

APRESENTAÇÃO
INSTITUCIONAL
2T22



A COMPANHIA FAZ DECLARAÇÕES SOBRE EVENTOS FUTUROS QUE ESTÃO SUJEITAS A RISCOS E INCERTEZAS

Tais declarações têm como base crenças e suposições de nossa Administração tomadas dentro do nosso melhor conhecimento e informações a que a Companhia atualmente tem acesso. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, assim como aquelas dos membros do Conselho de Administração e Diretores da Companhia.

As ressalvas com relação a declarações e informações acerca do futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que incluem as palavras "acredita", "poderá", "irá", "continua", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima" ou expressões semelhantes.

As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições porque se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não. Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valores estão além da capacidade de controle ou previsão da CIELO.

As demonstrações financeiras consolidadas da Companhia são apresentadas em milhares de Reais (R\$ mil), de acordo com o Plano Contábil das Instituições do Sistema Financeiro Nacional (COSIF) e práticas contábeis adotadas no Brasil.

As taxas de variação e somatórias constantes das tabelas e gráficos são apuradas antes do procedimento de arredondamento dos números.

ÍNDICE

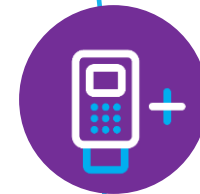
Indústria de Adquirência



Cielo em Resumo



Nossos Negócios



Destaques Financeiros



ESG



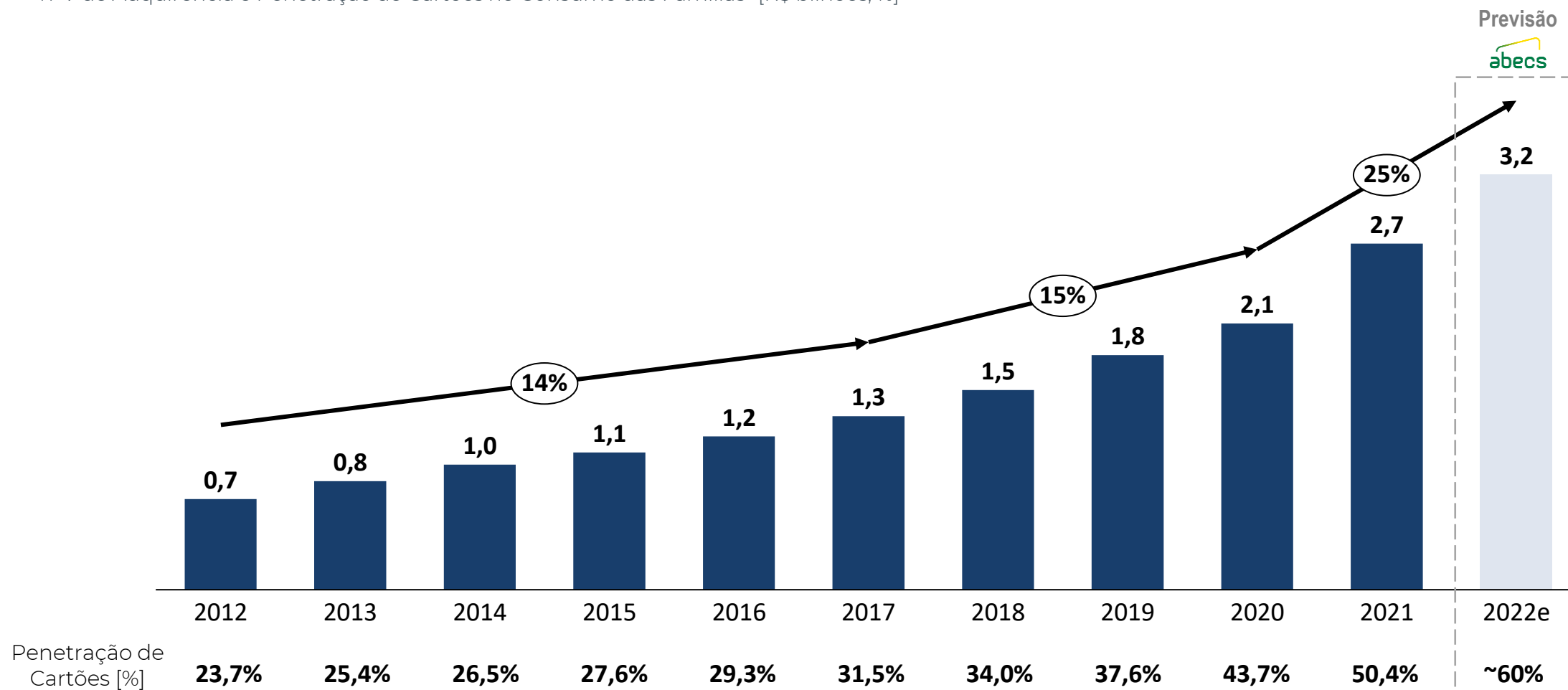
INDÚSTRIA DE ADQUIRÊNCIA



cielo

MERCADO ADQUIRÊNCIA APRESENTA FORTE CRESCIMENTO COM RECENTE AMPLIAÇÃO; **PENETRAÇÃO DOS CARTÕES DEVE ATINGIR 60% NO CONSUMO DAS FAMÍLIAS ATÉ 2022¹**

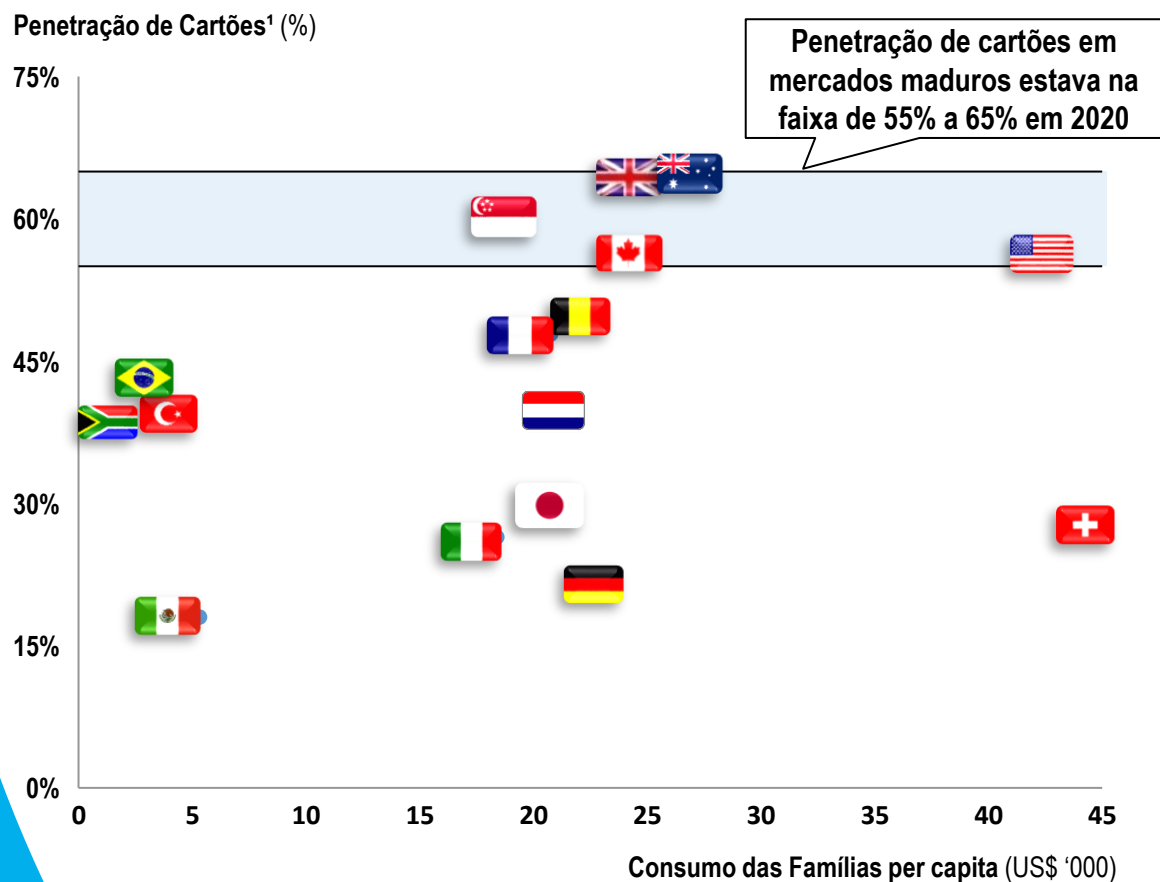
TPV de Adquirência e Penetração de Cartões no Consumo das Famílias² [R\$ bilhões, %]



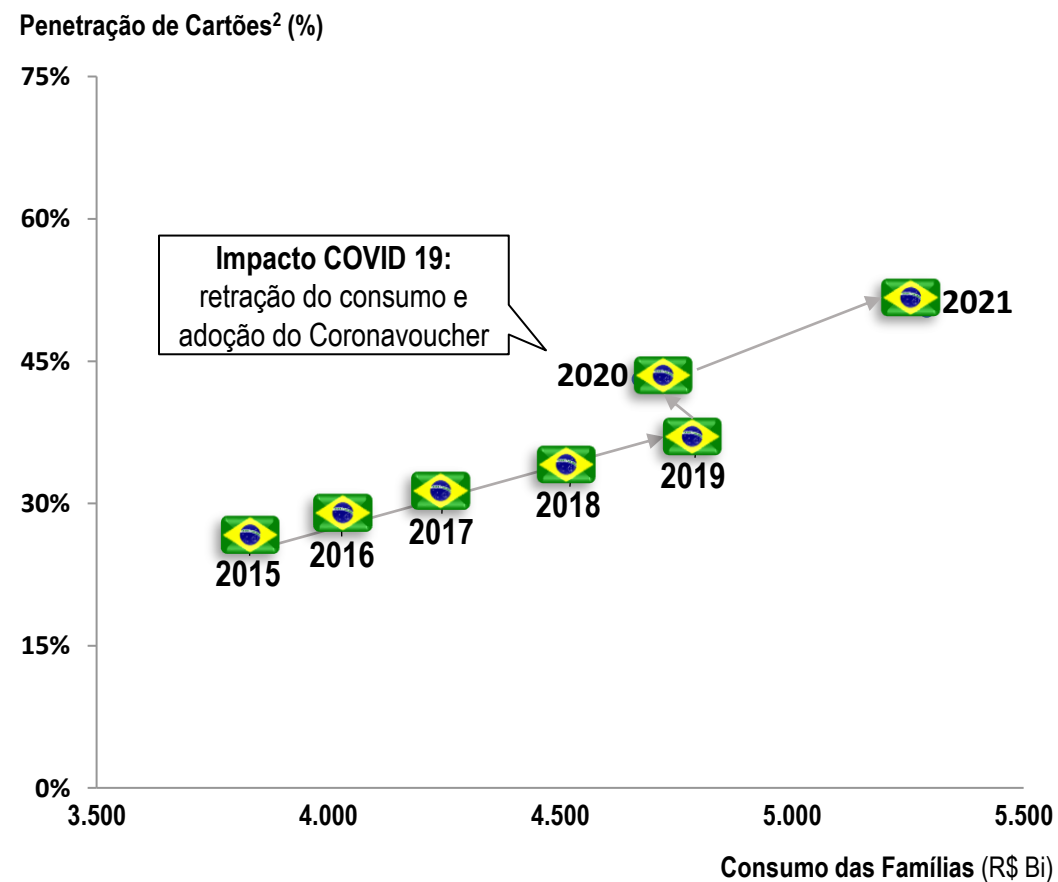
1. Previsão da Associação Brasileira de Cartões (ABECS); 2. Em 2021, a Cardmonitor alterou a metodologia de cálculo do mercado total de aquisição, retrocedendo para 2020. A partir de 2020, a Cardmonitor passa a considerar o volume total da ABECS, somando volume transacionado pelo Banricompras e gastos de estrangeiros no Brasil, excluindo gastos brasileiros fora do país; Fonte: Ipeadata, CardMonitor

AINDA HÁ ESPAÇO PARA O BRASIL AMPLIAR A PENETRAÇÃO DE CARTÕES ENQUANTO AUMENTA O CONSUMO DAS FAMÍLIAS

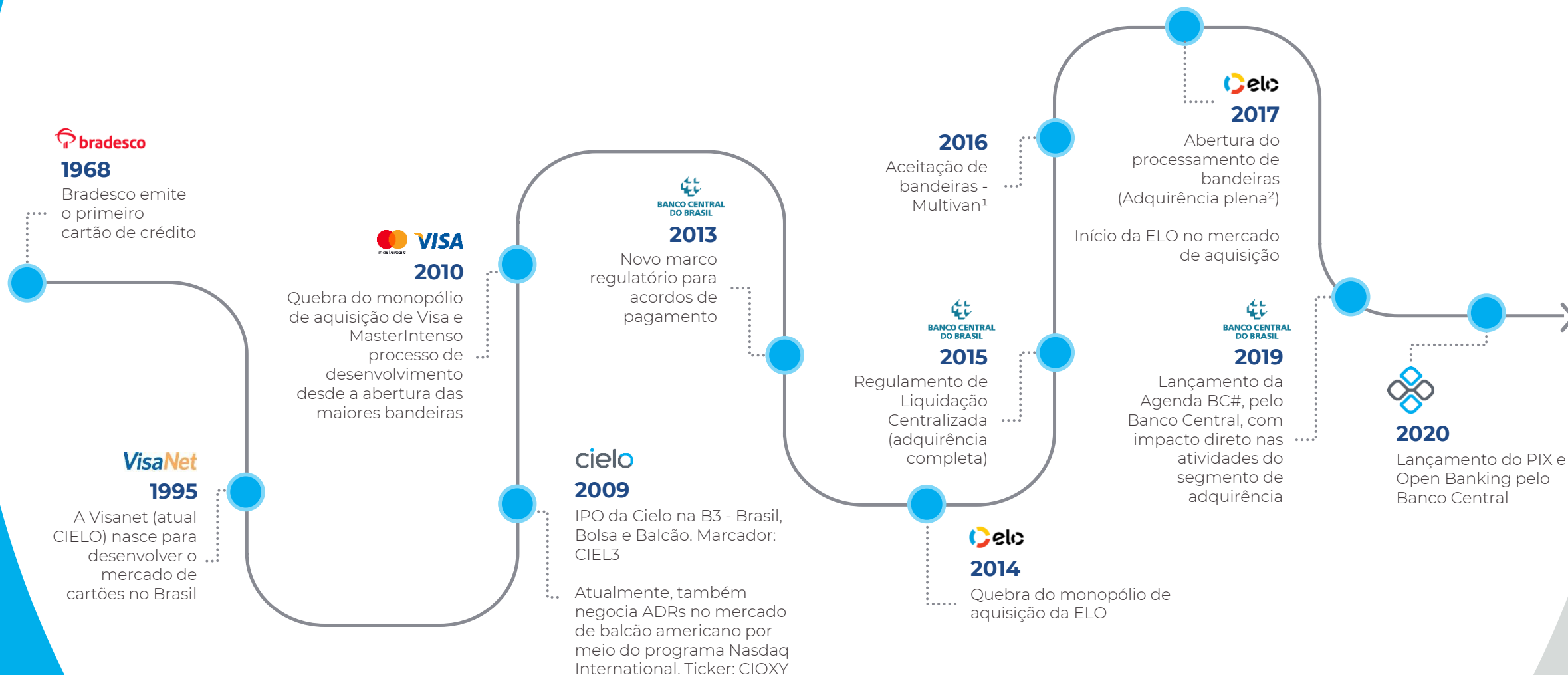
Mundo (2020)



Brasil (2015-2021)



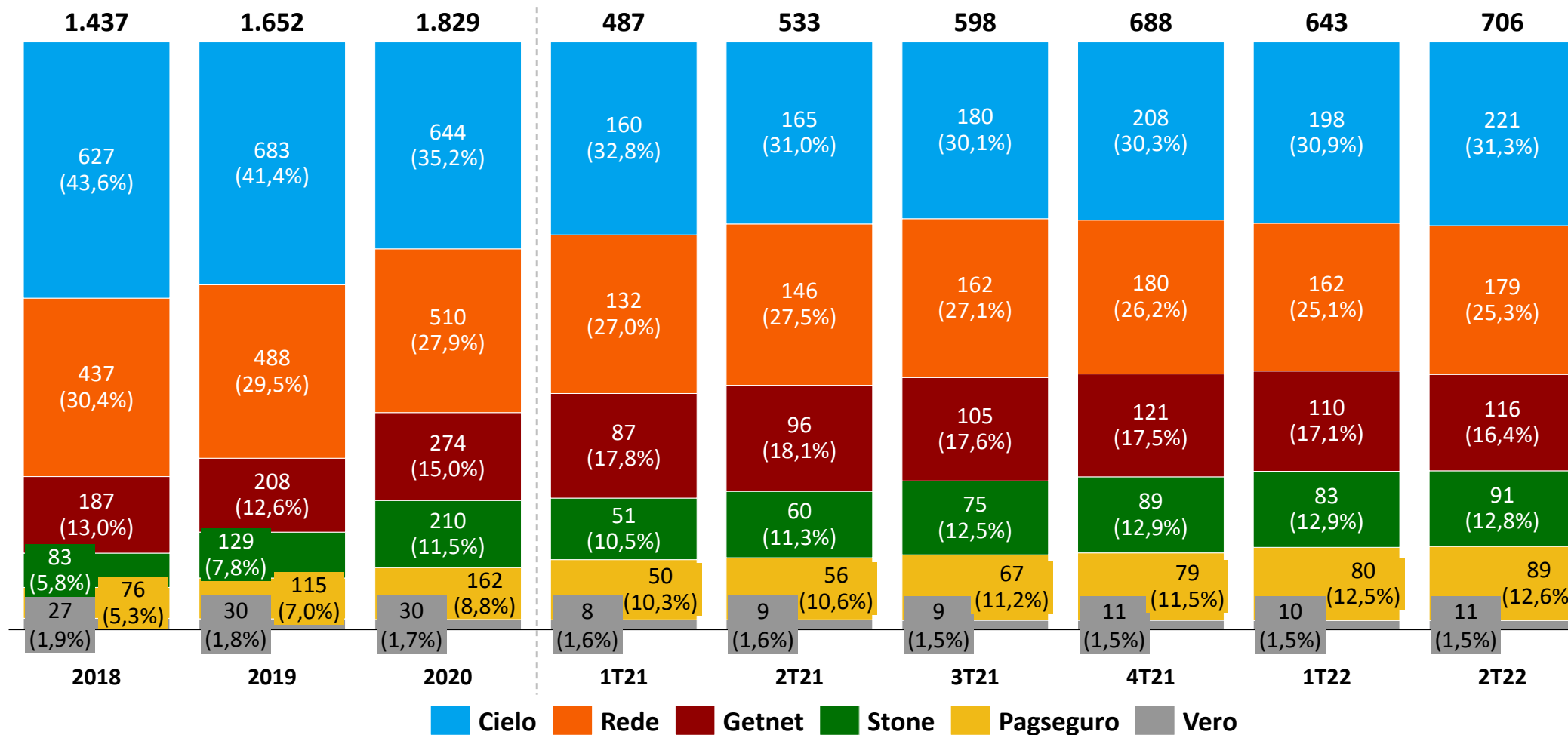
GRANDES TRANSFORMAÇÕES NO MERCADO ADQUIRENTE AO LONGO DOS ANOS



¹ O projeto Multivan possibilitou a captura de transações de uma bandeira específica, - processamento exclusivo por um adquirente - por outro (ELO, HIPER), fazendo com que os estabelecimentos comerciais não precisem trabalhar com um adquirente específico para aceitar a bandeira. ² A aquisição plena permitiu o processamento de bandeiras que antes eram exclusivas de outros adquirentes (fim da exclusividade de processamento).

CIELO VEM RECUPERARANDO *SHARE* DESDE O 4T21

TPV mercado de aquisição e Market Share (Top 6 Adquirêntes) [R\$ bilhões, %]



¹ O Top 6 refere-se aos players que disponibilizam suas informações ao mercado.

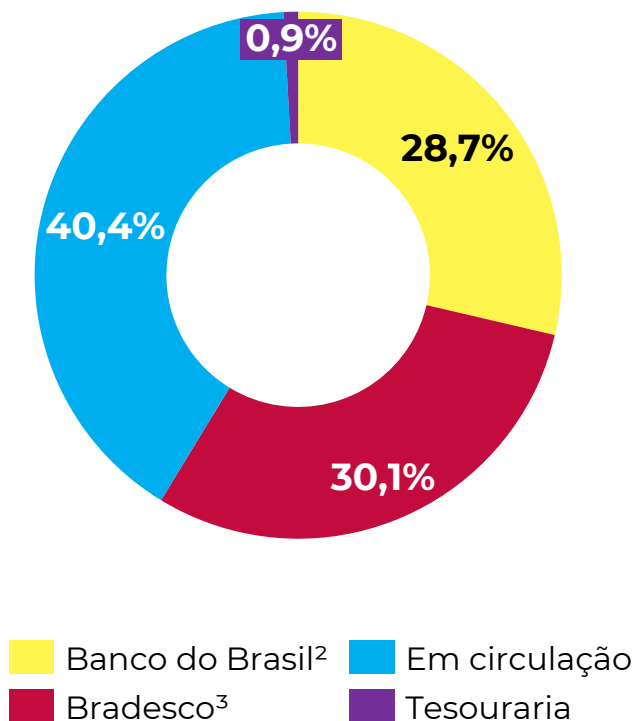
CIELO EM RESUMO



cielo

SÓLIDA COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA¹, COM CONTROLE DE **DOIS DOS MAIORES BANCOS DO PAÍS E CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO ALTAMENTE QUALIFICADO**

Base date: 30/06/2022



COMPOSIÇÃO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

12 membros

4
nomeados pelo
Banco Bradesco

4
nomeados pelo
Banco do Brasil

4
membros
independentes

Seis comitês consultivos do Conselho de Administração e Fiscal

- Finanças
- Pessoas e Remuneração
- Governança Corporativa
- Sustentabilidade
- Auditoria
- Riscos

¹ Total de 2.716.815.061 ações ordinárias (CIEL3), listadas no Novo Mercado da B3, ao final do 1T21
² Por meio de sua controlada BB Elo Cartões Participações. ³ Por meio de sua subsidiária Quixaba

DESDE 1995, SOMOS LÍDER NO **MERCADO DE PAGAMENTOS**

PRINCIPAIS MARCOS

1995 – Nasce Visanet, sendo a primeira adquirente no mercado de pagamentos brasileiro, com exclusividade de vendas nas bandeira Visa e Amex

2004 – Alcançamos ½ milhão de clientes

2009 – Visanet se torna Cielo para o IPO na B3 - Brasil, Bolsa e Balcão. Ticker: CIEL3¹. A empresa se reposicionou no mercado, ampliando sua capacidade de atendimento e desenvolve métodos de diferenciação por meio de novas soluções

2010 – A Cielo perde exclusividade com a bandeira Visa

2016 – Exclusão de acordos bilaterais entre adquirentes e bandeiras. Ou seja, a Cielo começa a transacionar mais de 80 bandeiras em suas máquinas

Movimentos Estratégicos

2011 – Aquisição da Braspag

2014 – Criação da Cateno com o Banco do Brasil

2018 – Aquisição total da Stelo

2020 – Alienação de 40,95% de participação na Orizon

2021 – Cessão da Plataforma Elo

2021 – Venda de todas as ações da M4U

2022 – Venda de todas as ações da MerchantE

¹Atualmente, também negocia ADRs no mercado de balcão americano via o programa OTC. Ticker: CIOXY

SOMOS UMA EMPRESA BRASILEIRA, LÍDER DO MERCADO DE ADQUIRÊNCIA

31%

DE MARKET SHARE

A Cielo é a maior credenciadora e processadora de pagamentos do Brasil e da América Latina. A partir do 1T22

~8%

DO PIB

Aproximadamente 8% do produto interno bruto do Brasil passa por uma maquininha da Cielo²

14°

MARCA MAIS VALIOSA

Conforme a premiação Interbrand e ficamos na 23° posição no prêmio Brand Finance no Brasil³

R\$ 808

BILHÕES

Em volume capturado em mais de 7,6 bilhões de transações⁴

12 mil

TRANSAÇÕES/SEGUNDO

Maior capacidade tecnológica do mercado para suporte de alto volume de vendas

99%

DE PRESENÇA

Com mais de 5.500 municípios brasileiros atendidos, quase a totalidade do país

1,1

MILHÃO

De clientes em nossa base ativa⁵

~4,7 mi

Funcionários

~2 mil funcionários do total fazem parte da nossa força comercial.

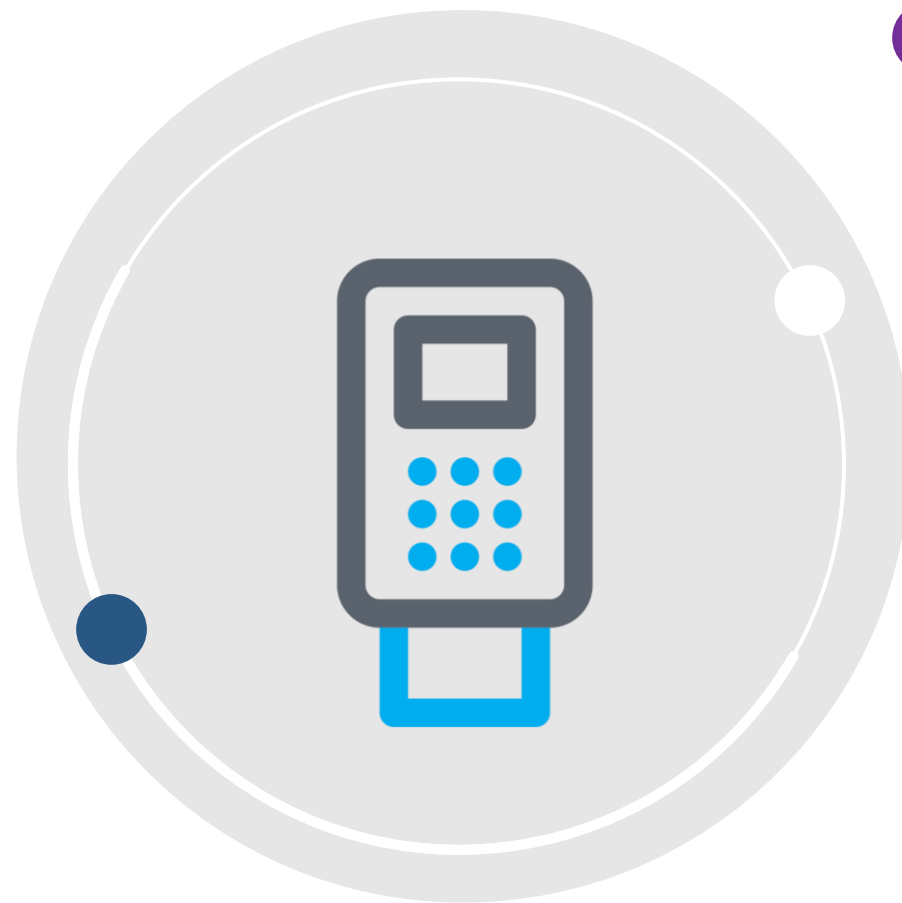
¹Dados do 2020 ²Volume Transacionado em 2021/PIB do Brasil referente ao ano de 2021 divulgado pelo IBGE ³Prêmios referentes ao ano de 2020

⁴Dados referentes aos últimos 12 meses ⁵Base referente aos últimos 90 dias

OFERECEMOS UM **ECOSSISTEMA COMPLETO** QUE SE ADAPTA A CADA PERFIL DE VAREJISTA, COM PRODUTOS QUE ENTREGAM ALTO VALOR AGREGADO PARA NOSSOS CLIENTES



NOSSO **NEGÓCIO**



cielo

DUAS PRINCIPAIS UNIDADES DE NEGÓCIO EM DIFERENTES LADOS DA INDÚSTRIA. RESULTADO: DIVERSIFICAÇÃO E RENTABILIDADE

Cielo S.A

cielo

NEGÓCIO DE ADQUIRÊNCIA¹

- **A Cielo atua em todo o ciclo de pagamento.** Da aquisição de novos clientes; fornecer a máquina ou uma solução de e-commerce, capturar e processar os pagamentos e definir as obrigações financeiras de uma determinada transação.
- Além disso, a Cielo oferece um amplo conjunto de produtos e soluções, com destaque para os **Produtos de Prazo**

cateno

ARRANJO OUROCARD

- **Cielo S.A. detém 70% de participação** na Cateno, a título de investimento, não operando o negócio
- Inserida no **Arranjo Ourocard (negócio de emissão de cartões BB)** como gestora de contas de pagamento

Receita: Interchange

Despesas:

- Embossing e faturamento
- Gestão de processamento das contas de pagamento
- Taxas de bandeira
- Processo relacionado a fraude
- Central de Atendimento
- Outros

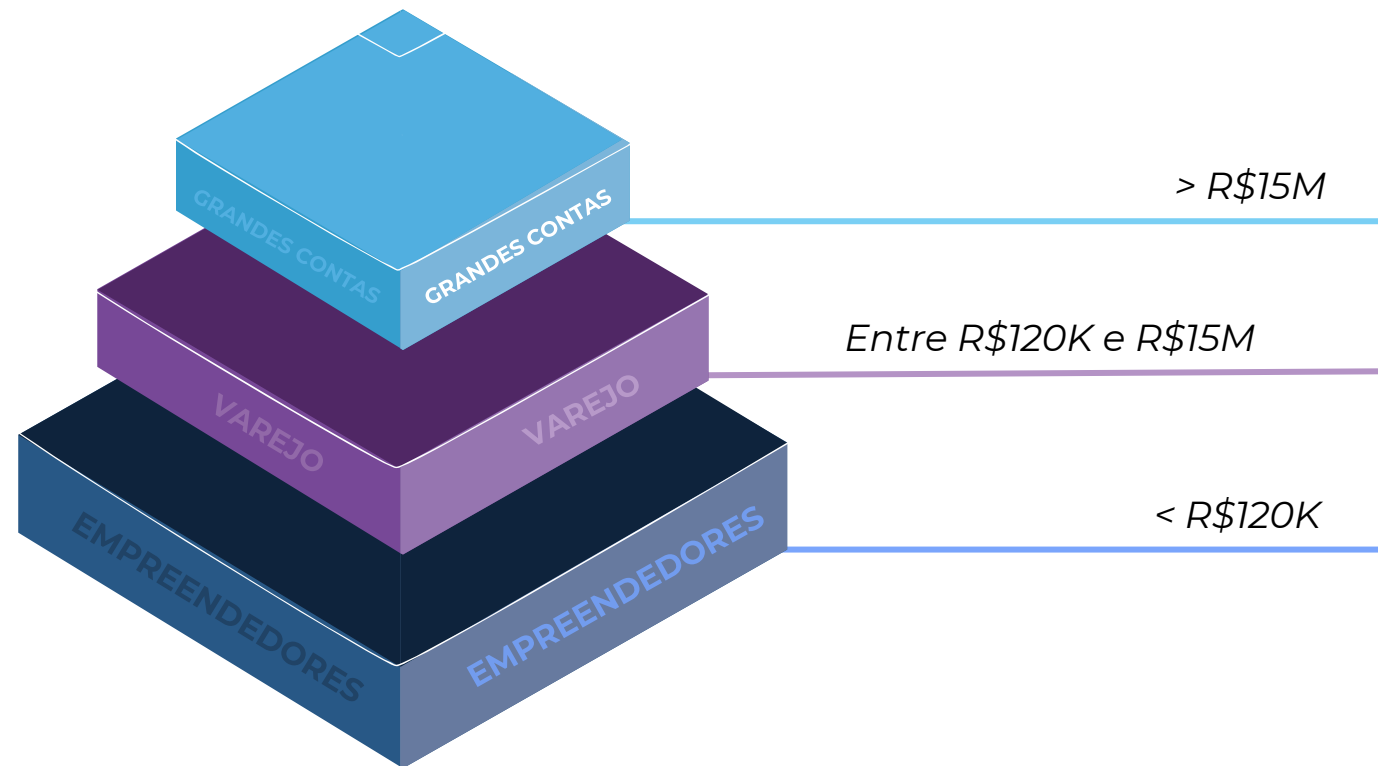
¹ Nos referimos à unidade de negócios de aquisição como Cielo Brasil

TEMOS UM HISTÓRICO VOLTADO A INOVAÇÃO NOS MEIOS DE PAGAMENTO



* Conforme fato relevante do dia 31/03/2021, o BACEN aprovou transações de transferência. A operação P2P teve início em 04/05/2021. Aguardando aprovação para transações de pagamentos

PRINCIPAIS SEGMENTOS POR TAMANHO (TPV)¹



¹Faturamento ao ano

NOSSO FOCO É TRAZER A MELHOR EXPERIÊNCIA **AO CLIENTE**, POR ISSO,
TEMOS O AUXÍLIO DOS:

GERENTE DE NEGÓCIOS



Junção das funções de *Hunting* e *Farming*

Maior eficiência em deslocamentos e diminuição da carteira de clientes

Relacionamento pessoal e mais próximo aos clientes

APP CIELO EXPERT



APP para auxiliar na identificação de oportunidades, planejamento e negociações

Maior eficiência nas abordagens, com uso de *Advanced Analytics*

Experiência digitalizada de cadastro / atendimento

HEROES



Implementação de time logístico para *melhorar onboarding* e pós venda

Entrega de equipamentos no ato da venda em grandes cidades

Melhor experiência para o cliente e maior taxa de ativação

ESTRATÉGIA – PILAR OPERACIONAL

Novos avanços no modelo comercial

Transformação Operacional

Posicionamento, modelo comercial, logística e penetração Produtos de Prazo

Otimização de Ativos

Desinvestimentos

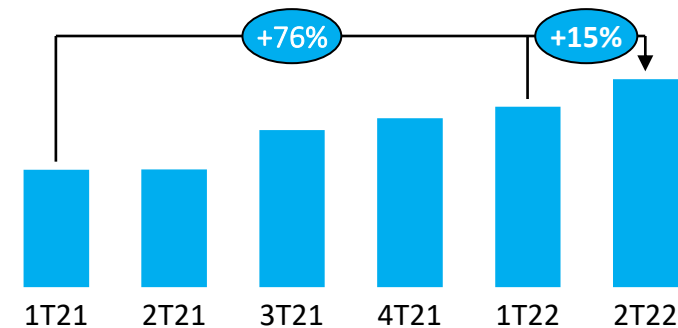
Transformação organizacional

Digital, estrutura, pessoas e cultura



Produtividade Comercial

Ativação de novos clientes por vendedor por dia útil



Expansão da força comercial

Contratação de executivos comerciais

- Atualmente a Cielo conta com ~2.000 executivos comerciais
- A expansão comercial contará com adição de ~400 executivos comerciais ao longo do 2S22
- Essas pessoas chegam em um time com produtividade elevada, práticas consolidadas e tecnologia com foco em inteligência de vendas

ESTRATÉGIA – FOCO NO CORE

Abertura dos impactos da venda de MerchantE

Transformação Operacional

Posicionamento, modelo comercial, logístico e penetração Produtos de Prazo

Otimização dos ativos

Desinvestimentos

Transformação organizacional

Digital, estrutura, pessoas e cultura



Transação de venda da MerchantE

Impacto no resultado do 2T22 (COSIF)

Valores em USD milhões	COSIF
Valor <i>upfront</i>	137,2
Investimento	(61,8)
Baixa de intangível e outros ¹	(41,1)
Earn-out (estimativa do fair value) ²	25,0
Resultado	59,3

Impacto em reais no Lucro Líquido:
R\$282 milhões

¹ Baixa de intangível, baixa de créditos tributários e custos da transação.

² Reconhecimento de estimativa de parcela provável do earn-out

ESTRATÉGIA – ESG

Novos marcos em Diversidade e Inclusão

Transformação Operacional

Posicionamento, modelo comercial, logístico e penetração Produtos de Prazo

Otimização dos ativos

Desinvestimentos

Transformação organizacional

Digital, estrutura, pessoas e cultura



Programa de Mentoria Feminina

Programa surgiu com o propósito de **acelerar as carreiras de colaboradoras** com alto potencial e contribuir com a representatividade da **liderança feminina** até 2025.

50% das vagas são afirmativas para mulheres negras e indígenas



Certificação Guia de Rodas

Com ambiente mais acessível, passamos a oferecer uma experiência mais inclusiva e adaptada a todas as pessoas.

Garagem Cielo: Hub de Inovação

O Programa de Mentoria para Startups Cielo selecionou em 2022 10 startups de impacto, ou seja, aquelas que têm como objetivo endereçar problemas socioambientais.

Estratégia – Próximos passos

Sólidos avanços operacionais habilitam a Cielo para novas avenidas de crescimento

2019 – 2022

2023 →



Modelo Comercial



Modelo Logístico



Produtos de Prazo



Disciplina em Gastos



Otimização de Ativos



Penetração dos Canais Digitais



CRM: atendimento + logística

EMPRESA HABILITADA A DAR NOVOS SALTOS

- **Core business** otimizado
- **Excelência operacional** para melhor atender aos clientes
- Foco total nos **mercados que importam**
- Com **recursos financeiros** otimizados
- Frente de Atendimento terá novas entregas nos próximos meses



Digital payments

Novas soluções de pagamentos

cielo

Centro do ecossistema, *best provider for SMBs*

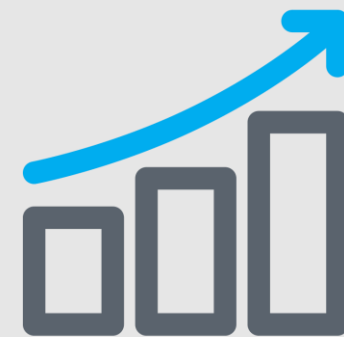
VAS / software

Ir além de soluções de pagamentos

financial services

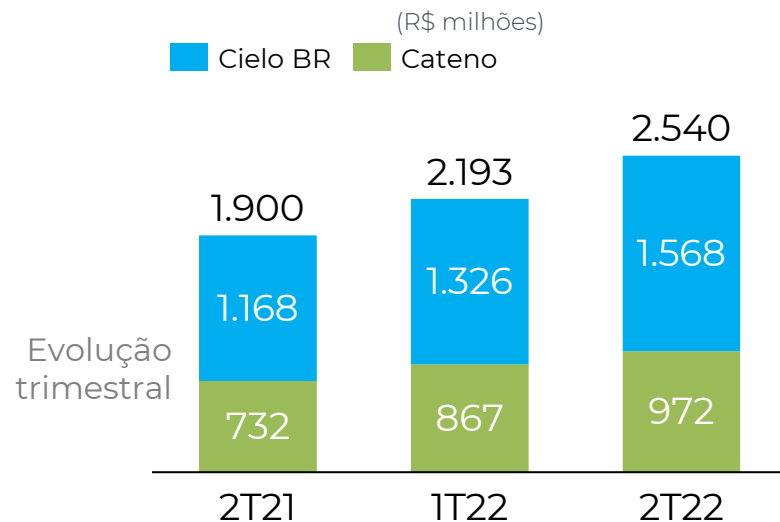
Ser um hub de contratação de serviços financeiros

DESTAQUES **FINANCEIROS**

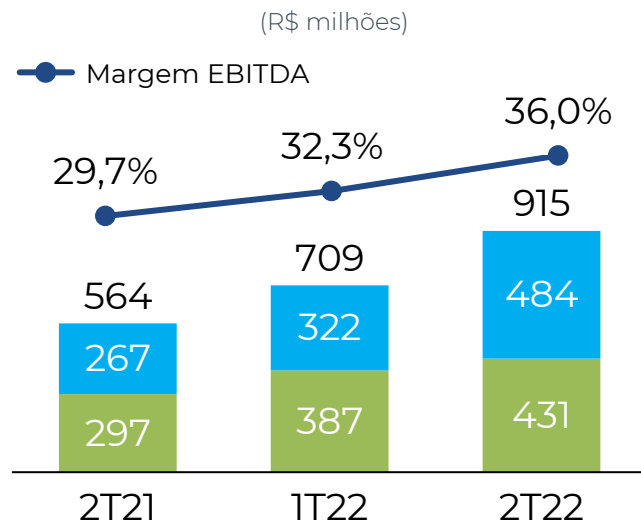


DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS DA CIELO (1/8)

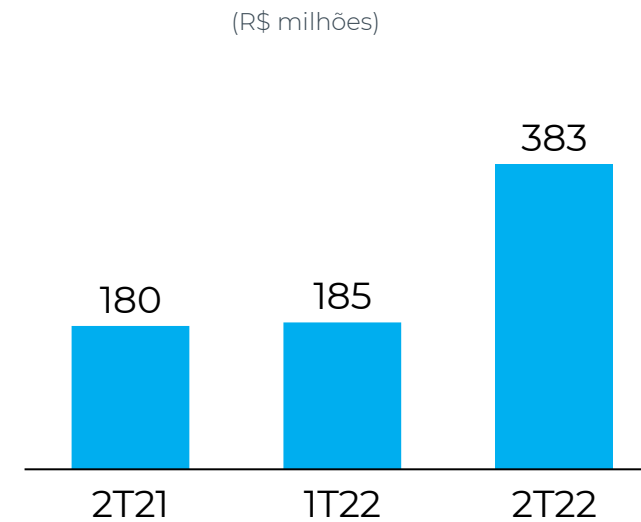
NET OPERATING REVENUE¹



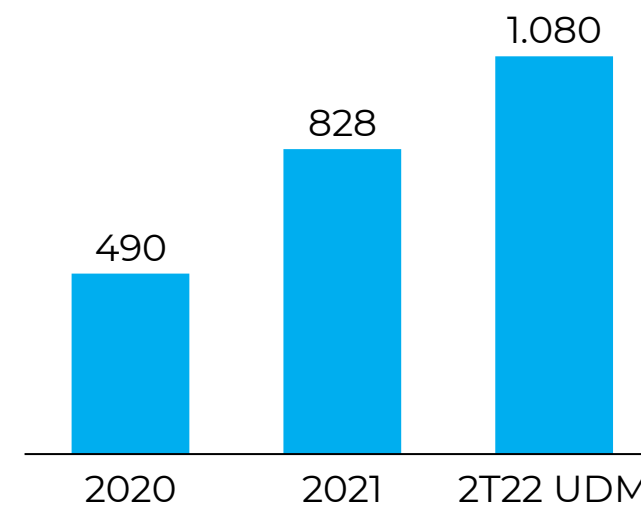
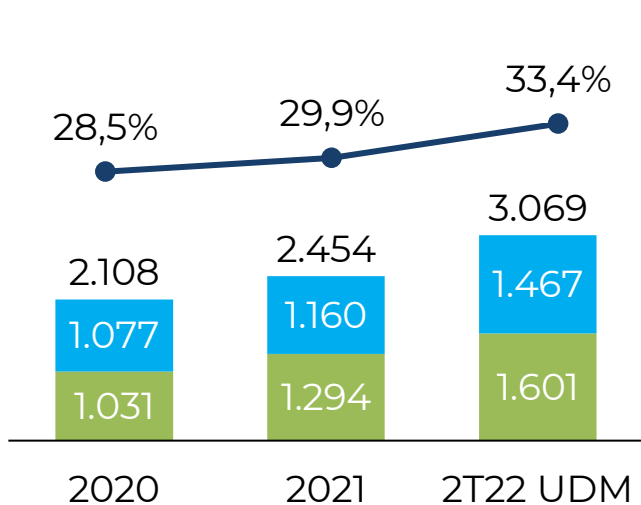
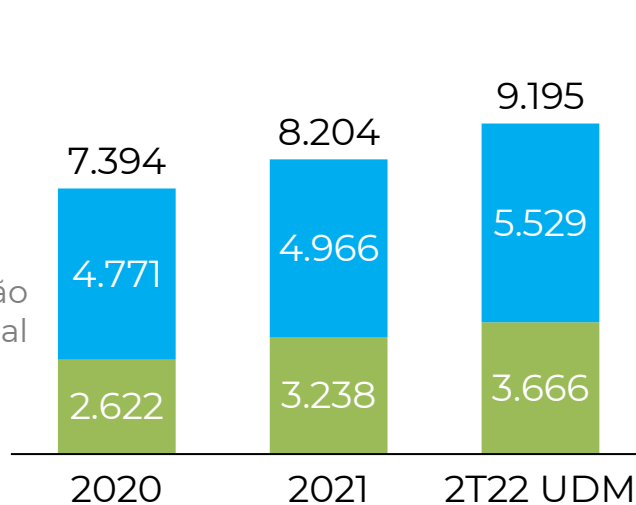
EBITDA²



Lucro Líquido³



Evolução anual

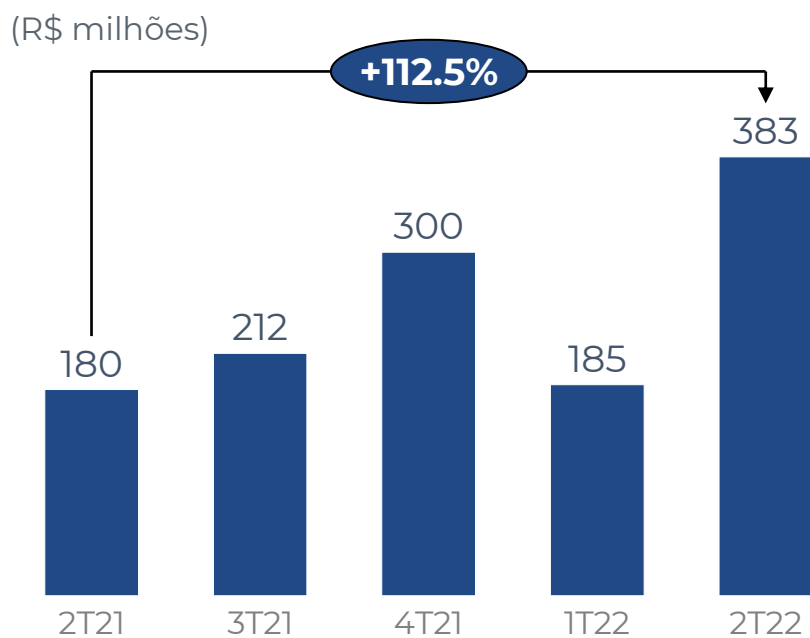


¹ Visão proforma que considera apenas a consolidação da Cielo Brasil e Cateno. Essa visão foi criada apenas para ilustrar o desempenho das principais unidades de negócios, considerando os desinvestimentos realizados, que envolveram empresas responsáveis pela maior parte da DRE de "Outras Controladas" até o 1T22. ² Cielo BR + Cateno recorrente ³ Lucro líquido recorrente atribuível aos acionistas da Cielo, essa visão começa no 1T21.

DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS DA CIELO (2/8)

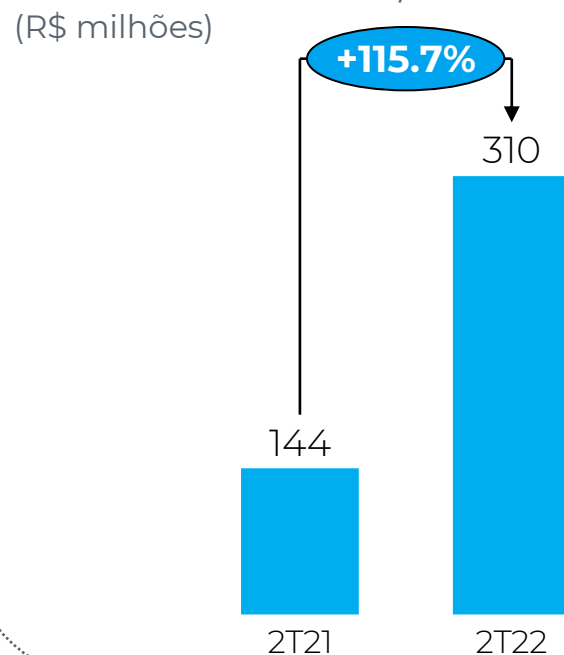
LUCRO LÍQUIDO MANTÉM TENDÊNCIA DE CRESCIMENTO, COM FORTE DESEMPENHO OPERACIONAL

Lucro Líquido Recorrente^{1, 2}
R\$383MM no 2T22.



Lucro Líquido Cielo BR ² (Adquirencia):

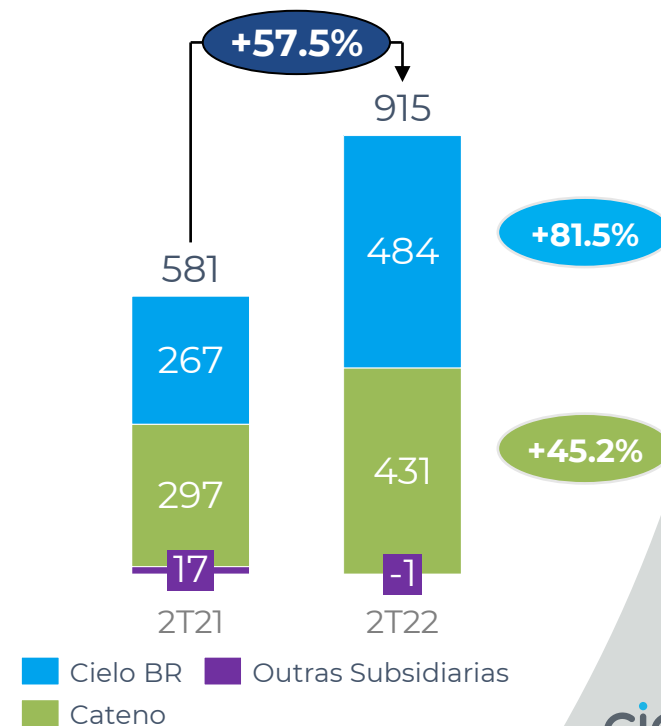
Excluindo os itens não recorrentes e os efeitos das despesas financeiras das dívidas relacionadas à aquisição de subsidiárias, o Lucro Líquido da Cielo Brasil apresenta crescimento de 116% A/A



EBITDA Recorrente²

Resultado Operacional Robusto na Cielo Brasil e Cateno

(R\$ milhões)



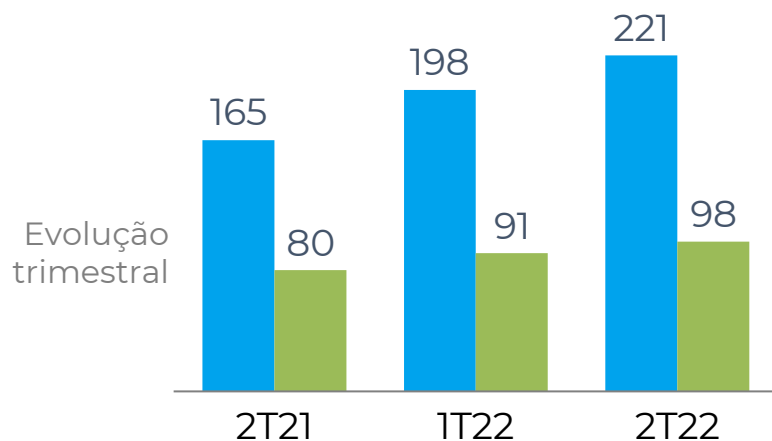
¹ Lucro líquido recorrente atribuível aos acionistas da Cielo. ² Conciliações disponíveis nos anexos desta apresentação

DESTAQUES FINANCEIROS¹ E OPERACIONAIS DA CIELO (3/8)

VOLUME FINANCEIRO

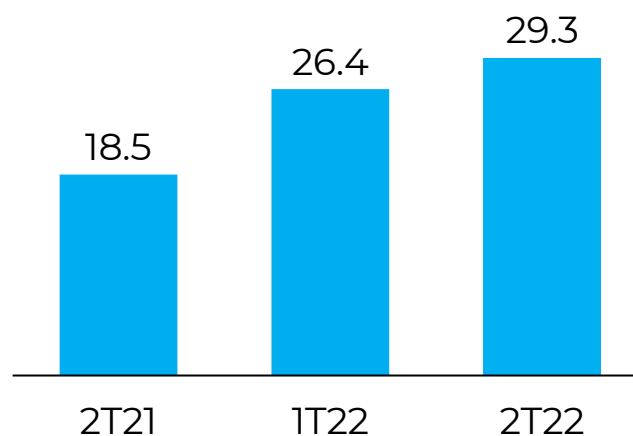
(R\$ bilhões)

Cielo BR Cateno



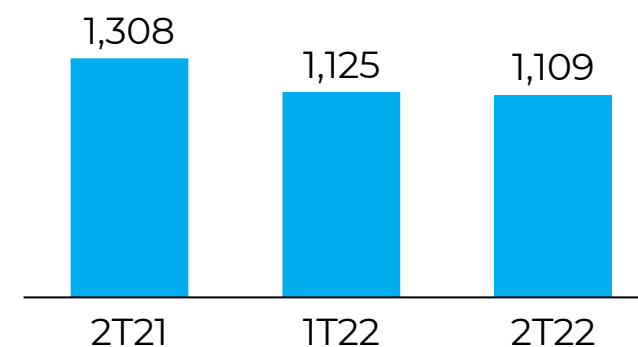
PRODUTOS DE PRAZO

(R\$ bilhões)

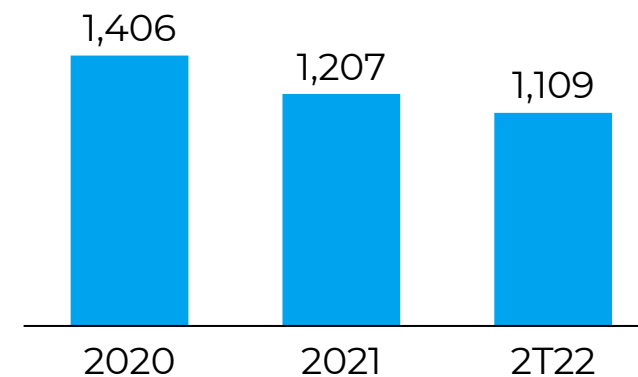
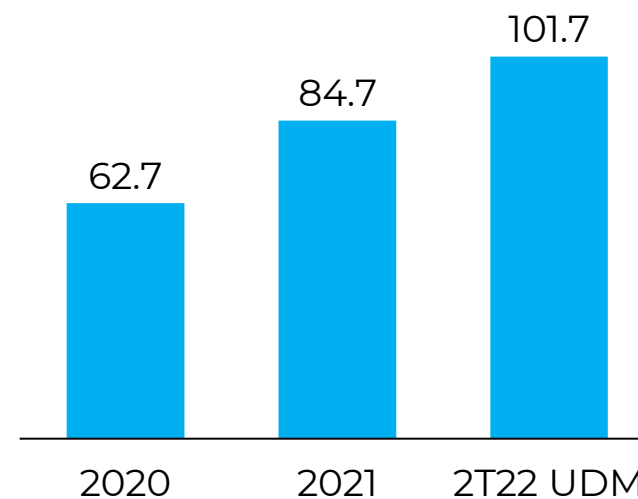
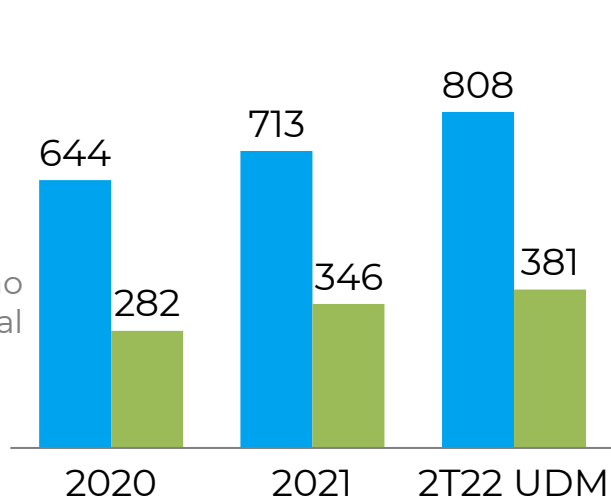


BASE ATIVA DE CLIENTES 90 DIAS

(milhares)



Evolução anual



¹ Pacote completo de informações financeiras disponível no Release de Resultados e Apresentação de Resultados arquivado na CVM e no site de RI: ri.cielo.com.br

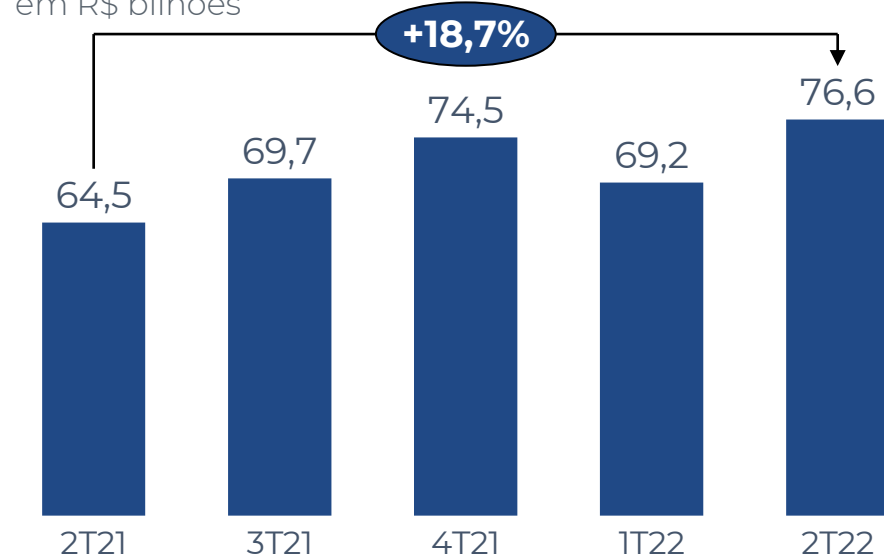
DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS DA CIELO (4/8)

VAREJO e EMPREENDEDORES

TPV

VAREJO + EMPREENDEDORES

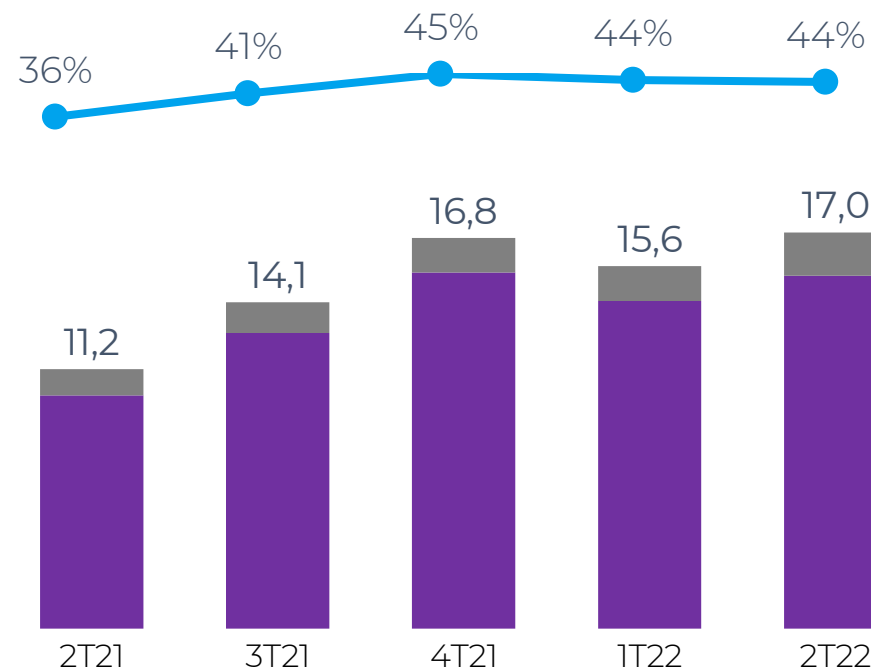
em R\$ bilhões



TPV Varejo+Emp.

Produtos de Pre-Pagamento (ARV + RR)

Penetração e Volume Antecipado



Penetração de RR + ARV Volume ARV Volume RR

REPOSICIONAMENTO DE PREÇOS (5/8)

FORTE RESULTADO DAS PRINCIPAIS AÇÕES DO 1º SEMESTRE, COM BAIXO IMPACTO EM CHURN

Decisão de iniciar reajuste em janeiro, para **não impactar os clientes em dezembro**

Ação de janeiro. **Ajuste controlado em RR** para avaliação de impactos

Ações de abril. **Ajuste em RR e MDR**

Acompanhamento das ações de abril e **novas ações no 3T22**

Avaliação de cenários e oportunidades em **Varejo e, inclusive, Grandes Contas**

4T21

1T22

2T22

3T22

4T22 →

Racional:

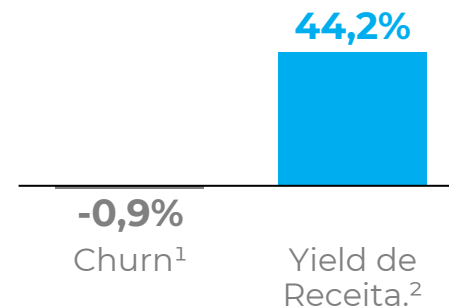
- **Repassar aumento de custos** em função das variáveis econômicas
- Dividir em etapas para **apurar e controlar os impactos em Churn**

Resultado das ações de abril:

- Foco: clientes RR e Varejo
- Alto impacto na receita dos produtos com baixo impacto em *churn*



RESULTADO – REPOSICIONAMENTO ABR.



1 - ECs ativos 30 dias:

Variação da qtde. de clientes ativos apurada em M2 em relação aos respectivos grupos de controle

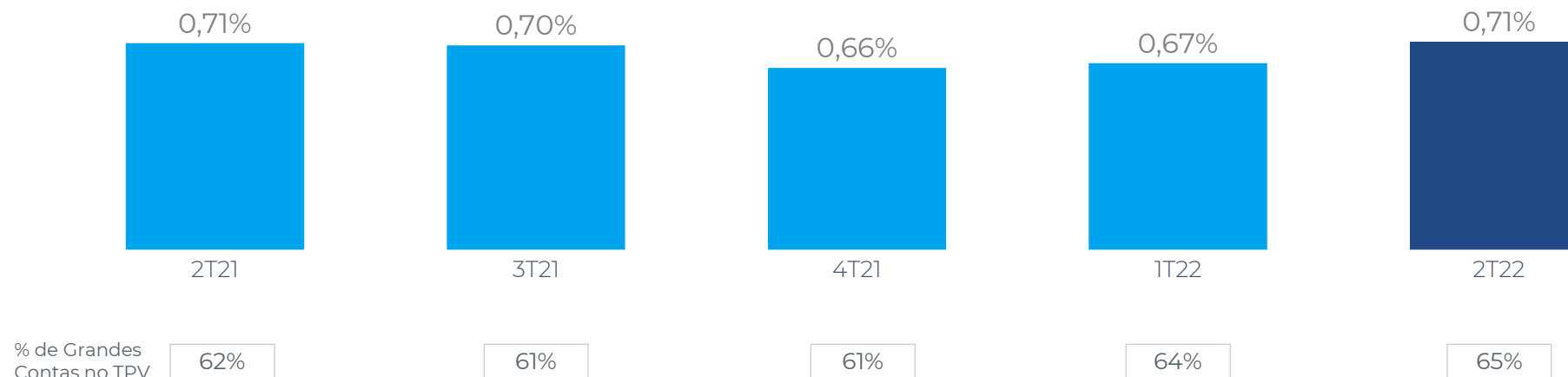
2 – Yield de Receita

Variação do yield de receita dos clientes impactados apurada em M2 em relação aos grupos de controle

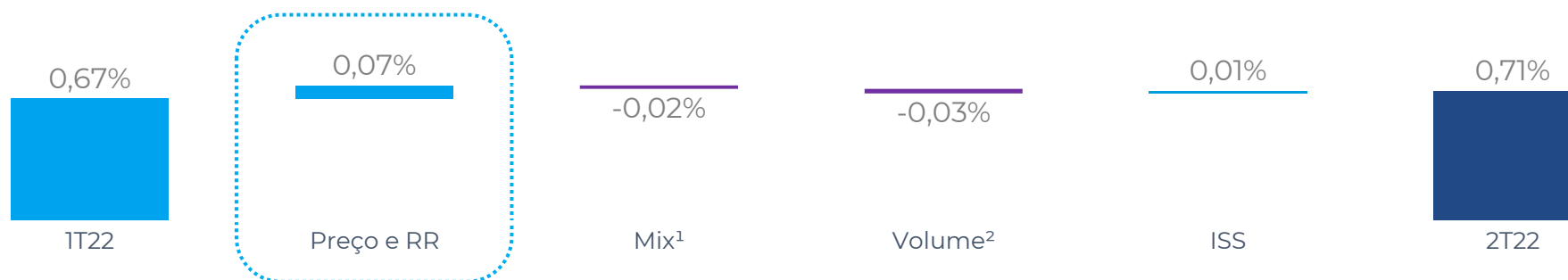
DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS DA CIELO (6/8)

REVENUE YIELD

Revenue Yield (trimestral)



Penetração RR aumenta *yield*, enquanto o volume e MIX têm um efeito negativo



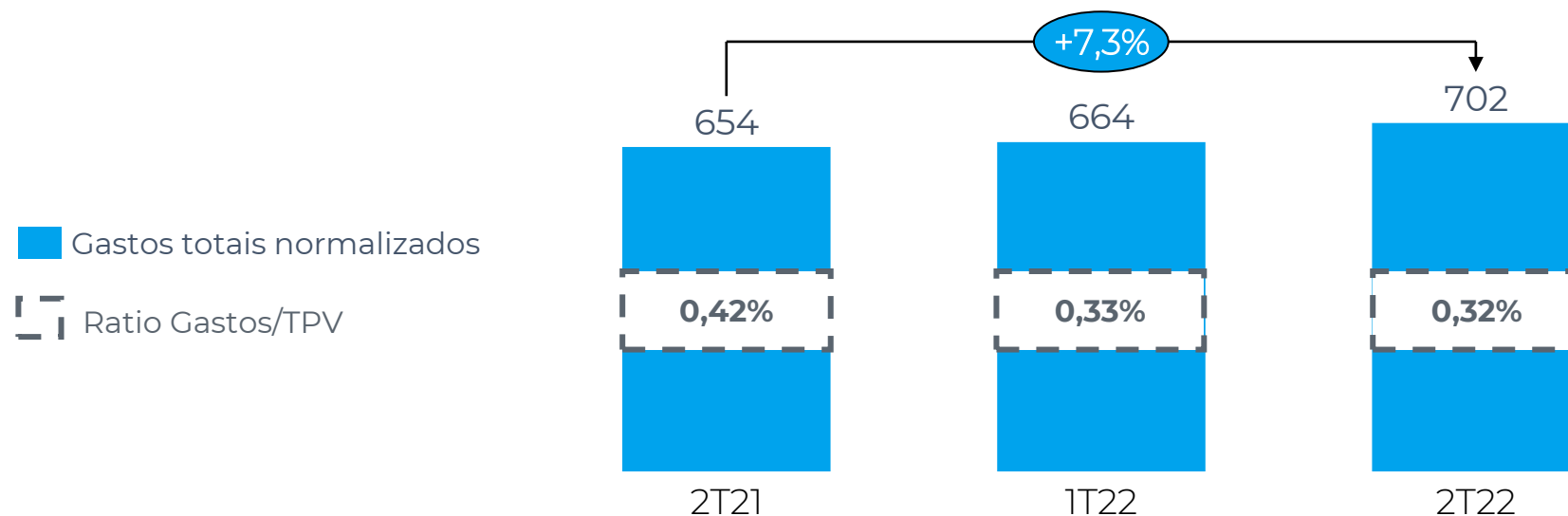
¹ Efeito Mix considera, entre outros fatores, o mix de segmentos de clientes e produtos. ² Efeito do volume no yield, pois certas receitas não variam de acordo com o TPV.

DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS DA CIELO (7/8)

EFICIÊNCIA OPERACIONAL (CIELO BRASIL)

- Gastos normalizados crescem **4,6pp abaixo da inflação¹**, mesmo com investimentos em iniciativas para melhorar a operação
- Inflação do período¹: **11,89%**
- **Adquirente mais eficiente do mercado**, quando comparados os ratios de gastos² dos players listados
- Competitividade traduzida pelo **ratio de gastos normalizados cai para 0,32%**

Gastos Totais **Normalizados²** (R\$ milhões)



¹ IPCA acumulado 12 meses findos em junho 2022

² Gastos normalizados correspondem aos gastos totais de Cielo Brasil deduzidos de fee de bandeira, subsídios, serviços prestados pelos bancos, créditos de PIS e COFINS, D&A e os itens não recorrentes descritos no anexo desta apresentação

DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS DA CIELO (8/8)

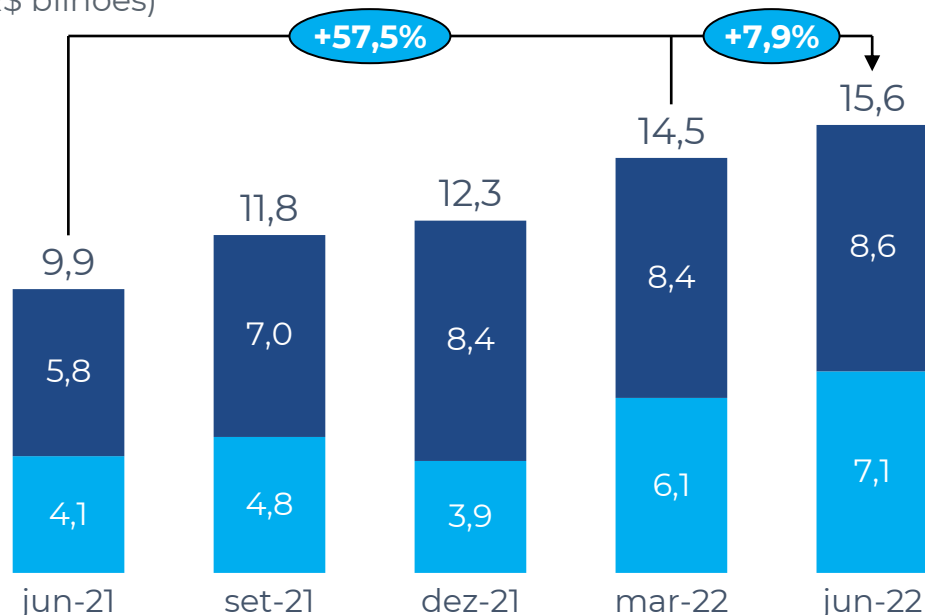
PRODUTOS DE PRAZO E LIQUIDEZ

Alocação de capital em ARV + RR

- **Crescimento de 57%** no montante alocado em ARV e RR.
- **Novo recorde** de alocação da série histórica

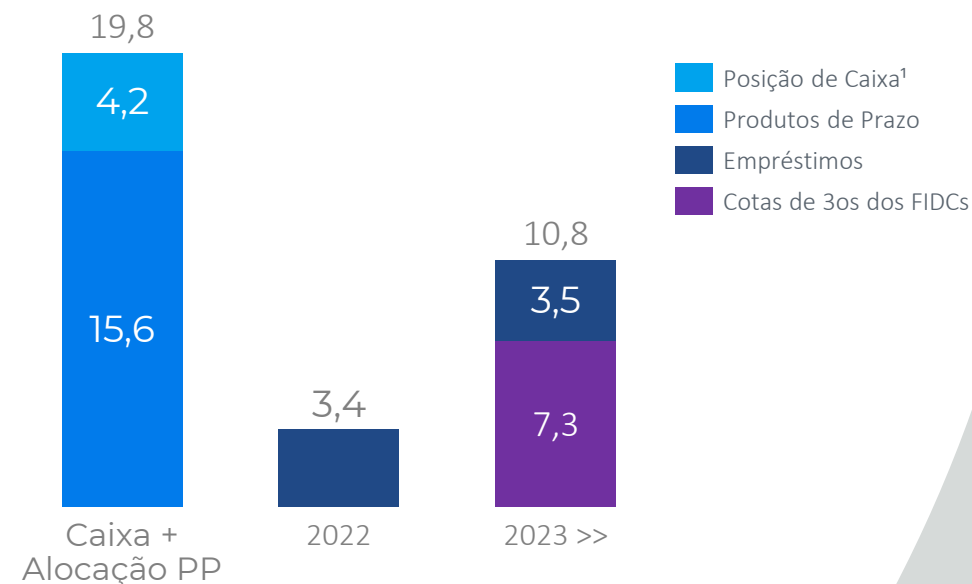
■ Receba Rápido ■ ARV

(R\$ bilhões)



Gestão eficiente do Caixa e Endividamento

- Recursos aportados na Cielo USA no 1T22 e upfront da venda da MerchantE **fazem frente ao vencimento de Novembro 2022 - bonds** (~R\$2,6 BI)
- **24 meses de prazo médio** excluindo os bonds



¹ Consolida 100% dos saldos de caixa, disponibilidades e instrumentos financeiros incluindo derivativos, da Cielo Brasil, Cateno e Outras Controladas.

Sustentabilidade **ESG**



ISE B3 ICO2 B3



Pacto Global
Rede Brasil



Sustainability Yearbook
Member 2022
S&P Global



NOSSO COMPROMISSO COM O DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL É REFORÇADO POR MEIO DA POLÍTICA DE SUSTENTABILIDADE.



PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DE SUSTENTABILIDADE

Nosso Planejamento Estratégico de Sustentabilidade 2021-2025, estabelece o **Propósito de Sustentabilidade**, bem como as diretrizes e os temas estratégicos para a sustentabilidade da Companhia, que são estruturantes para a construção de valor compartilhado.



PROPÓSITO DE SUSTENTABILIDADE

Potencializar negócios sustentáveis e inclusivos com todos

Dessa forma, buscamos dar maior clareza em relação ao direcionamento de nossas iniciativas nos temas ambientais, sociais, diversidade e de governança corporativa, gerando valor em cada um dos 6 temas estratégicos.

TEMAS ESTRATÉGICOS DE SUSTENTABILIDADE: TRABALHANDO COM O MAIS ALTO PADRÃO DE MÉTRICAS PARA ESG

Governança & Relatos ESG

- Contamos com um **Comitê de Sustentabilidade** que assessoria o Conselho de Administração.
- Estamos presentes no **Índice de Sustentabilidade Empresarial** (ISE B3) e no **Sustainability Yearbook 2022** da S&P Global.
- Publicamos **Relatórios Anuais Integrados**, seguindo as diretrizes da Global Reporting Initiative (GRI), International Integrated Reporting Council (IIRC) e da Sustainability Accounting Standards Board (SASB).
- Somos signatários do **Pacto Global da ONU**.

Gestão de Risco Socioambientais

- Estabelecemos um processo para **avaliação de riscos ambientais, sociais e climáticos** em produtos e serviços.
- Homologamos **486 fornecedores** considerando critérios socioambientais em 2021.

Inovação & Negócios de Impacto

- Criamos o **“Impulsiona Ai”**, programa que oferta educação empreendedora para população em vulnerabilidade e pertencente a grupos minorizados.

Diversidade & Inclusão

- Possuímos uma **Política de Diversidade & Inclusão** e **seis compromissos oficiais a serem atingidos até 2030**, que contemplam aspectos ligados à identidade de gênero, raça e etnia, deficiência e LGBTQIA+.
- Definimos **metas de contratação para gênero e raça**, que objetivam tornar o nosso quadro de colaboradores mais diverso e representativo até 2025.

Responsabilidade Social

- Através de nossa estratégia de **Investimento Social Privado**, apoiamos projetos que possuem foco em Educação, Empreendedorismo e Diversidade & Inclusão.
- Nosso programa de **voluntariado corporativo** tem o objetivo de engajar os colaboradores em iniciativas que promovam benefícios para a sociedade.

Ecoeficiência & Mudanças Climáticas

- Contamos com um **Sistema de Gestão Ambiental (SGA)**, certificado pela norma ISO 14.001.
- Possuímos uma **Estratégia Climática** e apresentamos informações sobre nossa gestão de mudanças climáticas no **CDP** (Carbon Disclosure Project).
- Internalizamos as recomendações do **Task Force on Climate related Financial Disclosures** (TCFD).
- Integramos o **Índice de Carbono Eficiente** (ICO2) da B3.

ISE B3 ICO2 B3



Sustainability Yearbook
Member 2022
S&P Global



cielo



RELAÇÕES COM **INVESTIDORES**

ri.cielo.com.br

E-mail: ri@cielo.com.br

Fone : + 55 11 2596-8453



ANEXOS



cielo

CICLO DE PAGAMENTO DO CRÉDITO

TUDO O FLUXO DE PAGAMENTO, desde a inserção da senha do cartão até a resposta de aprovação/rejeição acontece em, aproximadamente, **3 SEGUNDOS**.



CICLO DE PAGAMENTO DO CRÉDITO

