



Líder no mercado brasileiro de
soluções tecnológicas de última
geração para meios de pagamento,
Customer Experience (CX) e
fidelização e incentivo de clientes

AGOSTO
2021

CARD
B3 LISTED NM

Quem somos?

3 Negócios | 4 Histórico | 5 Números | 6 Clientes

O que fazemos?

7 Payments | 8 Loyalty & Incentives | 9 CX | 10 Inovação

Próximos passos

11 Estratégia | 12 Plataforma Híbrida | 13-14 BaaS (Blue C) | 15 M&A

Destaques financeiros

16 Resultados e lucratividade | 17 Alavancagem

■ Mercado de capitais

18 Múltiplos | 19 Desempenho e liquidez

 CSU.CardSystem

(Payments)

Operacionalização completa de todo o ciclo de atividades relacionadas ao cartão e outros meios eletrônicos de pagamento, com altíssima disponibilidade (24x7), precisão, controle, segurança, escalabilidade e grandes volumes

640M de capturas e R\$ 210 bi anuais* | 17M de cartões faturados

 CSU.MarketSystem

(Loyalty & Incentives)

Soluções para programas de fidelização, incentivo, recompensa, engajamento de clientes, por meio das plataformas para controle e resgate de pontos visando aumento das vendas, conectado a milhões de consumidores

70+ parceiros no OpteMais | 500k+ produtos e serviços (SKUs)

 CSU.Contact

(Customer Experience - CX)

Soluções completas de relacionamento multicanal para atendimento de milhões de clientes finais, cada vez menos centrado no humano e com maior uso de automação e robotização, para tratar demandas da nova economia digital

31 milhões de atendimentos anuais



(BaaS)

Solução completa de *Banking as a Service* baseados em uma plataforma tecnológica robusta e ágil, proporcionando segurança e eficiência para que qualquer tipo de empresa possa oferecer serviços financeiros para seus clientes e parceiros

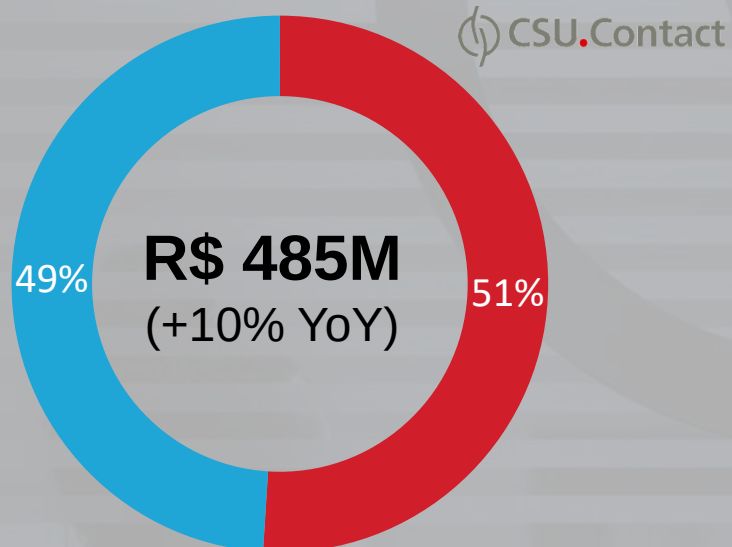
Qualquer empresa que busque entrar no páreo do embedded finance!

Contas digitais e aplicativo *White label*



RECEITA LÍQUIDA

Recorrência: 98%

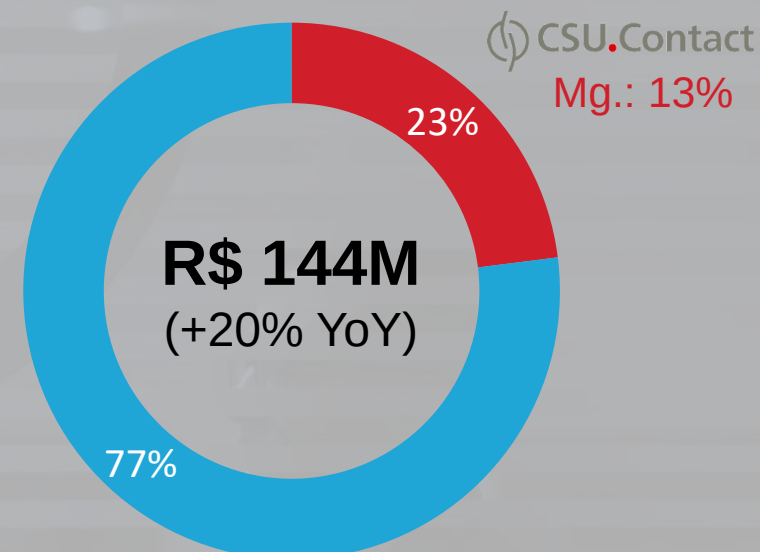


R\$ 485M
(+10% YoY)

 CSU.CardSystem
+
 CSU.MarketSystem

EBITDA

Margem EBITDA: 30%



R\$ 144M
(+20% YoY)

 CSU.CardSystem
+
 CSU.MarketSystem

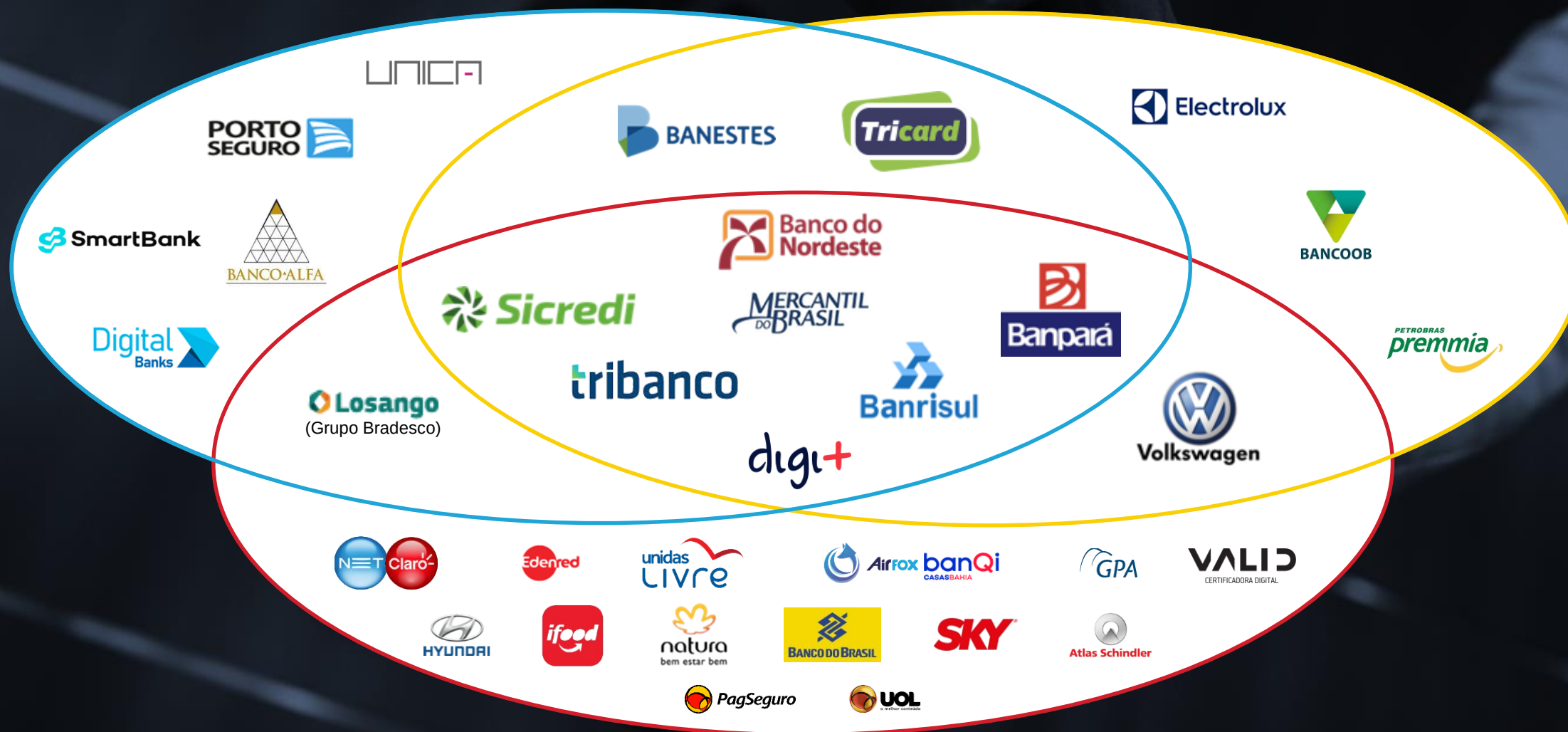
Mg.: 47%

CERCA DE 50 CLIENTES, COM ELEVADO CROSS-SELL

Relevância multissetorial: bancos, varejistas, fintechs, seguradoras e adquirentes



Payments + Loyalty & Incentives + Customer Experience



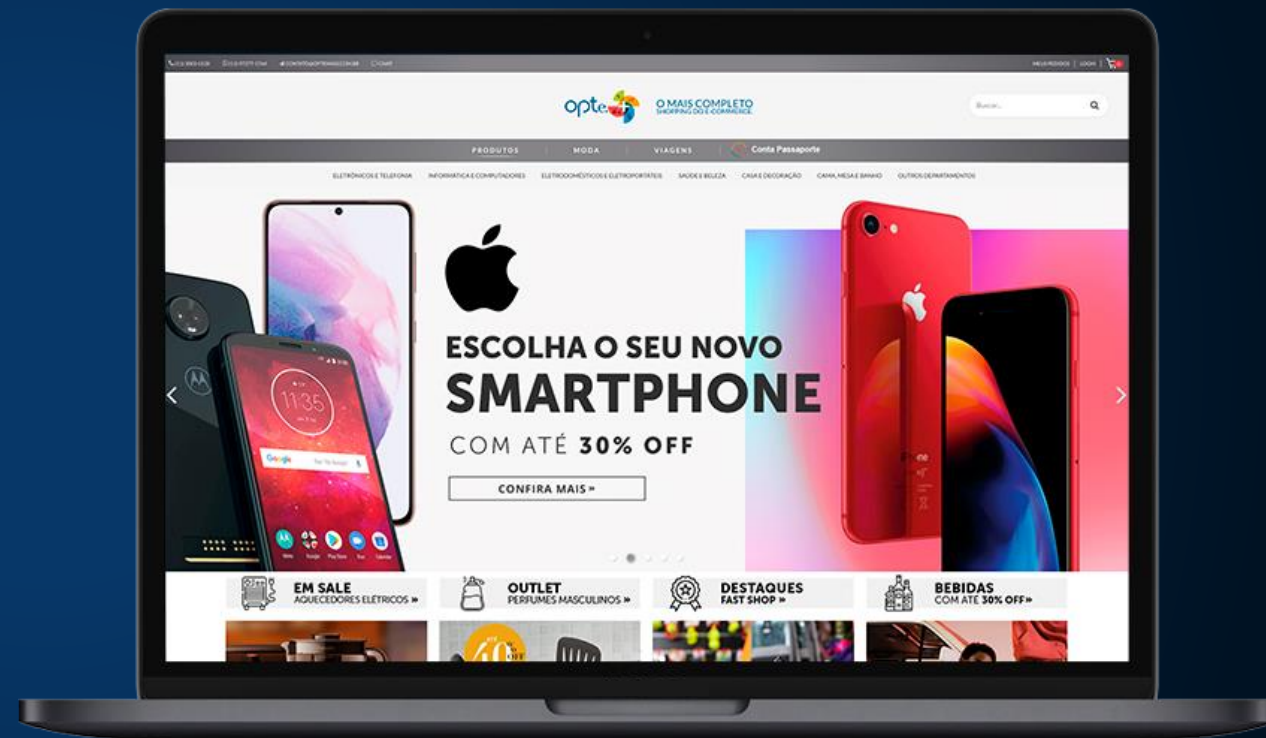
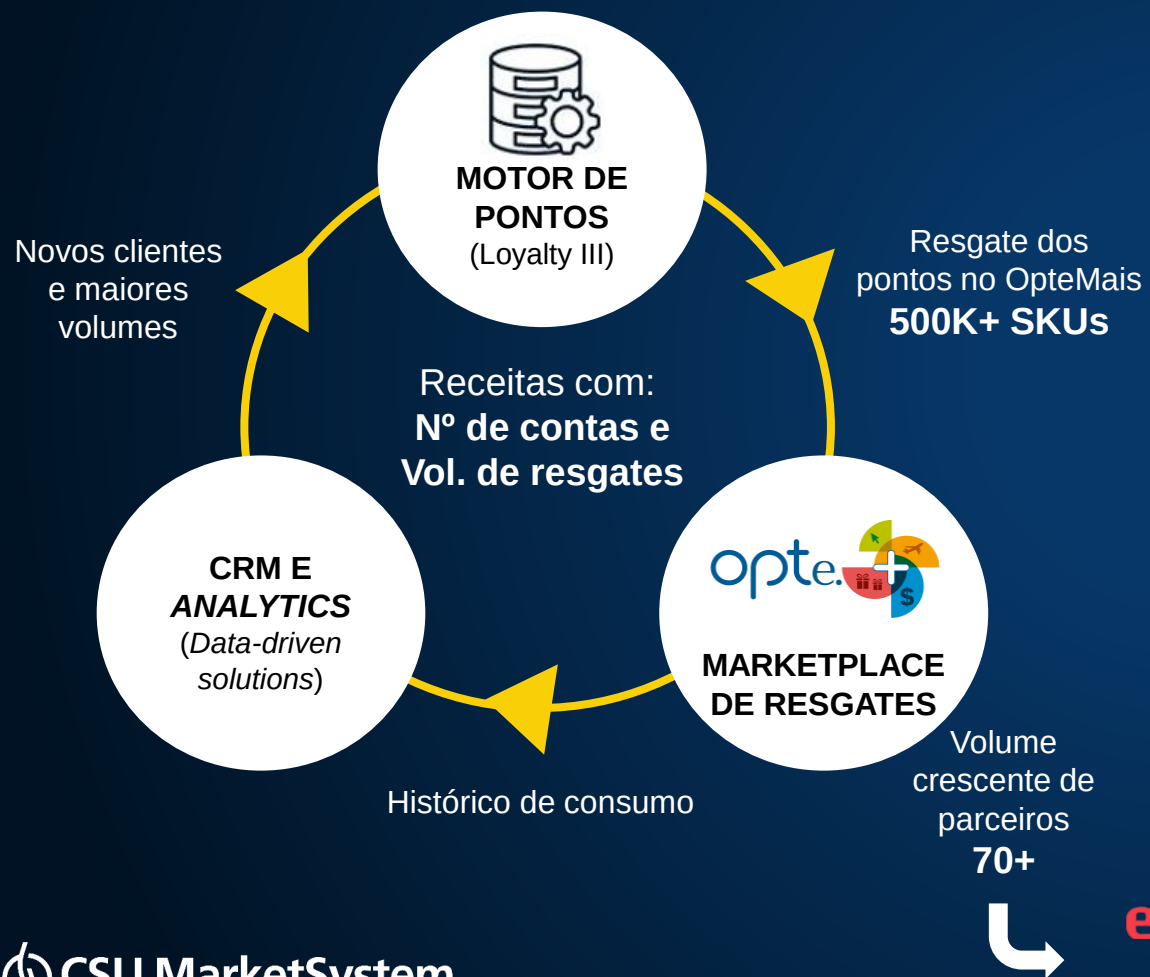
Tecnologia de altíssima complexidade,
disponibilidade (24x7), precisão e segurança

17 mi
cartões faturados

640 mi*
autorizações capturadas

R\$ 210 bi*
transacionados





Acesse: WWW.OPTEMAIS.COM.BR

SAC e
Relacionamento

Vendas e
retenção

Crédito e
Cobrança

Back
office

2,6 milhões de atendimentos/mês
Intensivo em tecnologia e automação, mesmo quando executado por humanos

Operação remota foi um sucesso e se tornou produto sem fronteiras:



Segurança
Satisfação profissional
Bem-estar social
Escalabilidade
Produtividade

INOVAÇÃO PARA CRESCER
CSU em constante evolução



2

Wearables

4

NFC e
Carteiras
Digitais

3

Cartões
Digitais e
Virtuais



5

Home Office
Automações

6

OpteMais, Digital
Rewards, Ativação
e Engajamento

7

BIN Sponsor

Blue C 8

Conta de
Pagamento

Blue C 9

PIX e
Open Banking

Blue C 10

Marketplace
de serviços
financeiros



AMPLO
PORTFÓLIO DE
PRODUTOS PARA
TRANFORMAÇÃO
DIGITAL



- 1 Alavancar receitas e expandir escalas (Payments, Loyalty e CX)**
- 2 Nova avenida de crescimento por meio da economia digital (oferta de BaaS via Blue C)**
- 3 Acelerar e consolidar novos negócios em mercados digitais (M&A)**

Nova Plataforma Híbrida de Processamento Única da América Latina em 2 ambientes

VisionPLUS®



mainframe líder mundial de mercado, fornecida pela Fiserv

nuvem pública (*Cloud*), implementada em 20+ países

- 1) Solução inovadora de hiperconectividade, com **alta robustez, segurança e integração**
- 2) **Amplia nosso mercado**, de forma a melhor atender startups, fintechs e novas instituições de pagamento
- 3) **Beneficiará o crescimento** da Unidade CardSystem nos próximos anos
- 4) Cartões de débito, crédito, pré-pagos (**Visa, Mastercard e Elo**) e *private label*
- 5) Início das operações no **2S21**

2

BANKING AS A SERVICE

Conjunto de soluções para que qualquer empresa atue como uma FinTech
Oferta de serviços financeiros 100% digitais a seus clientes e/ou parceiros

Mercado*: Potencial de R\$ 8 bi, no acumulado dos próximos 5 anos, em negócios aos fornecedores do mercado brasileiro de BaaS (superior a R\$ 2 bi no ano de 2025)

Recursos:** A CSU estima alocar, nos próximos 5 anos, mais de R\$ 150M

Resultados esperados: Busca de *Market share* relevante com lucratividade atrativa

Target markets: Empresas de qualquer porte, em diversos segmentos, que busquem entrar no páreo do *embedded finance*...

...exemplo, não exaustivo, de mercados-alvo:



Startups



Fintechs



Intermediadores
de Pagamento



E-Commerce



Indústria



Seguros



Franquias



Varejo



Shoppings



Concessionárias
(Utilities)



Software
houses

Tecnologia CSU conectada à parceiros de 1ª linha

Nossas credenciais e diferenciais competitivos

Experiência e governança

Líder no mercado brasileiro em soluções tecnológicas
Cia. aberta listada no Novo Mercado da B3 desde 2006

Modelo flexível

Serviços modulares: Outsourcing completo (“one-stop shop”) ou de processos específicos
Baseada em APIs

Tecnologia de ponta

Moderna: arquitetura baseada em microsserviços
Ágil: motor de regras parametrizável
Robusta e segura: *Core banking** de última geração 100% em nuvem pública

*Licenciamento de longo prazo junto a Technisys, que administra 100M+ de contas digitais em 16 países (bancos tradicionais, neobanks e fintechs)

Contas digitais PF e PJ

Abertura da conta 100% digital
Meios de pagamentos e cobrança (PIX, boleto, TED)
Cartão pré-pago bandeirado**
Saque ATM
App Mobile *white-label*

Full Service

Marketplace de serviços financeiros (soluções via parceiros: crédito, aquisição, seguros, investimentos)
Processos de backoffice
Programa de fidelidade/incentivos**
Gestão de CX**

**Powered by CSU

Principais objetivos:

- Maximizar crescimento (clientes e receitas)
- Alcançar novos segmentos chave
- Acelerar *time-to-market* de novas soluções e tecnologias
- Fortalecer os negócios na base (*cross-sell*)

Maduras

Fintechs e Startups

Modelo	Aquisição de controle	Minoritário ou controle
Participação	51-100%	5-100%
Receitas (R\$ MM)	25 - 150	2,5 - 10
Mg. EBITDA	> 20%	N/A
EV/Sales	2-4x LTM	4-10x NTM

Targets em potencial

Companhias mapeadas

Conversas desenvolvidas

NDAs assinados

Transações concluídas

300+

225

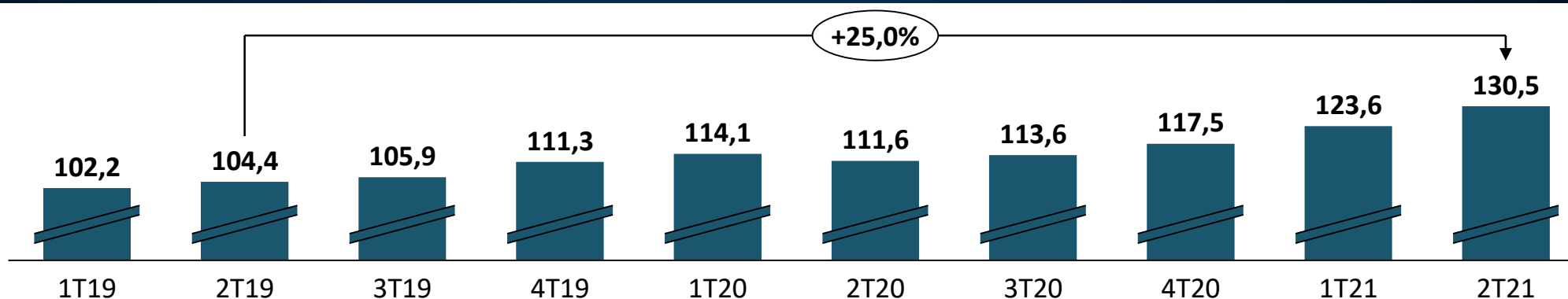
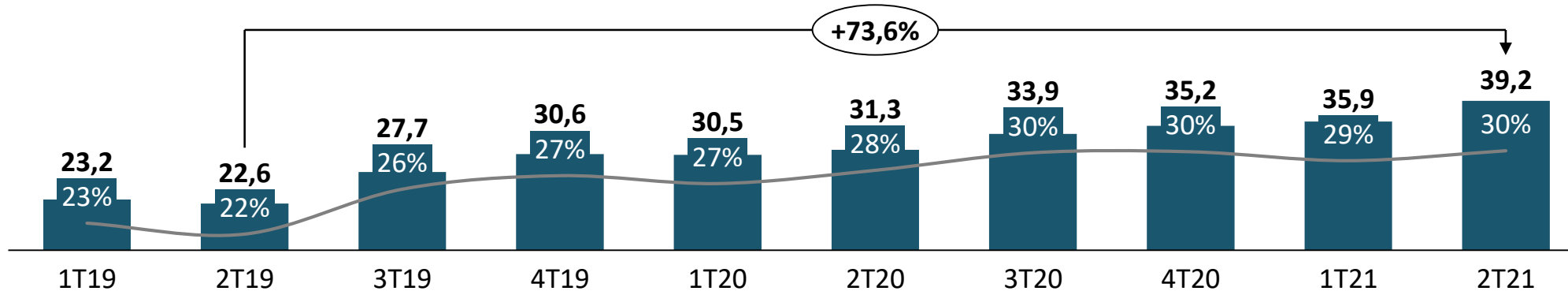
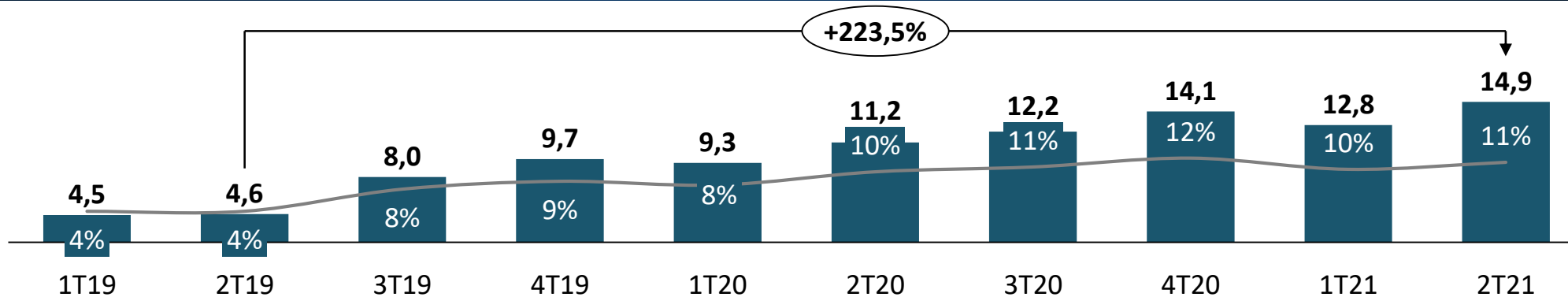
60

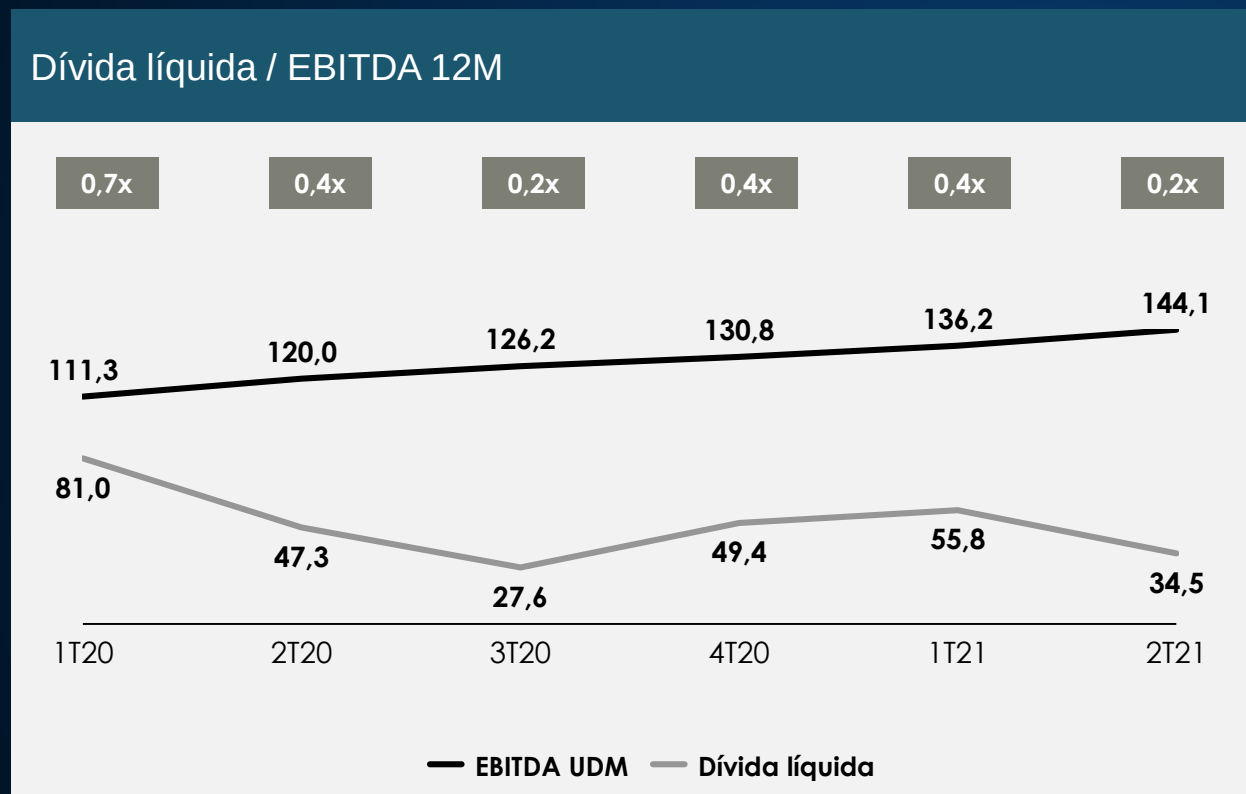
16

1



R\$ 10,0 milhões (mar/21)

Receita
líquidaEBITDA e
Mg. EBITDALucro líq. e
Mg. líquida



ELEVADO PAYOUT

(% do lucro líquido)

» 2019: **39%**

JCP R\$ 10,6 MM

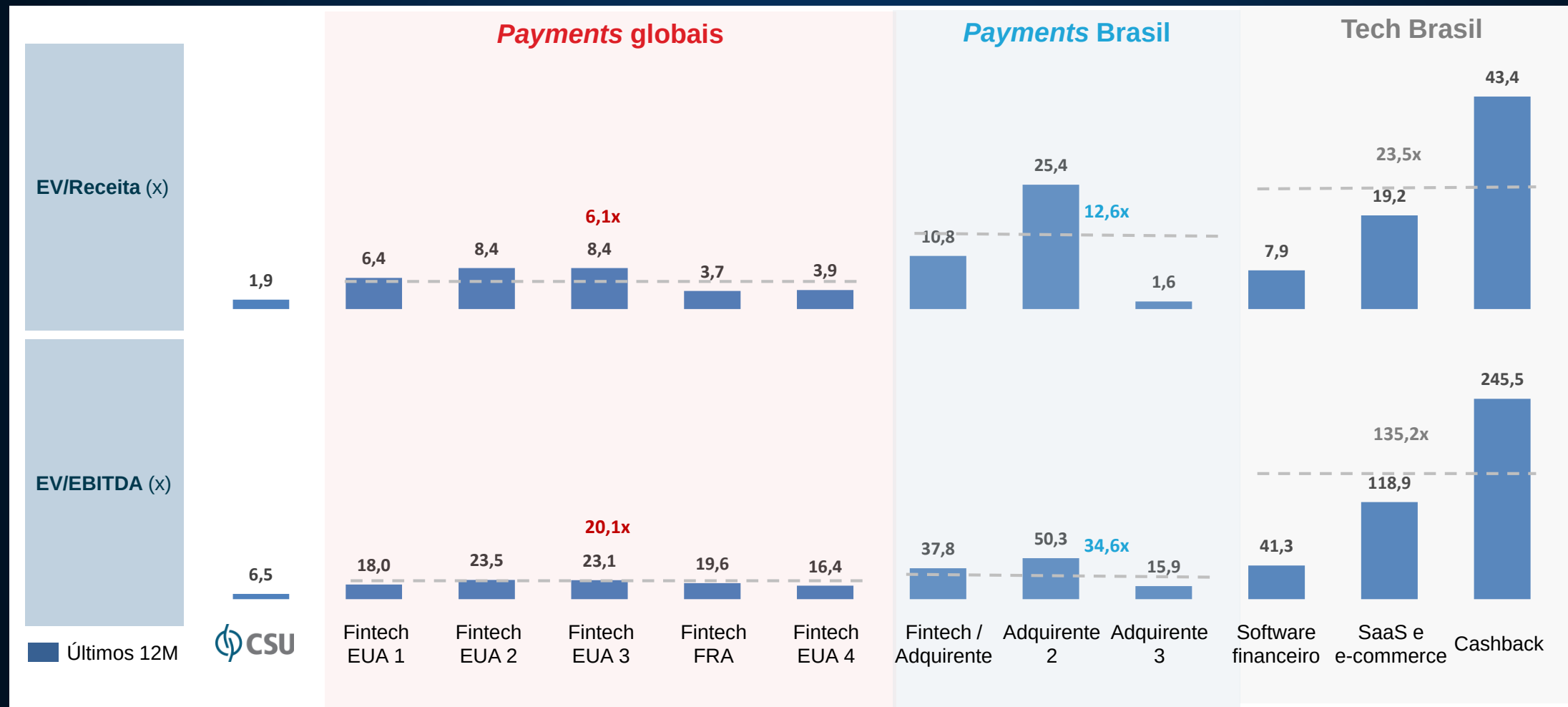
» 2020: **40%**

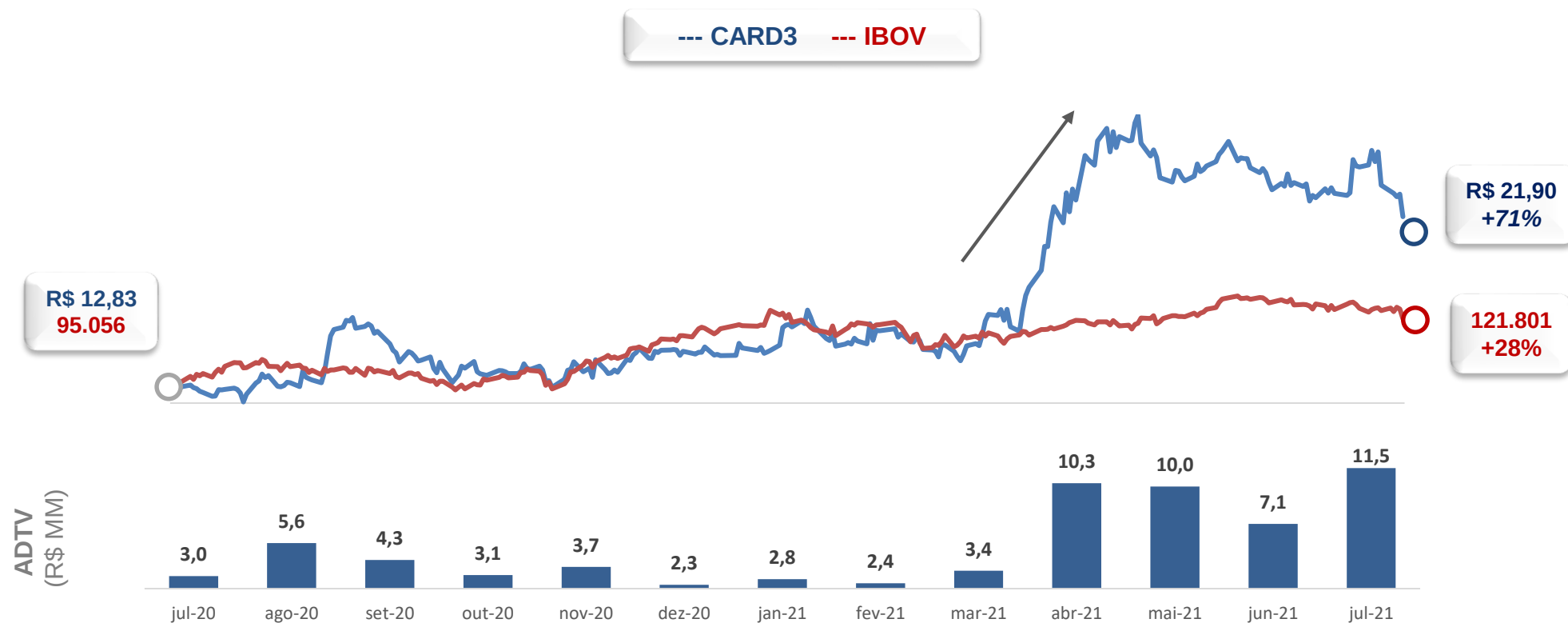
JCP R\$ 12,5 MM

Divid. R\$ 6,0 MM

» 2T21: **21%**

JCP R\$ 5,8 MM







Relações com Investidores

ri.csu.com.br
ri@csu.com.br
(11) 2106-3700



AVISO LEGAL

Esta apresentação pode incluir declarações que representem expectativas sobre eventos e resultados futuros de acordo com a regulamentação de valores mobiliários brasileira e internacional. Essas declarações são baseadas em suposições e análises feitas pela Companhia de acordo com a sua experiência, o ambiente econômico, nas condições de mercado e nos eventos futuros esperados, muitos dos quais estão fora do controle da Companhia. Fatores importantes que podem levar a diferenças significativas entre os resultados reais e as declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros incluem a estratégia de negócios da Companhia, as condições econômicas brasileira e internacional, tecnologia, estratégia financeira, desenvolvimentos dos clientes, condições do mercado financeiro, incerteza a respeito dos resultados de suas operações futuras, planos, objetivos, expectativas e intenções, entre outros. Em razão desses fatores, os resultados reais da Companhia podem diferir significativamente daqueles indicados ou implícitos nas declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros. As informações e opiniões aqui contidas não devem ser entendidas como recomendação à potenciais investidores e nenhuma decisão de investimento deve se basear na veracidade, atualidade ou completude dessas informações ou opiniões. Nenhum dos assessores da Companhia ou partes à eles relacionadas ou seus representantes terão qualquer responsabilidade por perdas que possam decorrer da utilização ou do conteúdo desta apresentação.

Este material é propriedade da CSU. É proibida qualquer reprodução parcial ou total sem a aprovação por escrito da Companhia. Todos os direitos reservados.

Corporativo



Marcos Ribeiro Leite
(Presidente)

29+ CSU



Ricardo Ribeiro Leite
(Rel. Investidores)

22+ CSU



Guilherme Rocha Vieira
(Financeiro)

17+ CSU



José Leoni
(M&A)

1+ CSU



Operação



Fabiano Drogueti
(Payments & Loyalty)

3+ CSU



Renato Búfalo
(CX)

7+ CSU



Alexandre Pinto
(BaaS)

1+ CSU



Comercial



Anacristina Lugli
(Payments)

26+ CSU



Daniel Moretto
(CX)

2+ CSU



Pedro Campos
(Loyalty)

1+ CSU



Conselho de administração



Antônio Kandir
Independente (Presid.)



Marcos Ribeiro Leite
Conselheiro (Fundador)



Rubens Barbosa Filho
Independente



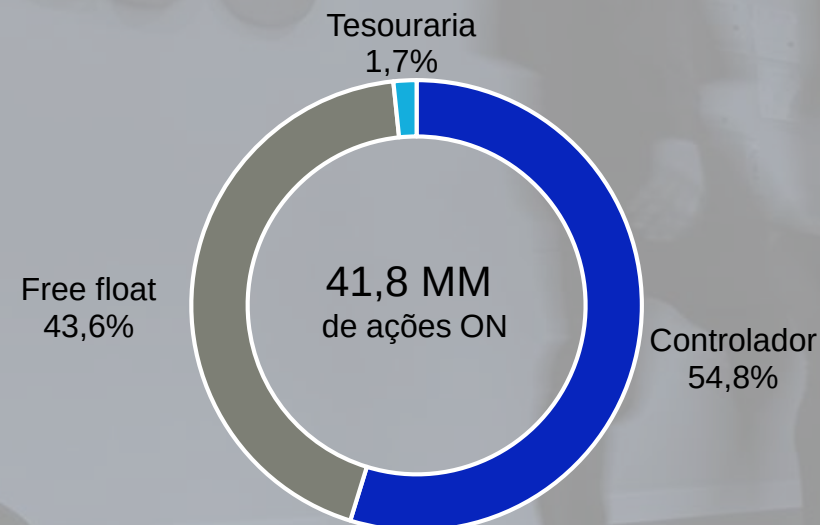
Antônio Martins Fadiga
Independente



Paulo Sérgio Caputo
Independente



Base acionária (30/04/2021)



Forte evolução da liquidez da ação (ADTV), de R\$ 1,0M em 2019 para R\$ 4,1M em 2020 e média de R\$ 9,7M a partir de abril de 2021



Formador de Mercado

IGC B3

IGC-NM B3

ITAG B3

Presença em 3 índices



*Bank Identification Number, seis primeiros dígitos do cartão, que identificam o emissor e a bandeira.

ANEXO IV: UM MUNDO EM TRANSFORMAÇÃO

Nova era da sociedade e um novo jeito de viver

NOVA ERA DA SOCIEDADE:

- Novas tecnologias transformando vidas
- Novas demandas de saúde e segurança
- Novos hábitos e estilos de vida
- Novas necessidades

**DISTRUPÇÃO
DIGITAL**

ARENA DE NEGÓCIOS :

- Players tradicionais
- Físicos e analógicos
- Presencial
- Baixa competitividade

**CONSTRUÇÃO
DIGITAL**

NOVO JEITO DE VIVER :

- Novas formas de consumo (web e mobile)
 - Novos instrumentos de pagamento e transações de crédito (digital/virtual)
 - Novas formas de trabalho (home office)
 - Novos serviços digitais
 - Transformação digital de serviços tradicionais
-
- Tech players (startups, big techs, adaptado tradicional)
 - Digital / web
 - Virtual / home office
 - Alta competição (fintechs)
 - Digital / Virtual e físico + digital

A CSU superou os desafios alcançando sucesso em 4 pilares

Institucional

Segurança e bem estar de *stakeholders*

- _ Home office de grande parte dos times administrativo e operacional
- _ Protocolo rígido de segurança
- _ Rotinas testes
- _ Baixo índice de casos positivos

Manutenção da estabilidade das operações

- _ Atividades consideradas como essenciais
- _ Impacto mínimo de continuidade operacional dos negócios dos clientes

Negócios

Aceleração de produtos digitais

- _ Criação e ampliação de vendas de produtos digitais (*wearables*, *contactless*, carteiras digitais, cartões digitais e virtuais)
- _ Home office como produto
- _ Ampliação de rede OpteMais e campanhas de ativação

Gestão financeira focada na preservação do caixa

- _ Choque de gestão financeira resultando em ampliação de rentabilidade e liquidez
- _ Renegociação de prazos de financiamento
- _ Expansão da lucratividade