

(1) Value-Added Services.

1. Increase in volumes reflects a strong Relationship with Santander Brasil

TPV GetWeek[1]



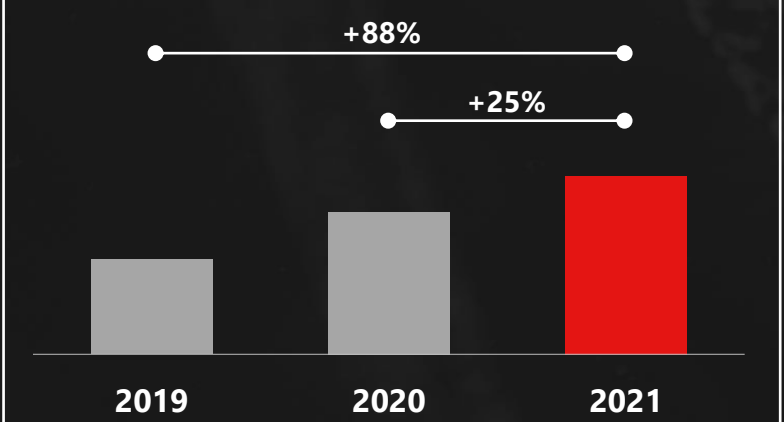
E-Commerce[2] Market-Share

40%

Mix of Channels – GetWeek

	Digital	Physical
2021	37%	63%
2020	32%	68%

TPV Christmas



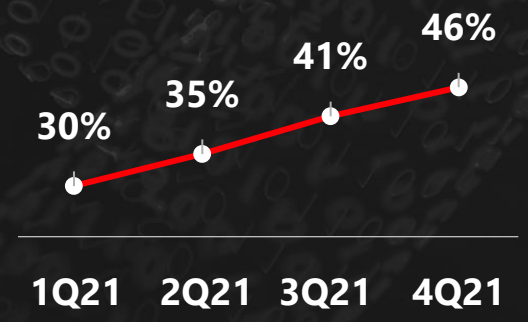
GetFriday and Christmas Operational Highlights

+40% Transaction Capacity

100% Systemic Availability

Prepayment in Retail %

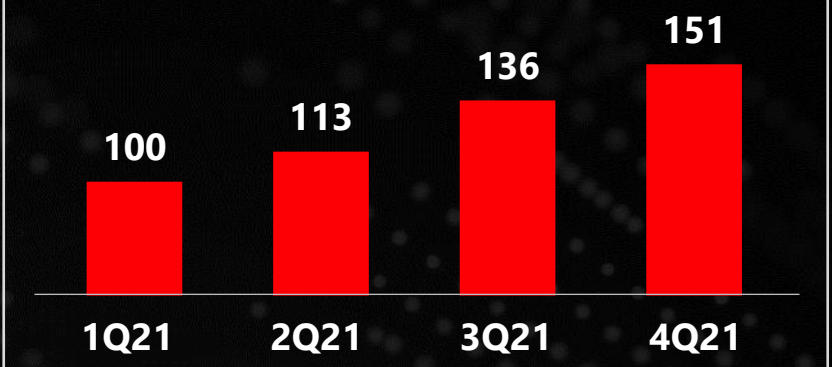
Automatic Prepayment PPI[3] in the Active Base of one SMB segment in the Santander Brasil Channel



(1) Weekly TPV Comparison during Black Friday (Mon-Sun); (2) E-Commerce TPV during Black Friday according to Neotrust; (3) Prepayment penetration in Credit TPV.

2. Investments in the Independent Channel in line with planning

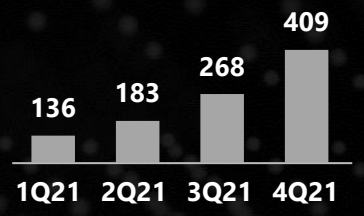
Independent Channel TPV *Base 100*



4X HIGHER INVESTMENTS DEDICATED FOR THE INDEPENDENT CHANNEL IN 2022

E-Commerce | Ext. Salesforce | Partnerships | Banks

Average of salesforce team per quarter



392

Brazilian cities served

SALES PLATFORM

Begins 04.01.2022

- ✓ Acquisition of New Clients
- ✓ Quick Onboarding
- ✓ Partnerships Management
- ✓ And a lot more

E-Commerce | Ext. Salesforce | Partnerships | Banks

Channel aimed at generating business growth in a "win-win" operation

Getnet

Partner Companies

auttar

eyemobile

btg pactual

Banco ORIGINAL

BANCO PINE

Banco SOFISA

3. Credit: we remain prepayment leaders and just finished a credit pilot test

UNIVERSAL CREDIT DISTRIBUTOR

HIGH LEVEL OF RISK MANAGEMENT

PROFIT THROUGH PARTNERSHIPS

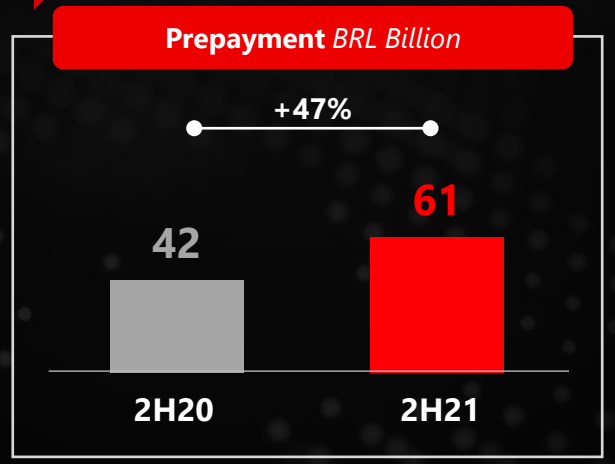
Client

Credit

Finder's Fee Compensation

PARTNER 1 | **PARTNER 2** | **PARTNER 3** | **PARTNER 4**

Partner with 100% Credit Risk



Family & Friends Pilot

- Insights to improve customer experience
- Process mapping and validation
- Proper functioning of the Receivables' Chambers
- Integration with Administrator interfaces

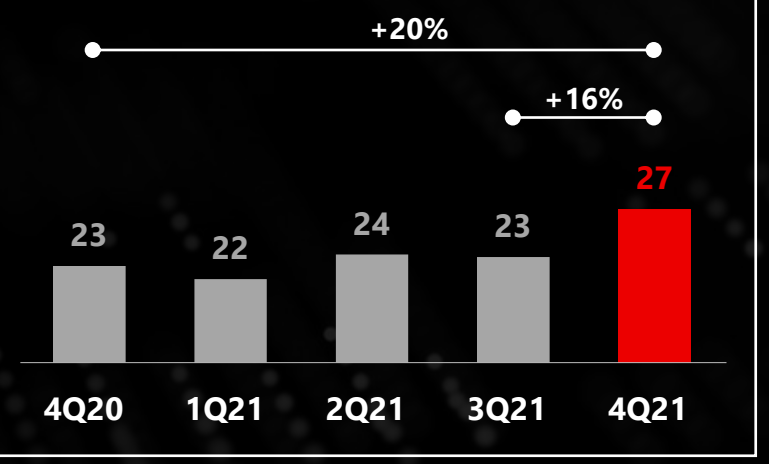
Next Steps

2Q22 – SCD[1]

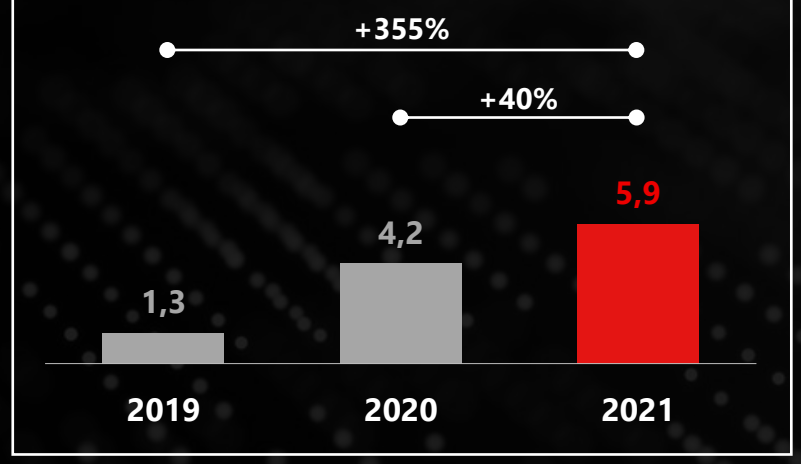
(1) Direct Credit Society.

4. One-Stop-Shop Digital Platform continues to differentiate us as the best digital company

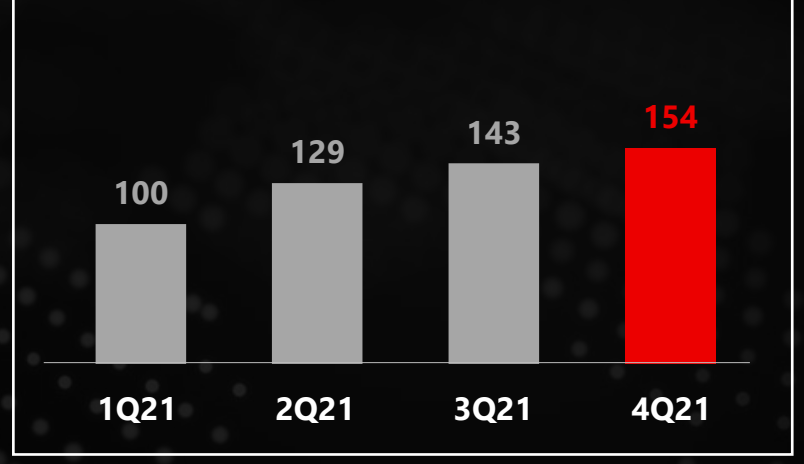
TPV *BRL Billion*



GetWeek and Christmas TPV *BRL Billion*



Digital[1] Active Base *100 Base*

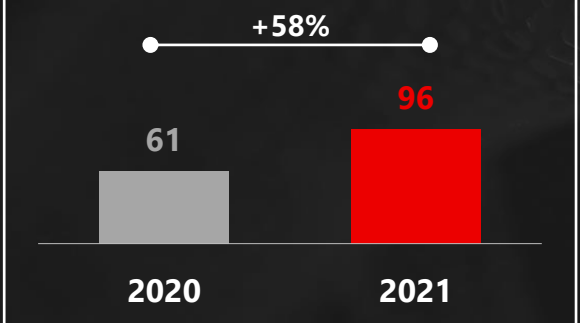


Getnet's E-Commerce Ecosystem

(1) Digital Platform clients in the 90 days criteria.

5. Scaling our Digital Platform to increase revenues with Value-Added Services

E-Commerce TPV *BRL Billion*



Revenue[1]
(78% - 2020 vs. 2021)
+1.3x
vs. TPV

Take-Rate
3x
higher vs. physical[2]

CREDIT CARD

Physical	64%
Digital	99%

Diversification of Revenues

	2020 vs. 2021
Prepayment[3]	87%
V.A.S.[4]	21%

eyemobile
Digital POS

auttar
ETF/Conciliator

minestore
Digital Store

GetPay

Antifraud

Split

(1) Net Revenue of Digital Platform includes MDR, processing services, Digital Store, Antifraud, Split/Marketplace and Gross Prepayment;
(2) Comparable segments; (3) Gross Prepayment; (4) Digital Store, Antifraud and Split/Marketplace.

6. Service Level: Logistics and services providing better customer experience

Self Service

Customer Support Speed and Efficiency with new APP functions

- Prepayment
- Additional POS
- Voucher Enablement
- Sales Cancellation
- Address Change
- Payment Slip
- Debts Negotiation
- Automatic Prepayment
- Equipment Removal
- Digital Store Enablement
- Banking Domicile Change
- GetPay Payment Link

The 12 Self-Service options in our APP guarantees us:

- ✓ *+ Efficiency*
- ✓ *- Friction in the customer journey*
- ✓ *+ Stickiness & Profitability*

Logistics

24%

of operations are carried out through the ***Corners***[1]

- ✓ 15% cost reduction vs. other supply chain models
- ✓ 45% in reduction within the service period

4Q21	2022
107	**136**

Corners[1] at Santander agencies

28%

increase in the quality of POS, reducing costs and improving service levels

Integration PagoNxt allows chargeback services to other countries

80% of **Chargebacks** are automated, bringing **speed and efficiency** to the company

(1) Service Hubs.

7. Excellence in infrastructure allows us to scale our technology park efficiently

CLOUD STRATEGY

- Competitive Advantage
- Velocity
- Financial Economy
- Elasticity
- Integration with Pagonxt
- Technology Innovation

Open Innovation Solutions with partners

INNOVATION LATAM

TECNOPUC

FGV

New Structure focused on HUB Analytics

✓ Machine Learning to monetize several parties of business

70% internal projects are achieved with Agile Methodologies

8. Comply with regulatory events, searching for business opportunities

Open Banking

Pix

Token

Schemes

Circular

3.952

Receivables Chamber

CP.89

Prepaid Cards

ESG & DEI[1] | More sustainable operation and developing towards a circular economy

ELECTRIC MOTORCYCLE: MORE SUSTAINABLE OPERATION

Expansion to dozens of cities in 2022

Saving 15K liters of fuel/month

Coil Reduction in 2021

BRL2MM financial savings

8K km of reduced paper use

36 kg of plastic saved

"GETNET RENOVA"

14k onboarded clients

Activation **50%** higher & Churn **5%** lower

Evolving in circular economy initiatives

EDUCATION AND ENTREPRENEURSHIP

92k Listeners on SUPERAR Podcast

4k Users on Avançar Portal

COMMITMENTS AND RECOGNITION

FREE & EQUAL — UNITED NATIONS FOR LGBTI EQUALITY

UN WOMEN — United Nations Entity for Gender Equality and the Empowerment of Women

Melhores Empresas para Trabalhar™ Tecnologia da Informação — Great Place To Work. BRASIL 2021

Melhores Empresas para Trabalhar™ Instituições Financeiras — Great Place To Work. BRASIL 2021

Melhores Empresas para Trabalhar 1.000 a 9.999 funcionários — Great Place To Work. BRASIL 2021

DIVERSITY

Affirmative practices that contributed to our evolution in 2021

#competenciaNãoTemGênero
WOMEN IN LEADERSHIP

30% Dec/20 → 33% Dec/21

#talentoNãoTemCor
RACIAL ETHNIC

8% Dec/20 → 17% Dec/21

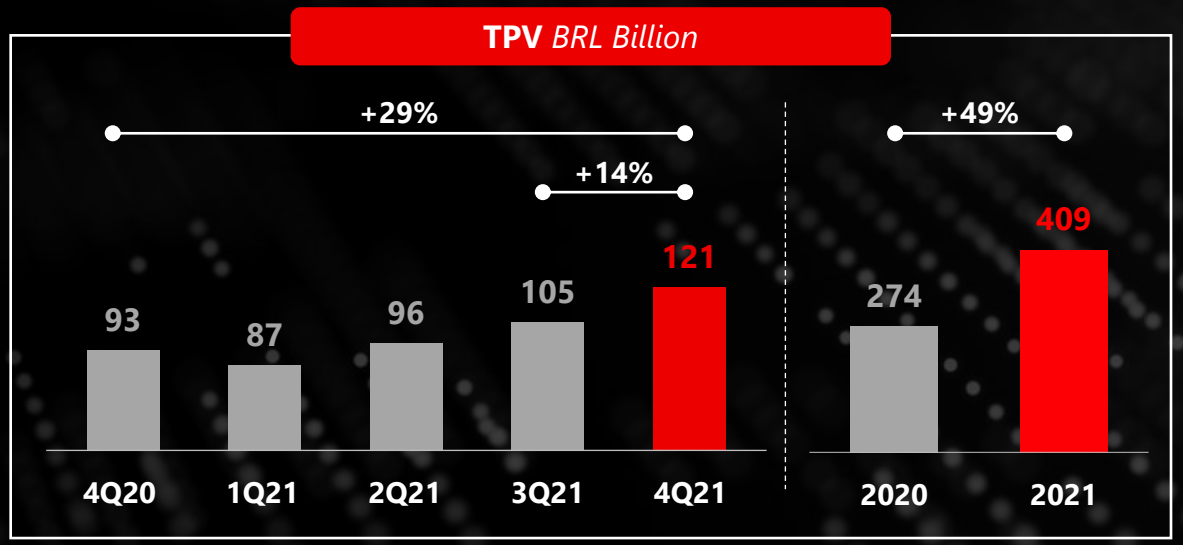
(1) Diversity, Equity & Inclusion

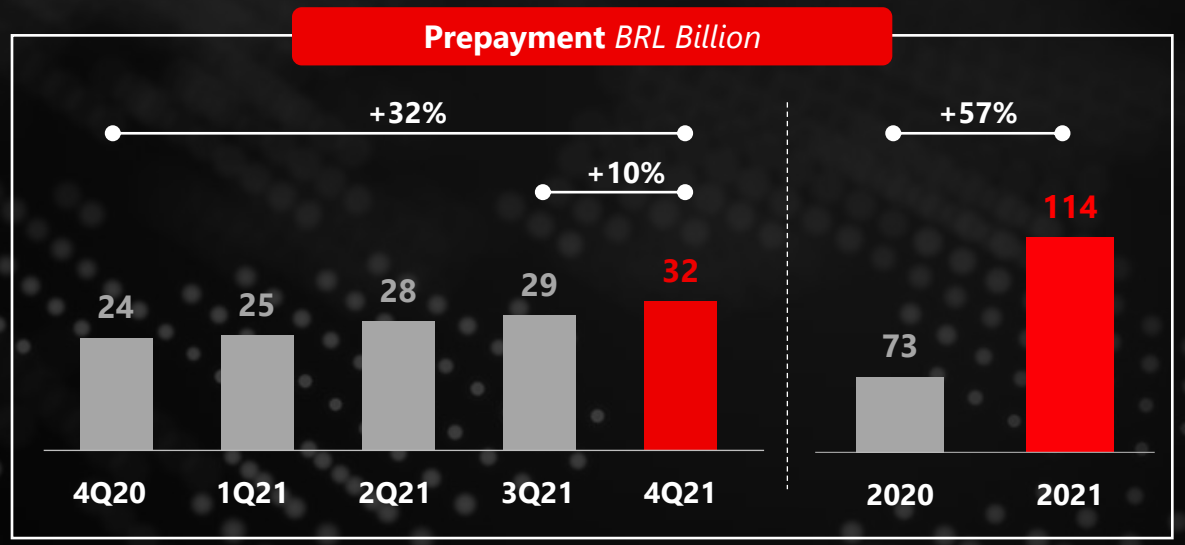
2

4Q21 & 2021 RESULTS

André Parize – CFO

Solid Growth in all Segments, from Small to Large, in Physical and Digital...





Market-Share
Total
+15%
4Q21

PPI[1]
44%
2021

Credit Mix
64%
4Q21

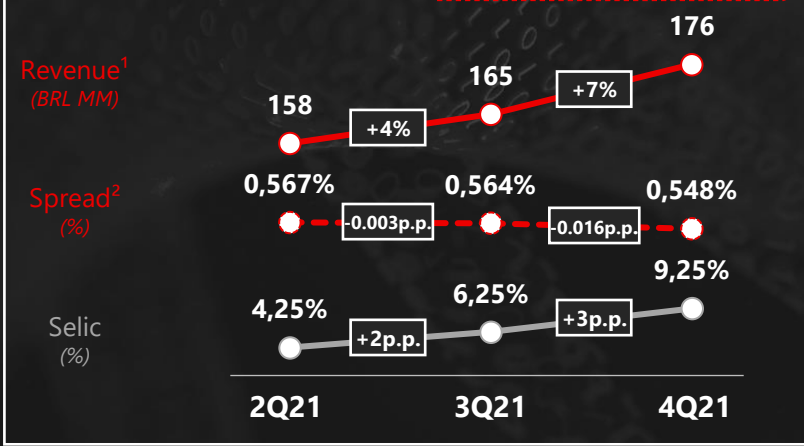
Prepayment[2]
Market-Share
37%
2021

(1) Penetration of prepayment on credit TPV; (2) Estatísticas monetárias e de crédito (Money and credit statistics) – BACEN.
Source: Getnet, ABECS, BACEN.

We have been consistently Repricing our business

Revenue and Prepayment Spread *x* Selic

Increase of interest rates offset with pricing strategies and larger volumes



Pricing Initiatives

1. Cash optimization
2. Anticipation of movements that may generate cost increases (interchange, scheme fee, CDI)
3. Reviewed contracts in which prices were adjustable (higher Selic)
4. Updated standard offerings (MDR, Rental and Prepayment)
5. Adjustment of automatic prepayment conditions to the Active Base

Higher Profitability in Wholesale[3] *(2020 vs. 2021)*

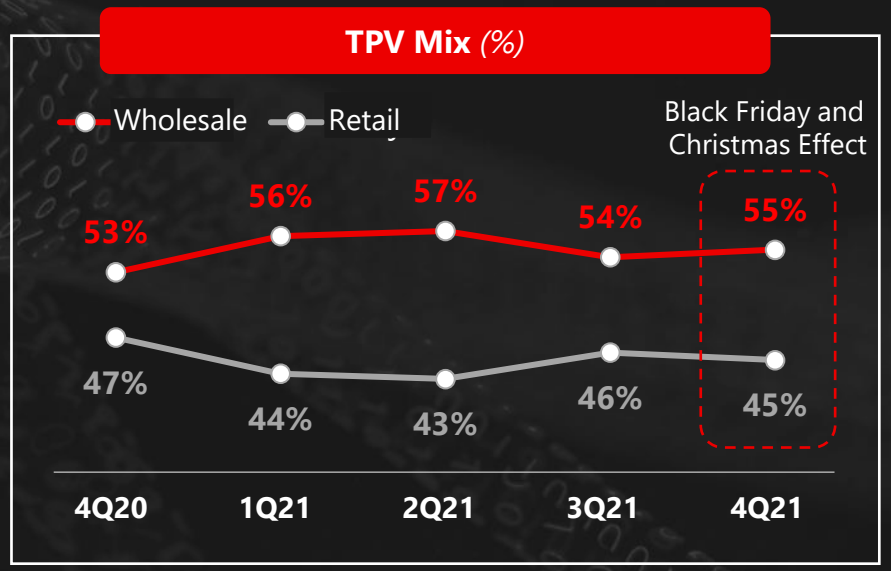
TAKE RATE
+83%

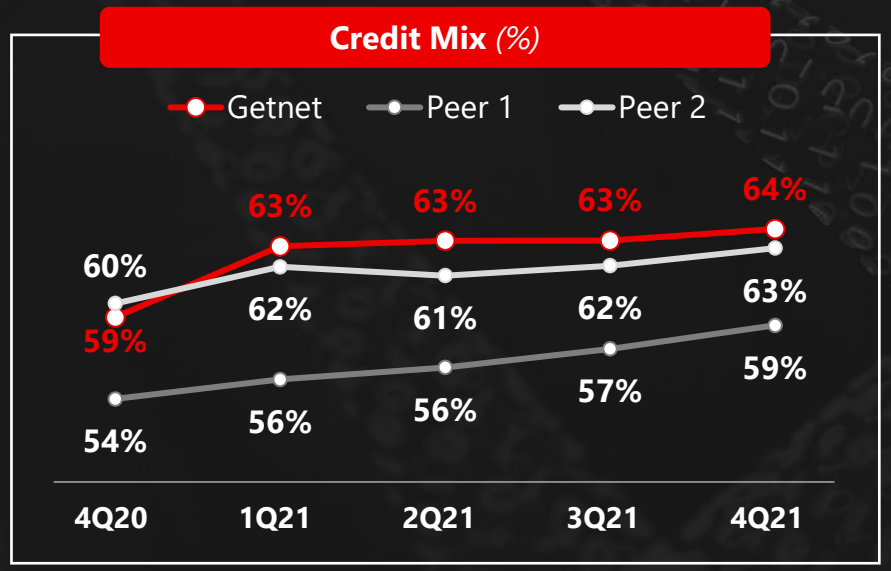
RENTAL FEE
+60%

PPI
+59%

(1) Net Revenue of prepayment from profit-share (with Santander Brasil) and from internal channels; (2) Net of funding costs;
(3) Considers Physical Wholesale segment (without E-Commerce).

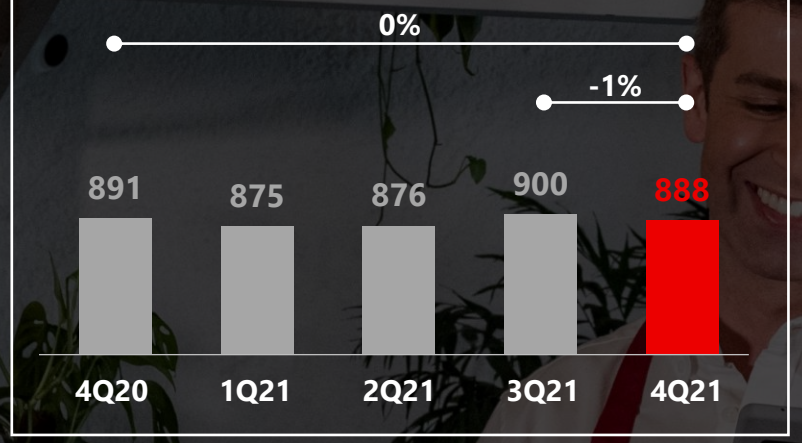
Retail recovery with credit expansion



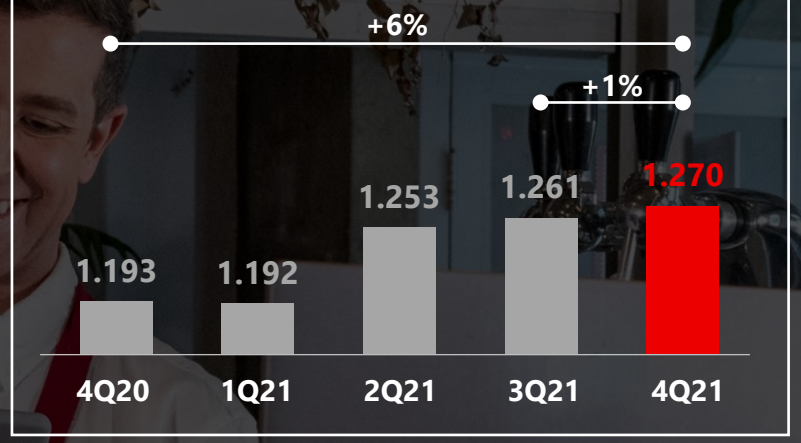


Client Base[1]

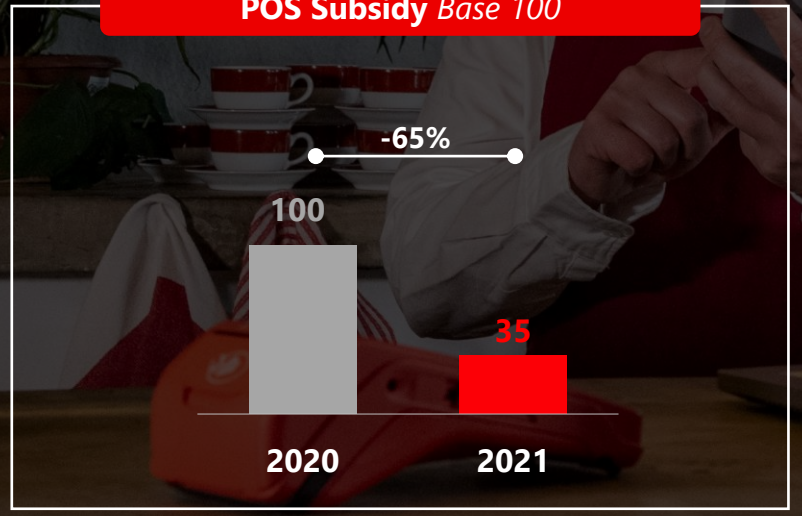
Active Base – 90 Days *('000)*



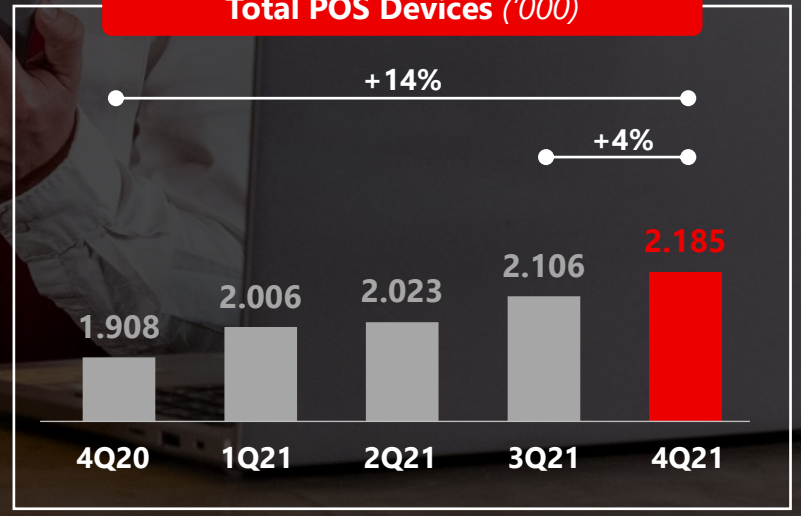
Active Base – 1 Year *('000)*



POS Subsidy *Base 100*



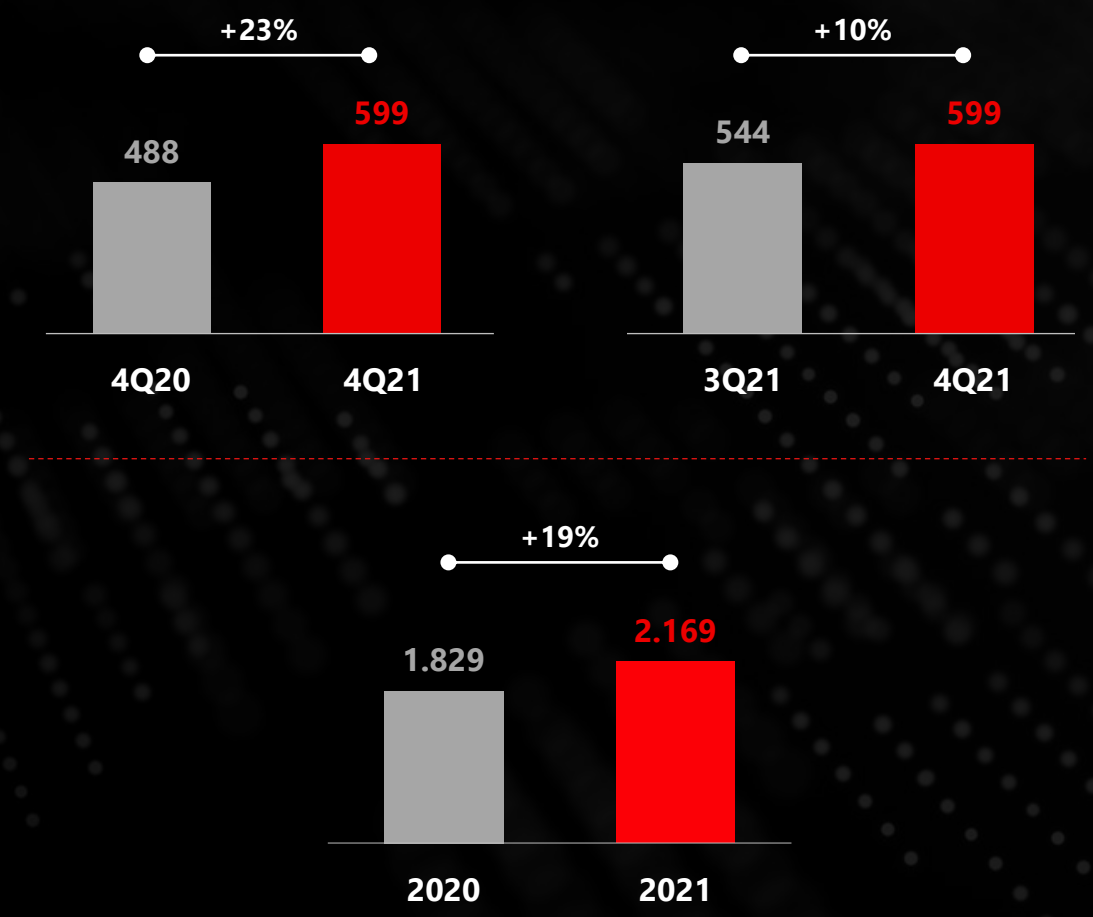
Total POS Devices *('000)*



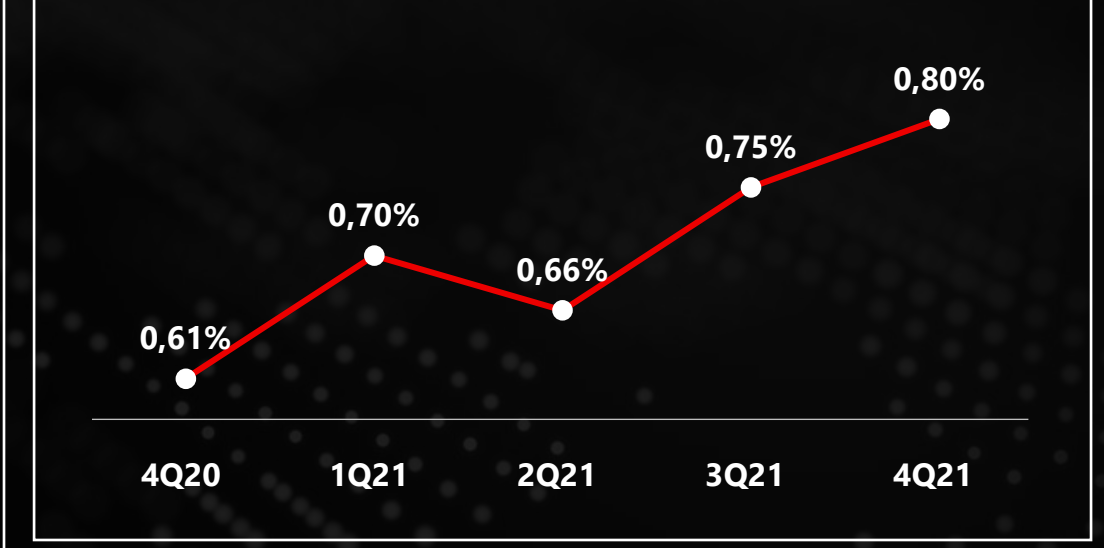
(1) Considers a single transaction within a 90-day or 365-day period.

Revenues

Net Revenue *BRL Million*



Take-Rate[1] *(%)*



+9%

increase in Prepayment[2] Revenues YoY and +7% QoQ

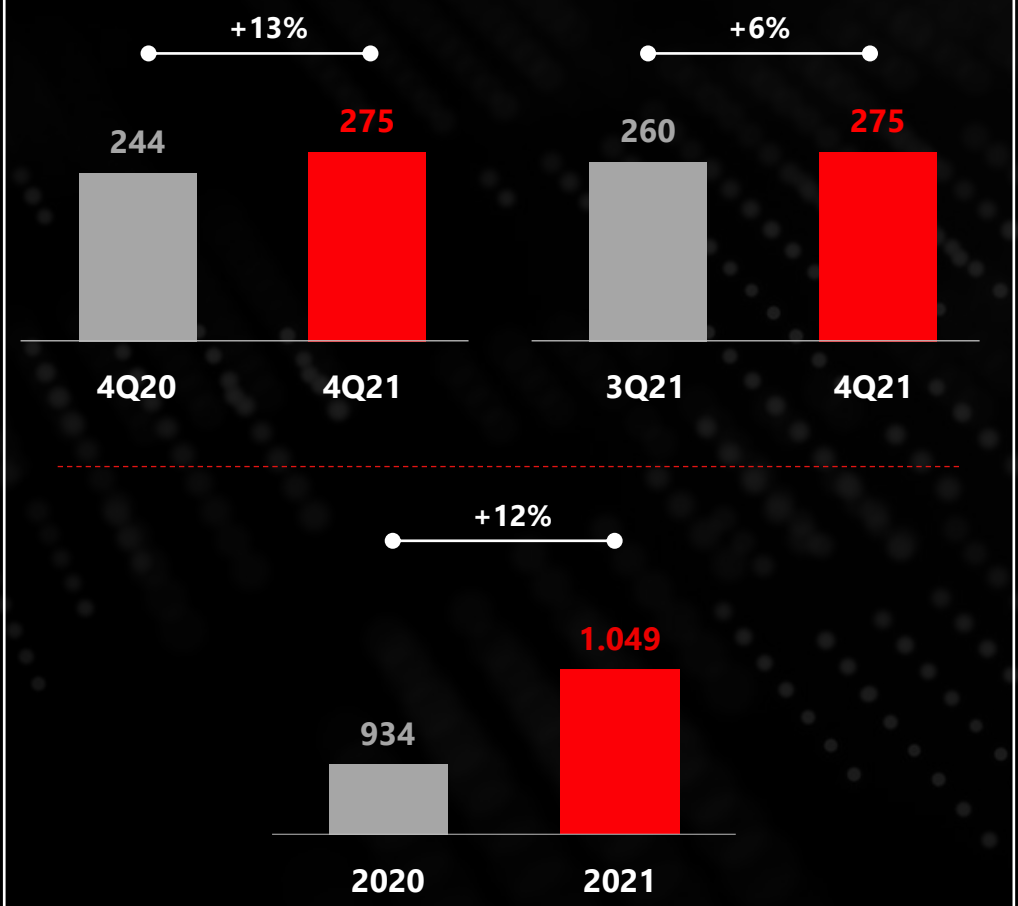
Processing Services

Revenues from our marketplace business and sub-acquirers increased **62% YoY and 8% QoQ**

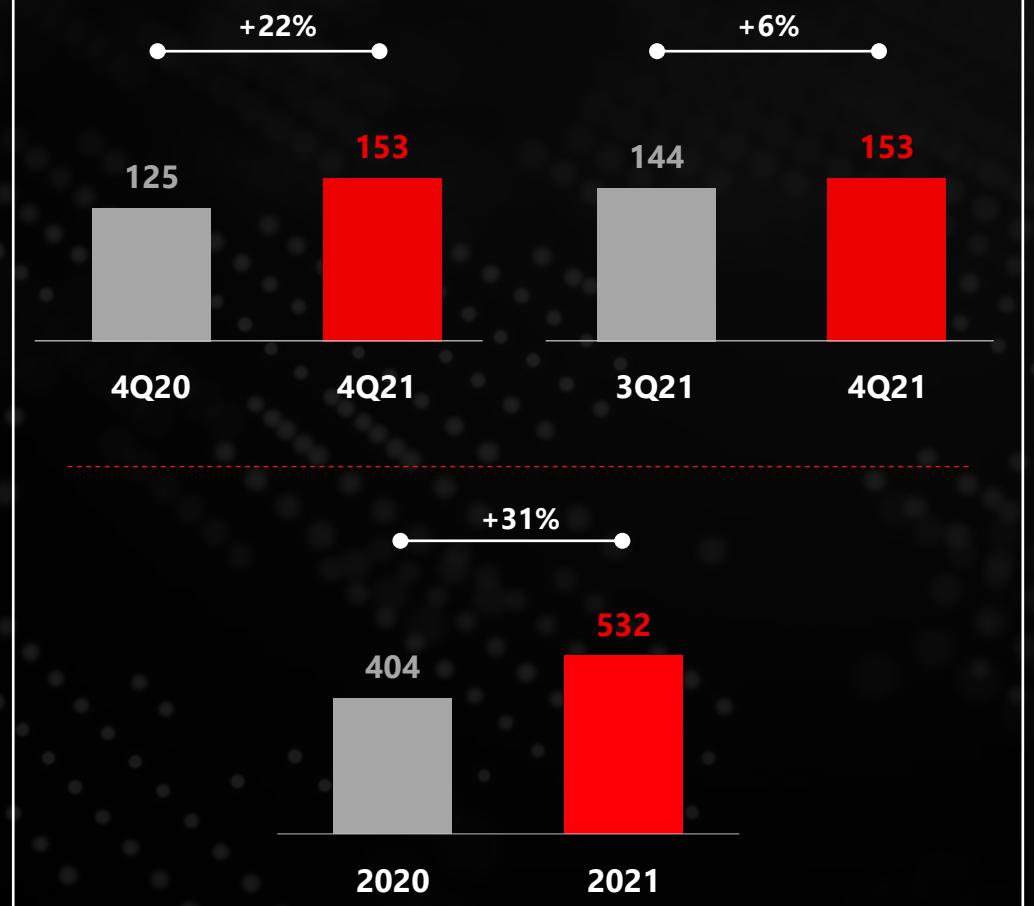
(1) Take-Rate considers revenues from MDR, Rental, Verticals, Gross Prepayment, Contractual Remuneration, Scheme Fee, ISS, PIS and COFINS Tax; (2) Includes prepayment from profit-share (with Santander Brasil) and from internal channels.

Costs and Expenses

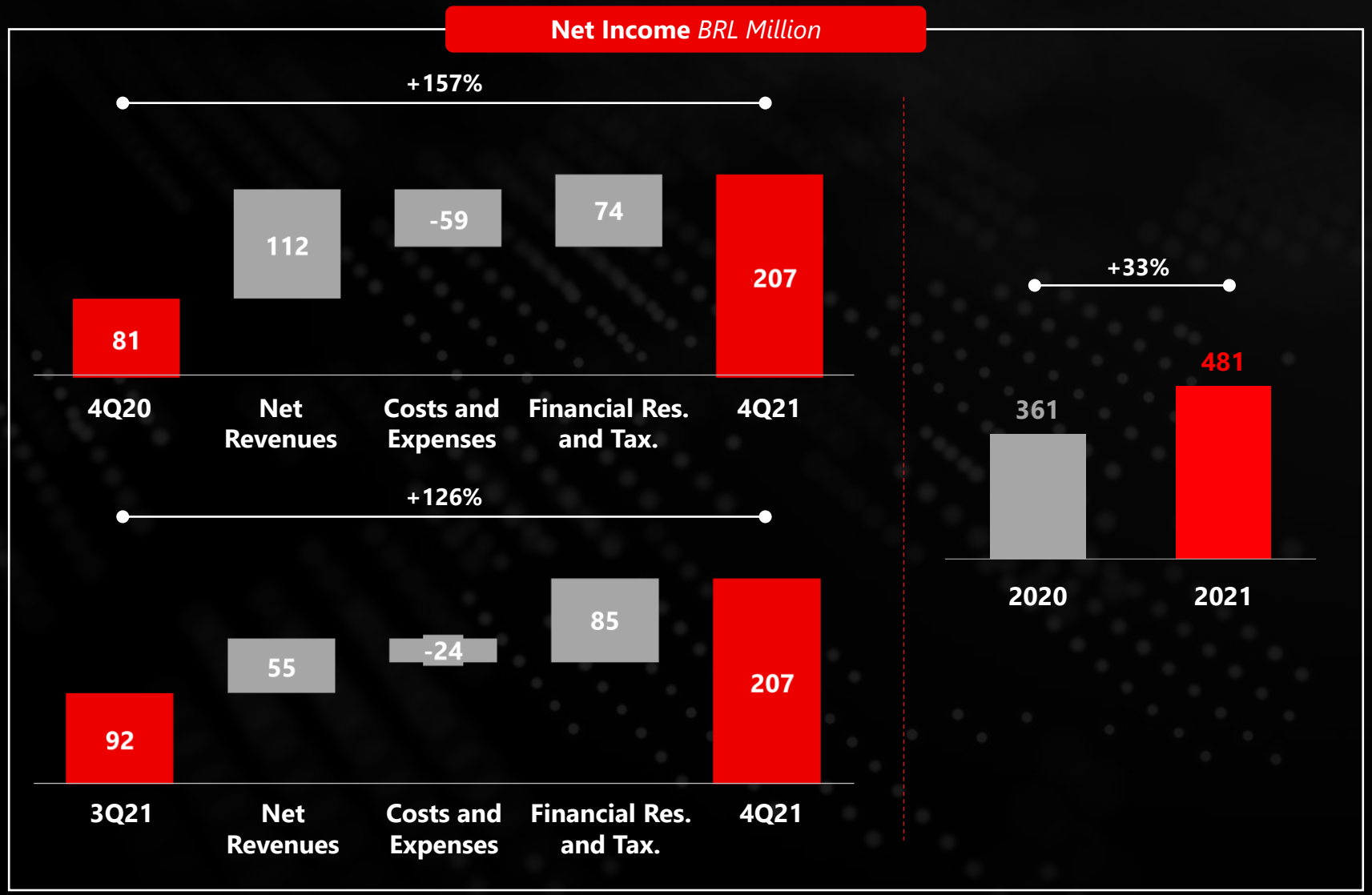
Costs of Services *BRL Million*



Selling, General and Administrative Expenses *BRL Million*



Income



(1) Net Income incorporates the total amount of Interest on Own Capital from 2016, 2019 and 2021.

Key Takeaways

1 RECOVER THE TPV BALANCE BETWEEN RETAIL AND WHOLESALE

2 EXPAND OUR E-COMMERCE SOLUTIONS, ACCELERATING THE DIGITALIZATION OF OUR CLIENTS

3 DIVERSIFY REVENUE SOURCES WITH V.A.S.[1] AND MAINTAIN EFFICIENCY AS A GROWTH DRIVER

4 EXPAND THE ADDRESSABLE MARKET WITH THE INDEPENDENT CHANNEL, EMBRACING NEW MARKET OPPORTUNITIES

5 MONETIZATION, EFFICIENCY AND CUSTOMER SERVICE ARE OUR PRIORITIES IN 2022

(1) Value-Added Services.

Getnet

A PagoNxt COMPANY

ir@getnet.com.br

+55 11 5184-9033

ri.getnet.com.br/en/