



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

FEVEREIRO
2022

CARD
B3 LISTED NM

Sobre a CSU

QUEM SOMOS?



03. Negócios

04. Histórico

05. Mercado

06. Clientes



PAYMENTS

Full service para a atividade de cartões

Alta disponibilidade (**24x7**)

Elevada **segurança e precisão**

Robustez para **grandes volumes**

R\$ 230B processados*

LOYALTY

Gestão de **fidelidade e incentivo**

Engajamento de clientes

Plataformas para **gestão de pontos**

Marketplace de **resgates (OpteMais)**

500K tipos de resgate (SKUs)

*3T21 anualizado



BaaS

Tecnologia **moderna e flexível**

Contas digitais (PF e PJ) + App

Conceito de **embedded finance**

Marketplace de **serviços financeiros**

Mercado de R\$ 2B (2025+)

CX

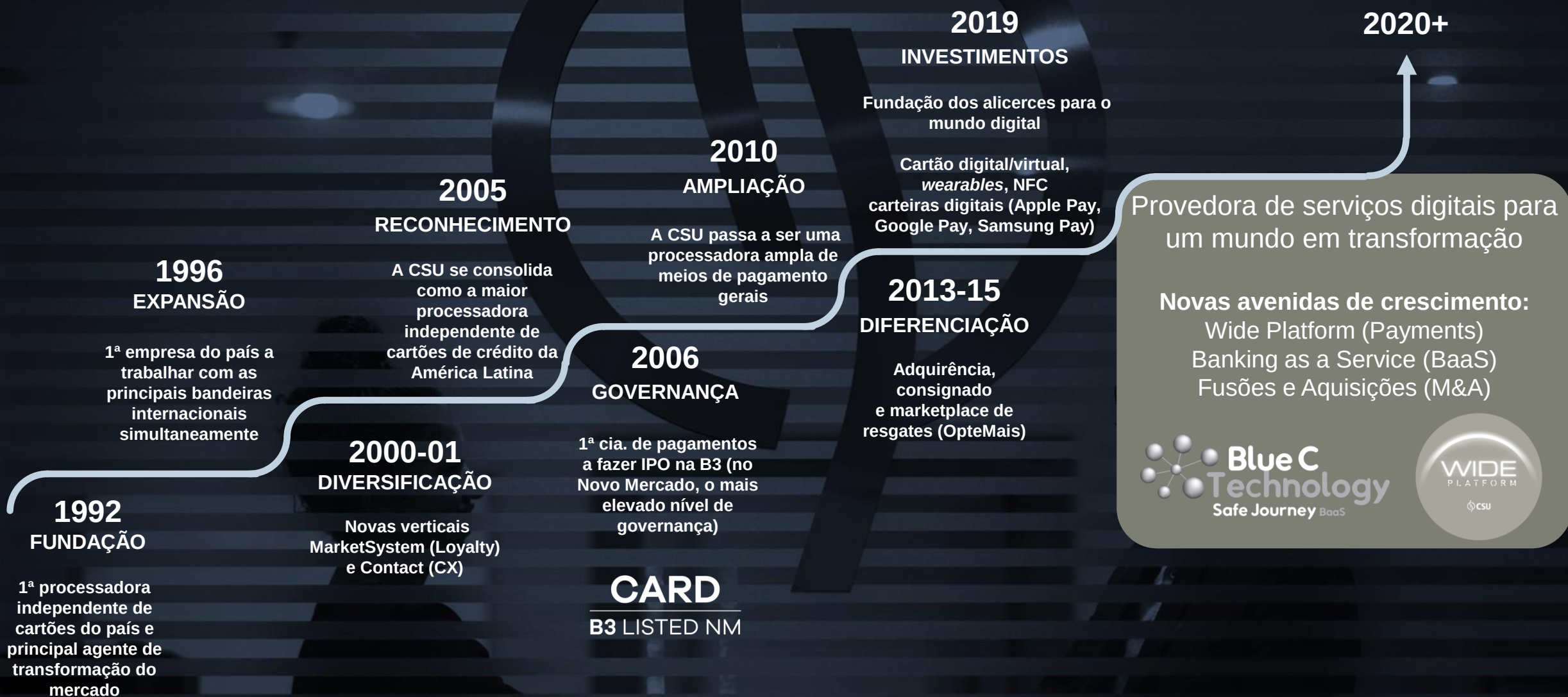
Relacionamento **omnichannel**

Foco no **cliente final**

Uso de **automação e bots**

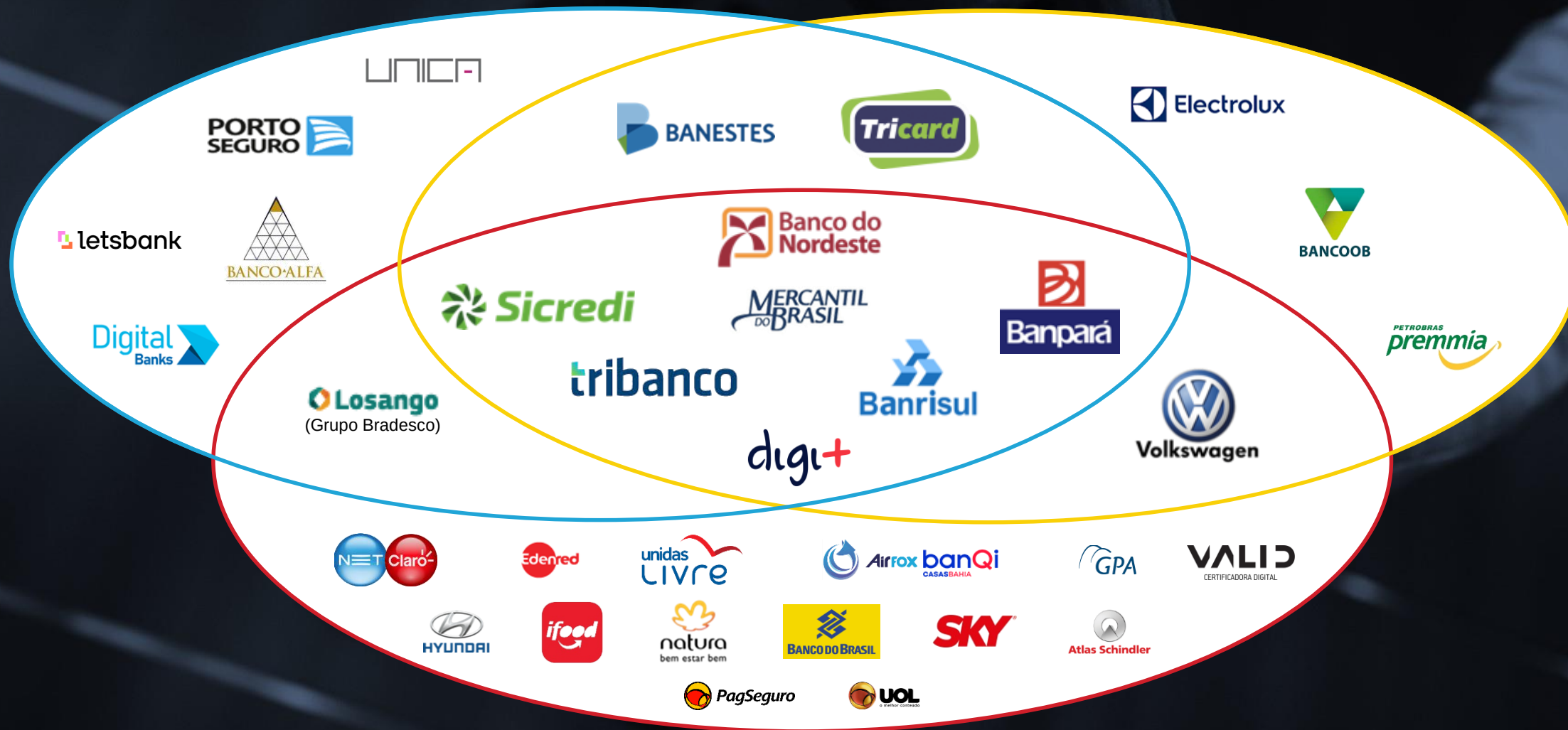
Demandas da **economia digital**

28M de atendimentos/ano





Payments + Loyalty & Incentives + Customer Experience



O QUE FAZEMOS?



08. Payments (1/2)

09. Payments (2/2)

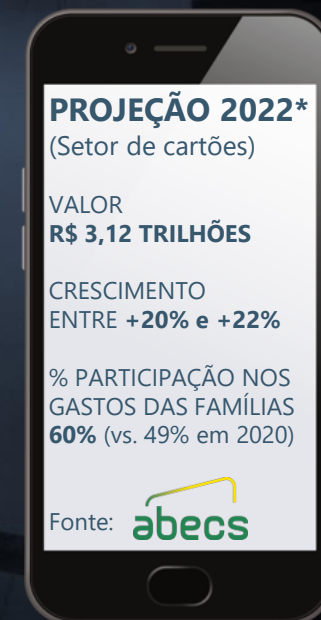
10. Loyalty

11. CX

12. Inovação



CSU é um provedor B2B que processa as transações de emissores e adquirentes



*Balanço 3T21

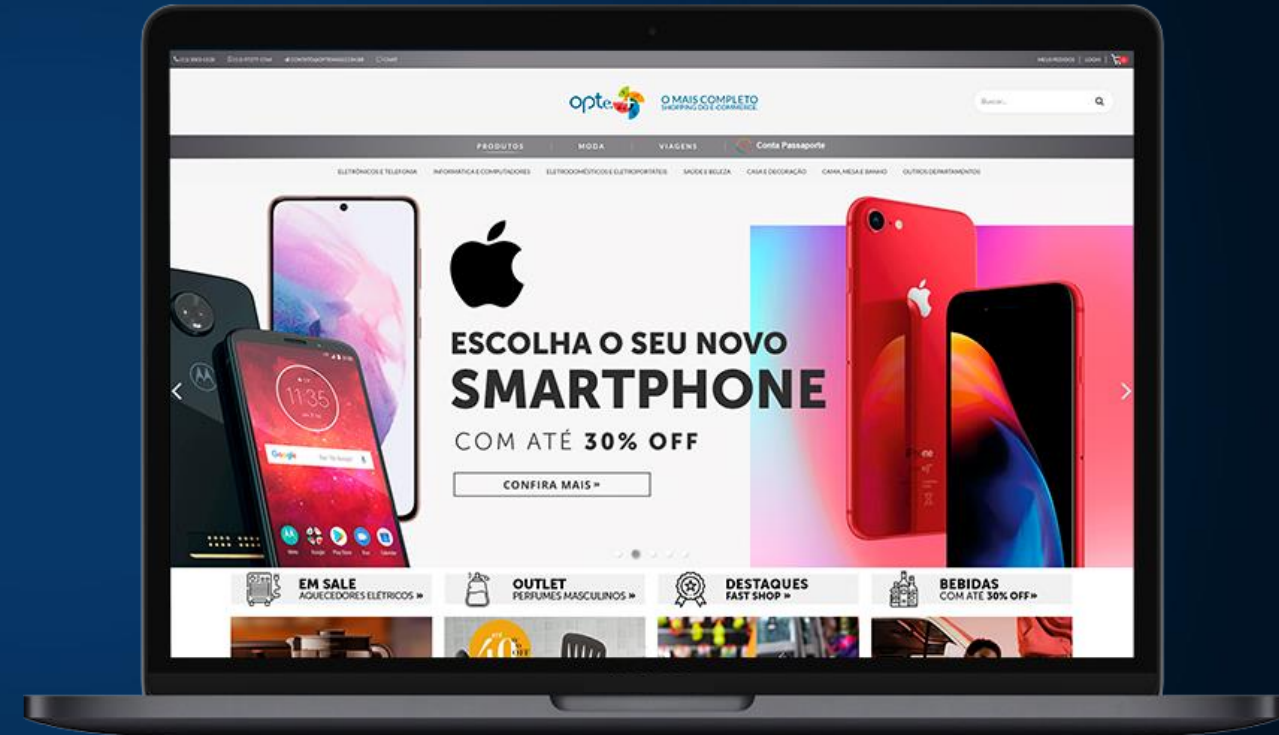
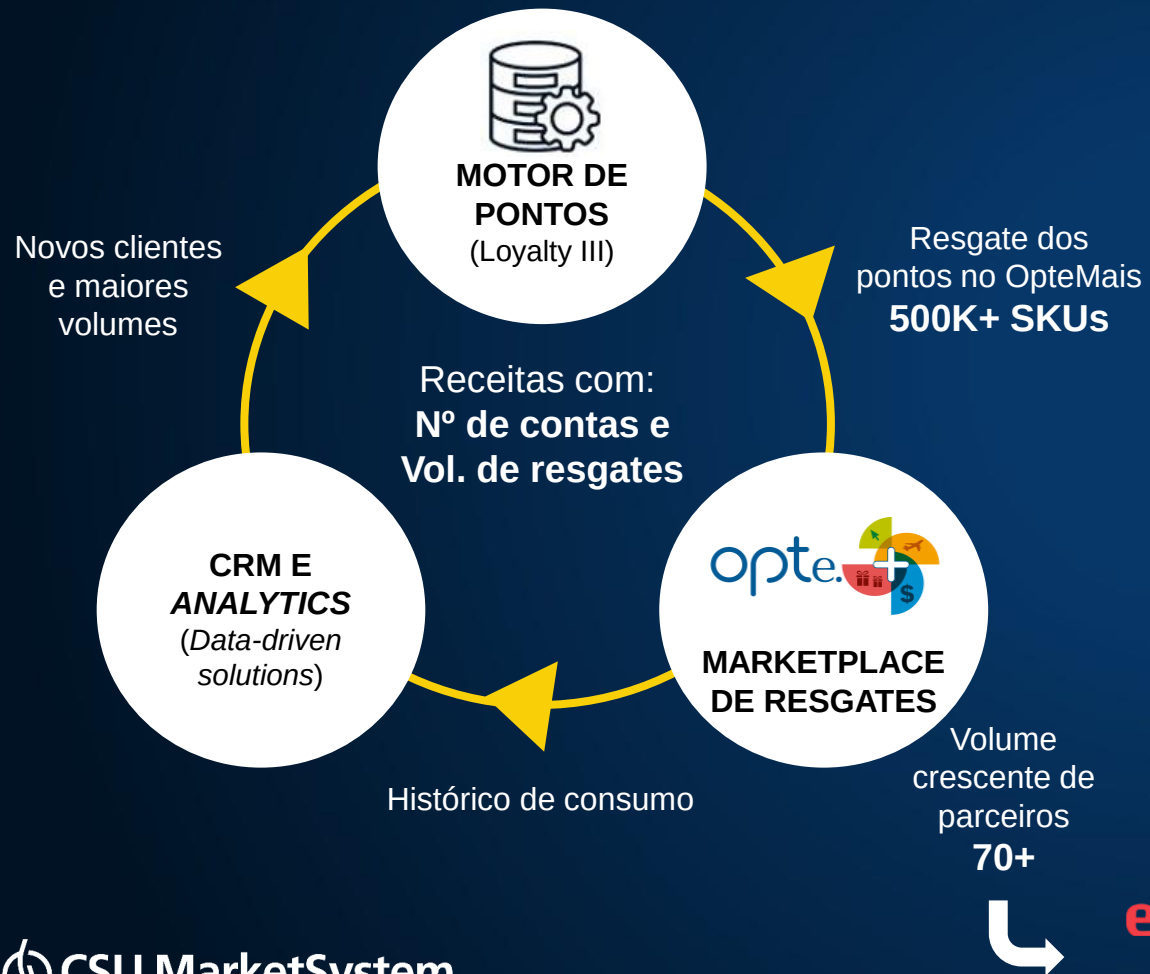
29 mi
cartões cadastrados

732 mi*
transações processadas

R\$ 230 bi*
transacionados

~4 bi*
APIs consumidas





Acesse: WWW.OPTEMAIS.COM.BR

Produtos customizados de acordo com a necessidade do contratante e segmento de negócios.



Inovação
CONSTANTE EVOLUÇÃO NO DNA



2

Wearables

4

NFC e
Carteiras
Digitais

3

Cartões
Digitais e
Virtuais

1

Bandeiras e
adquirentes



6

OpteMais, Digital
Rewards, Ativação
e Engajamento

5

Home Office
Automações

Blue C 8

Conta de
Pagamento

7

BIN Sponsor

Blue C 9

PIX e
Open Banking

Blue C 10

Marketplace
de serviços
financeiros



**AMPLO
PORTFÓLIO DE
PRODUTOS PARA
TRANSFORMAÇÃO
DIGITAL**

Sobre a CSU

AVENIDAS DE CRESCIMENTO



14. Estratégia

15. Wide Platform

16. Blue C Technology

17. Fusões & Aquisições



A

Alavancar receitas e expandir escalas
(Payments, Loyalty e CX)

B

Oferta de Banking as a Service – BaaS
(via Blue C Technology)

C

Acelerar e consolidar novos negócios digitais
(Fusões & Aquisições)

WIDE PLATFORM: TECNOLOGIAS DE MAINFRAME E CLOUD

Plataforma de processamento de transações eletrônicas de pagamentos que combina **segurança, performance, agilidade e flexibilidade**

VisionPLUS®



Go Big

Go Fast



Arquitetura de
Microsserviços



Alta elasticidade
de recursos



Integração
por APIs



Segurança,
aderente ao PCI



Desenvolvimento
contínuo



Operação
redundante 24x7



Contas 100% digitais

Credenciais da CSU

Experiência

_Líder no Brasil em soluções tecnológicas

Governança

_Listada no Novo Mercado da B3 desde 2006

Modelo flexível

_Serviços modulares
_Baseados em APIs
_Motor de regras parametrizável

Tecnologia de ponta

_Arquitetura em microserviços
_Core banking* de última geração
_100% em nuvem pública

Full Service Blue C

Core bancário de última geração...

_Onboarding 100% digital
_Integrado ao SPB (TED) e SPI (PIX)
_Pagadoria (boletos e contas)

... totalmente integrado com soluções CSU...

_Cartões de crédito e pré-pagos
_Programa de fidelidade + marketplace OpteMais
_Gestão de CX (clientes finais)

... provendo a mais completa experiência aos usuários!

_Marketplace de serviços financeiros (via parceiros)
_SuperApp de relacionamento

Mercados-alvo

Cias. de qualquer porte, em diversos segmentos



Intermediadores de Pagamento



E-Commerce



Indústria



Varejo



Concessionárias (Utilities)



Seguros



Acelerar e consolidar novos negócios digitais

FOCO NO FORTALECIMENTO DOS NEGÓCIOS DE PAYMENTS E BAAS



Principais objetivos do M&A:

Maximizar crescimento (clientes e receitas)

Alcançar novos segmentos chaves

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 12M	4-10x NTM

Targets em potencial

300+

Companhias mapeadas

225

Conversas desenvolvidas

60

NDAs assinados

16

Transações concluídas

1



R\$ 10,0 milhões (mar/21)

RESULTADOS E *PEERS*

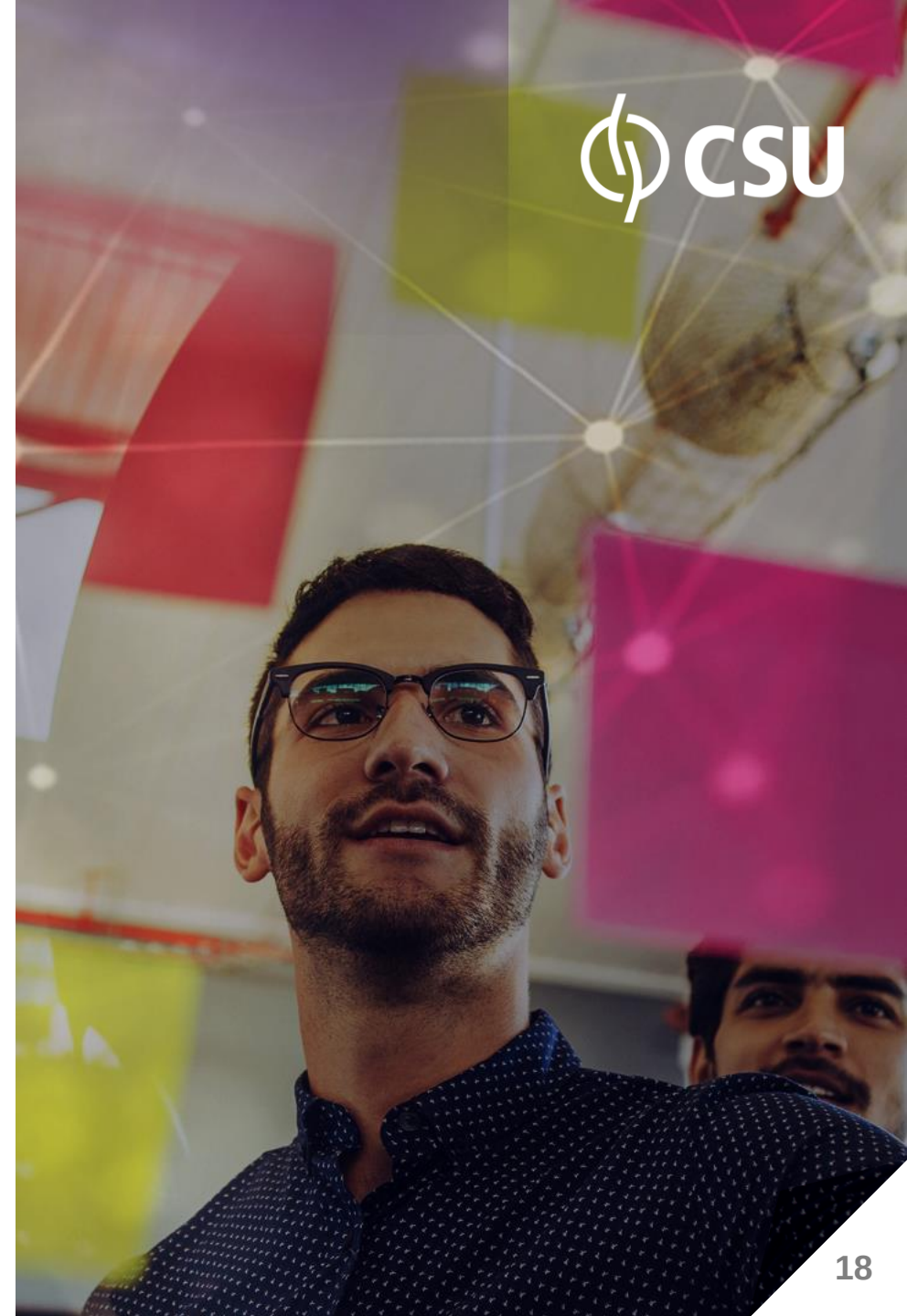


19. Destques (3T21-12M)

20. Evolução trimestral

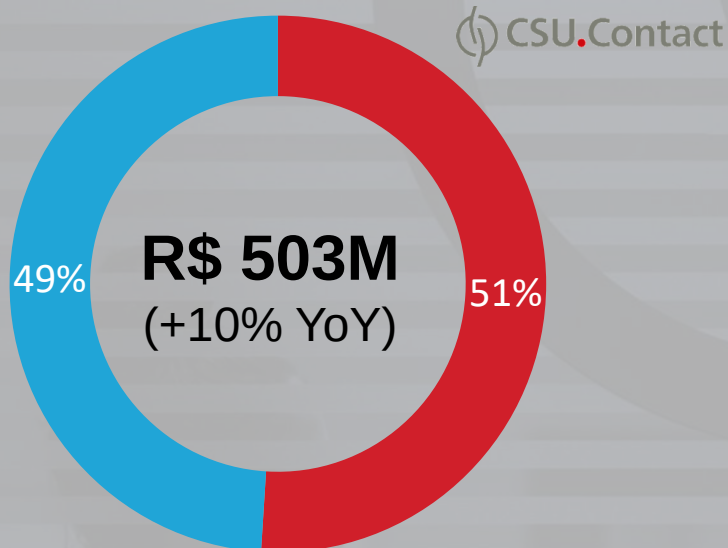
21. Estrutura de capital

22. Múltiplo EV/EBITDA



RECEITA LÍQUIDA

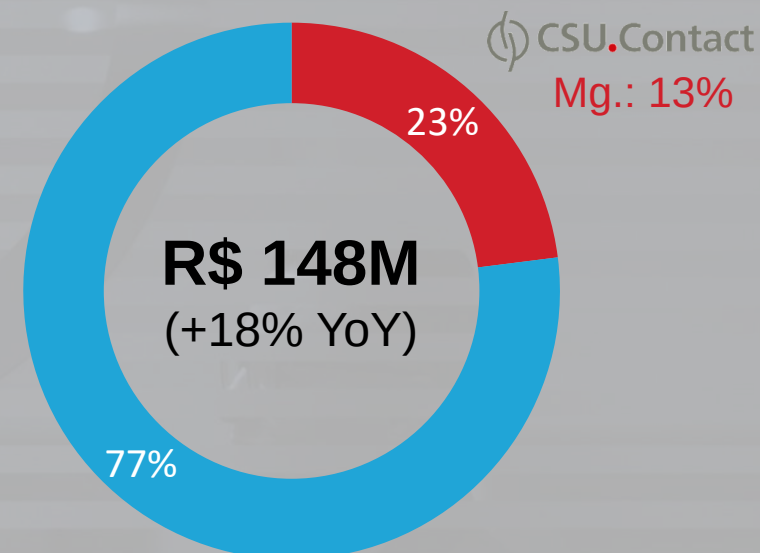
Recorrência: 98%



CSU.CardSystem
+
CSU.MarketSystem

EBITDA

Margem EBITDA: 29%

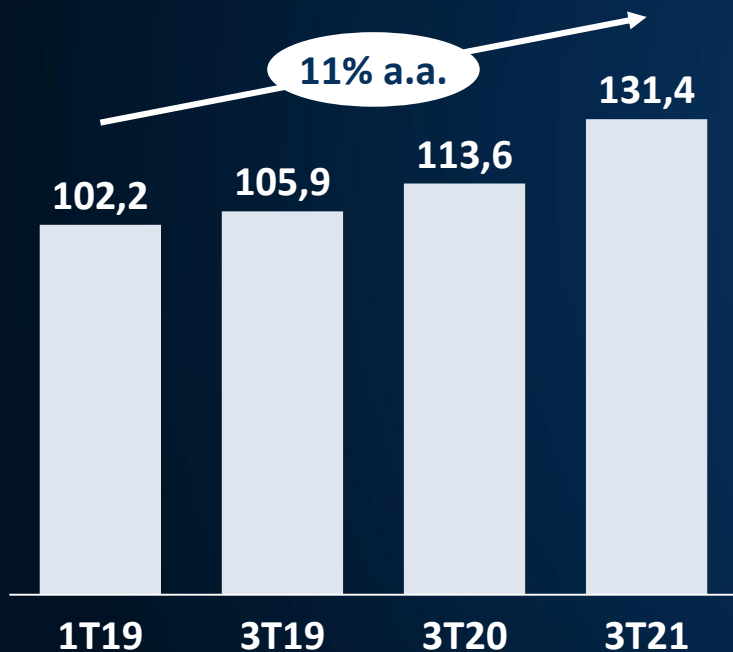


CSU.CardSystem
+
CSU.MarketSystem

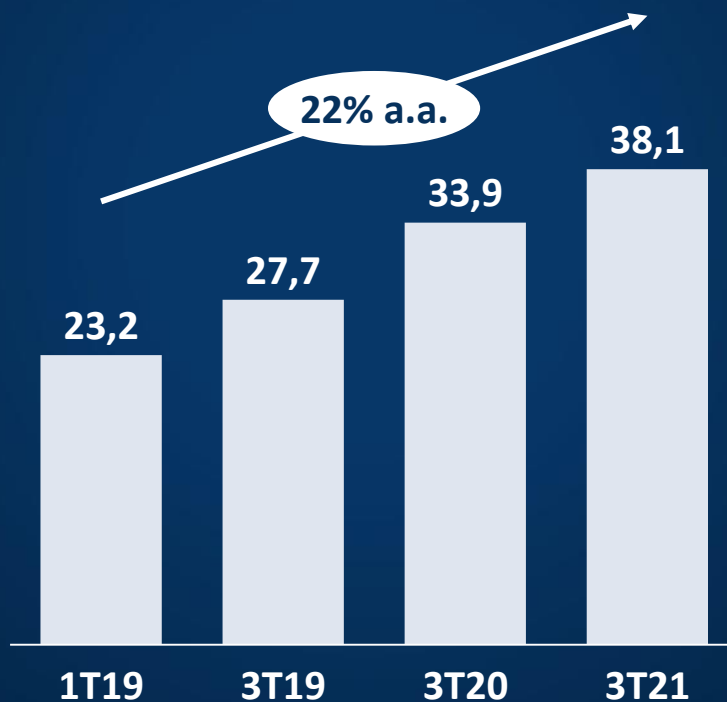
Mg.: 46%

FORTE AUMENTO DA LUCRATIVIDADE, COM CRESCIMENTO CONSISTENTE

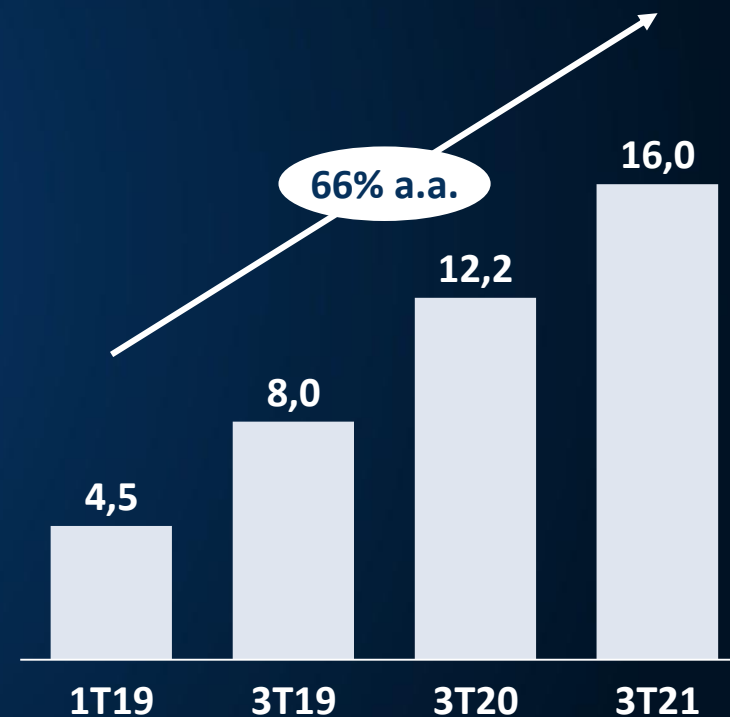
Receita Líquida



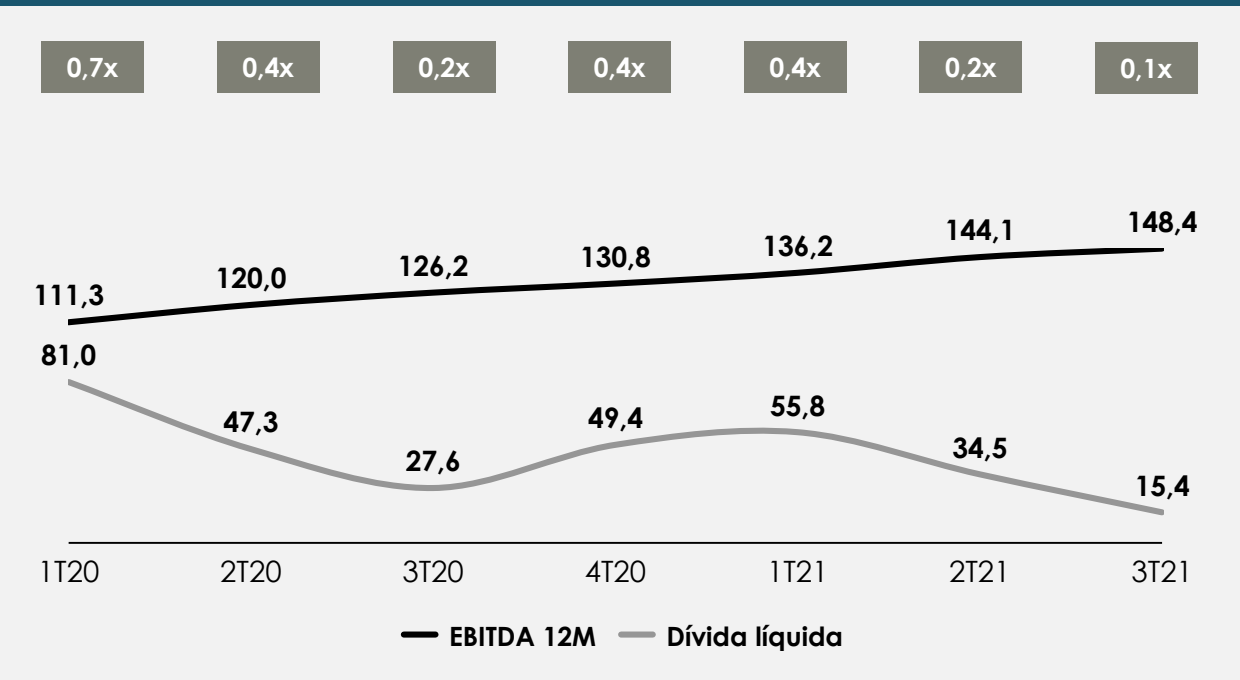
EBITDA



Lucro líquido



Dívida Líquida / EBITDA 12M



ELEVADO PAYOUT

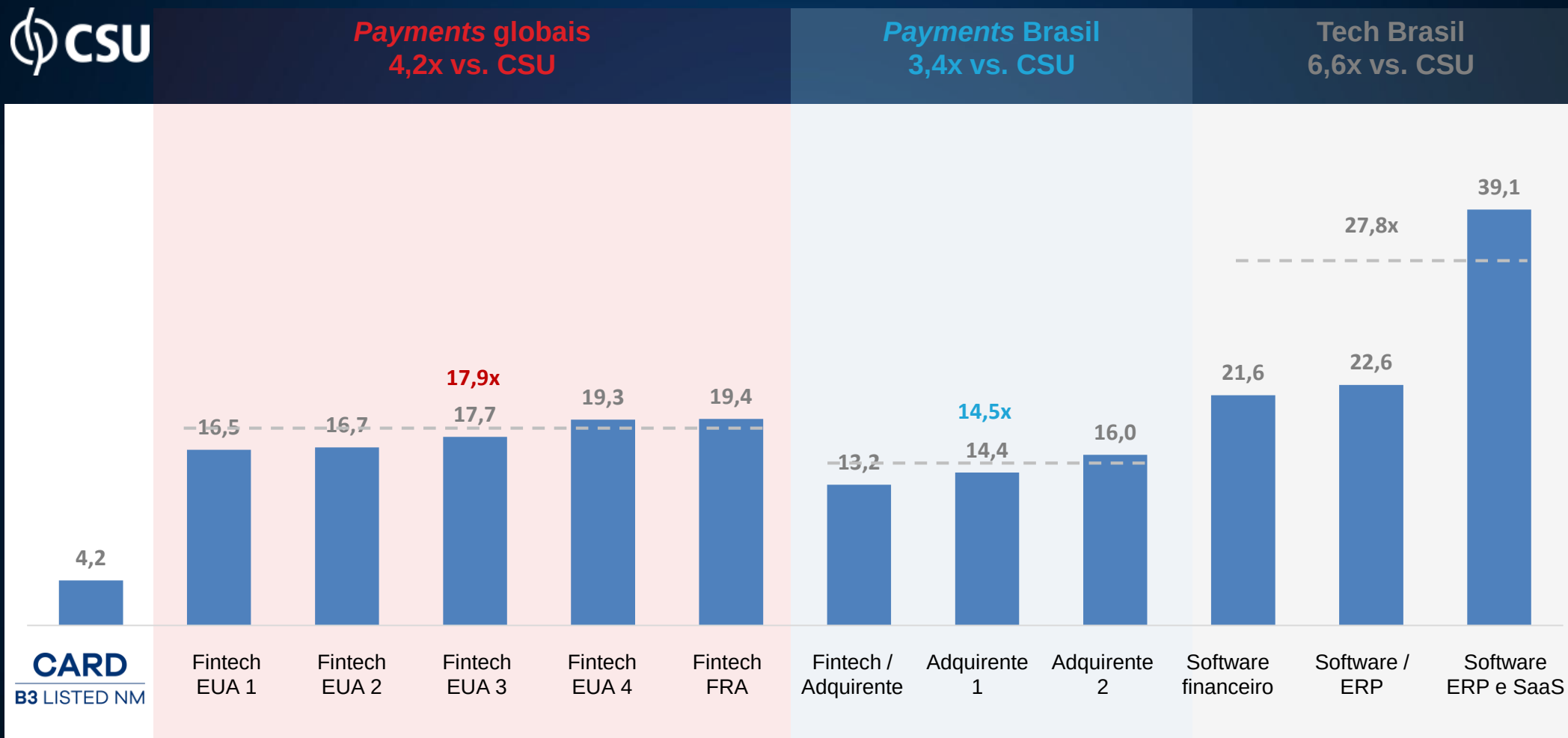
(% do lucro líquido)

» 2019: **39%**
JCP R\$ 10,6 MM

» 2020: **40%**
JCP R\$ 12,5 MM
Divid. R\$ 6,0 MM

» 9M21: **23%**
JCP R\$ 10,0 MM

» 4T21: **N/A**
JCP R\$ 4,0 MM



Sobre a CSU

PRÁTICAS ESG



24. Ambiental e social

25. Governança

26. Gestão



Instituto CSU

Desde 2003, promove ações de inclusão digital com a comunidade, por meio da capacitação de jovens e de adultos que desejam entrar no mercado de trabalho

- **28,5 mil** pessoas desenvolvidas
- Benefício solidário à diversas instituições
- **R\$ 250 mil** investidos (2018-2020)

Cursos oferecidos:

- Introdução à Informática & Digitação
- Pacote Office (Word, Excel, PowerPoint e Access)



Colaboradores

- Quadro total (dez/20): **5.947**, 71% fem. e 29% masc.
- Prog. Jovens Talentos: estágio (estudantes) e trainee (formados)
- Univ. Corporativa CSU.Contact (UCC): 42 cursos para 250 líderes
- **263,5 mil horas** de treinamento (2020)



Gestão dos impactos ambientais

- Coleta seletiva e descarte adequado de resíduos
- Monitoramento de indicadores de consumo para otimização dos recursos naturais (água e energia)
- Campanhas de conscientização contra o desperdício



Campanhas internas de saúde e bem-estar

- Ações de conscientização dos cuidados com a voz
- Vacinação contra a gripe
- Prevenção a Doenças Sexualmente Transmissíveis (DST)
- Prevenção ao câncer de mama
- Criação do Projeto “CSU Vem de Bike”
- Programa de controle epidemiológico
- Programa de gestação saudável
- Plano de contingência e combate a covid-19



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 (17/11/2021)



Forte evolução da liquidez (ADTV):
R\$ 1,0M (2019), R\$ 4,1M (2020) e R\$ 6,7M (2021)



Formador de Mercado

Presença em 7 índices

SMLL B3 IBRA B3 IFNC B3
IGC B3 IGC-NM B3 ITAG B3 IGCT B3

Gestão EXECUTIVOS EXPERIENTES, COM SÓLIDO HISTÓRICO PROFISSIONAL E FORMAÇÃO

Corporativo



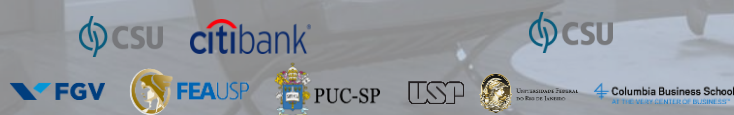
Marcos R. Leite
Presidente*

29+ CSU



Ricardo R. Leite
Rel. com Investidores*

22+ CSU



Guilherme Rocha
Financeiro*

15+ CSU



Decio Burd
Head de RH

12+ CSU



José Leoni
Mercado de capitais

1+ CSU



Fábio Wagner
Controles e Riscos

1+ CSU



Operações/Comercial



Fabiano Droguetti
COO/CTO*

3+ CSU



Renato Búfalo
Operações CX

7+ CSU



Anacristina Lugli
Rel. com clientes

26+ CSU



Daniel Moretto
CSO

2+ CSU



Pedro Campos
Head de Loyalty

1+ CSU



*Estatutário



Relações com Investidores

CARD
B3 LISTED NM

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.