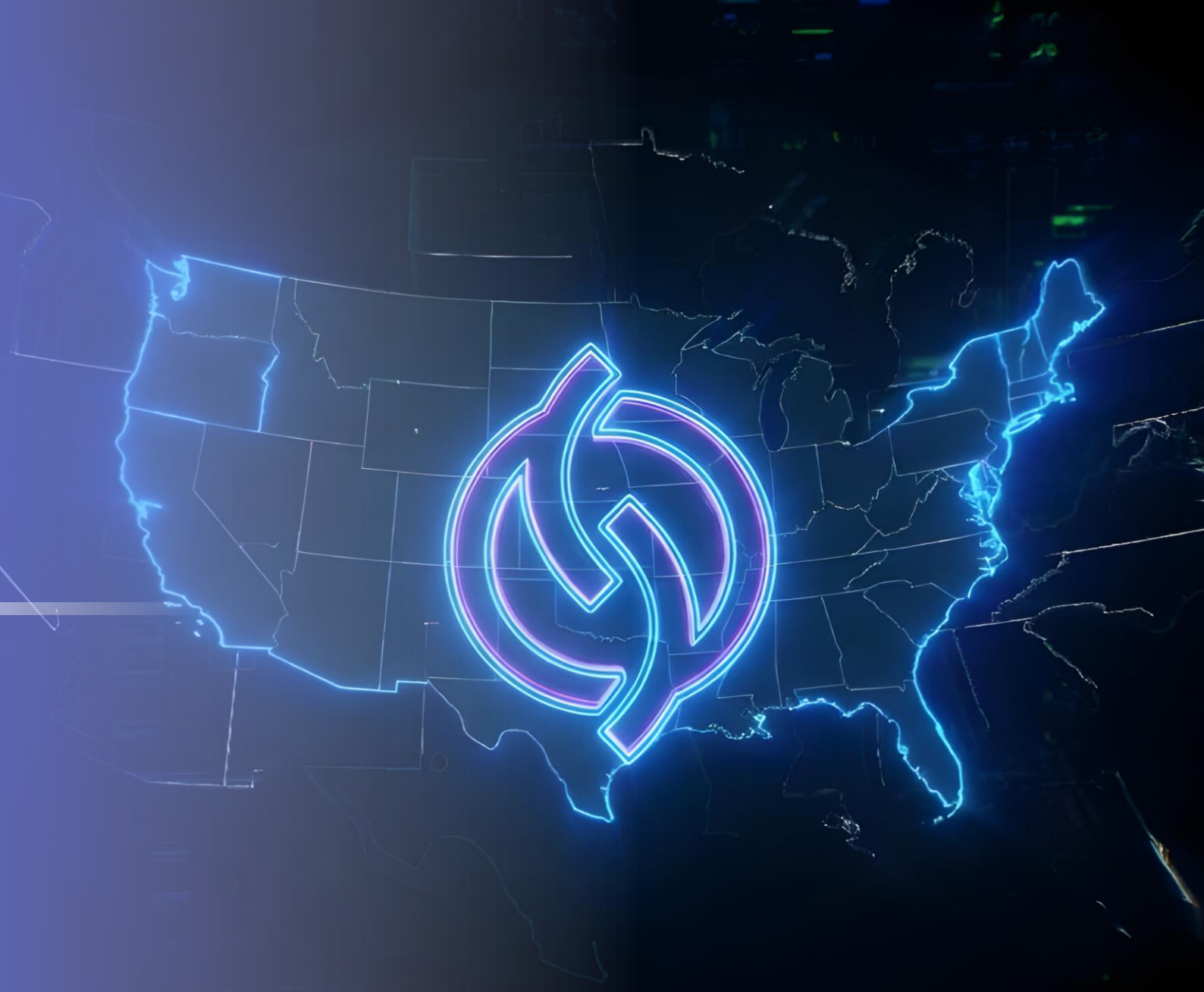
CSUDigital

Videoconferência de Resultados

4T25



CSU Digital
Most Honored Company - SmallCap
2025 Latin America Executive Team
extel

CSUD
B3 LISTED NM

Orientações e aviso legal

Bom dia a todos e sejam bem vindos à teleconferência da CSU Digital referente aos resultados do quarto trimestre e do ano de 2025. Estão presentes hoje o CFO e IRO, **Pedro Alvarenga**, o CTO, **Fabiano Droguetti** e o time de RI da Companhia. Esta teleconferência está sendo gravada e todos os participantes poderão escutar, visualizar o palestrante e acompanhar a apresentação.

A apresentação será em português com tradução simultânea para o inglês. Para aqueles que desejarem ouvi-la em Inglês, **basta clicarem no botão "*Interpretation*" localizado no canto inferior direito da tela** e selecionar a língua desejada.

For those who wish to listen to the presentation in English, ***just press the "Interpretation" button on the bottom right corner of the screen*** *and choose the English option.*

Esta apresentação pode incluir declarações que representem expectativas sobre eventos e resultados futuros da Companhia, 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 mesma. 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 seus representantes terão qualquer responsabilidade por perdas que possam decorrer da utilização ou do conteúdo desta apresentação.

A maior e mais completa *infratech* independente do Brasil

Portfólio *full service*

Pagamentos Digitais
Full service para operações de Cartões, Pix, Pix Parcelado, Criptomoedas e Carteiras Digitais

Loyalty & Incentivo
Infraestrutura para gestão de programas de fidelidade, pontos e *cashback*, para *marketplaces* de resgates ou compras

Embedded Finance
Tecnologia para contas digitais (PF e PJ) e oferta de serviços financeiros via API ou *App White label*

Customer Experience
Infraestrutura tecnológica e de pessoas para atendimento, rentabilização e cobrança

IA & Hiperautomação
Solução de hiperautomação para processos de missão crítica, com alto volume de informação e amplo uso de Inteligência Artificial e análise de dados

Por que nos contratam

- Novas fontes de receita para o cliente B2B;
- Única empresa com soluções *end-to-end* para toda a operação financeira;
- Redução de fricção e experiência genuinamente digital ao usuário final;
- Plataforma agnóstica — multi bandeiras, moedas, canais e arranjos;
- IA e hiperautomação para ganho de escala e eficiência operacional;
- Conformidade regulatória (PCI, LGPD, BACEN) com *know-how* de 34 anos.

Há 34 anos atuando em operações de alta criticidade e disponibilidade, em:

Segmentos com liderança estabelecida

- Bancos e Cooperativas
- Serviços Financeiros
- Varejo & Consumo

Frentes de alto crescimento

- Pagamentos & *Embedded Finance*
- Relacionamento e Incentivo
- Hiperautomação & IA
- Expansão Internacional (EUA)

Importantes avanços comerciais: 20 contratos celebrados em 2025, sendo 4 com novos clientes

CSUDigital

Contratos Renovados

De 3 a 5 anos

+4 novos

clientes

+16

Extensões de escopo e produtos

+13 anos

Idade média dos contratos

Bancos

banrisul, Banpará, tribanco, BANESTES, BANCOOB, Banco do Nordeste, Banco MERCANTIL, desty

Serviços Financeiros e Benefícios

UNICA, Agilli, Banco Volkswagen, PSA BANCO, Prudential, UNICRED, Edenred, pefisa, Porto, pluxee

Serviços, Varejo e Consumo

ifood, Claro, KLÜBER LUBRICATION, HYUNDAI, ConectCar, HEINEKEN, Rodobens, Electrolux, GAZIN, CASAS BAHIA, natura&co, tracker, unico, vero

Novos clientes Clientes

Agenda comercial aquecida fomentando os alicerces do novo ciclo de expansão

CSUDigital

Pagamentos

Soluções para cartão consignado, Benefício PAT e Cartão Global

R$ 4,1 tri

Embedded Finance

Bin sponsor, contas digitais e *marketplace*

US$ 4,3 bi

Adquirência

Tecnologia para processamento em adquirência

R$ 4,1 tri

Loyalty

Programas de incentivo e fidelidade

R$ 21,9 bi

HAS

Gestão de processos de monitoria, *chargeback* e prevenção a fraude

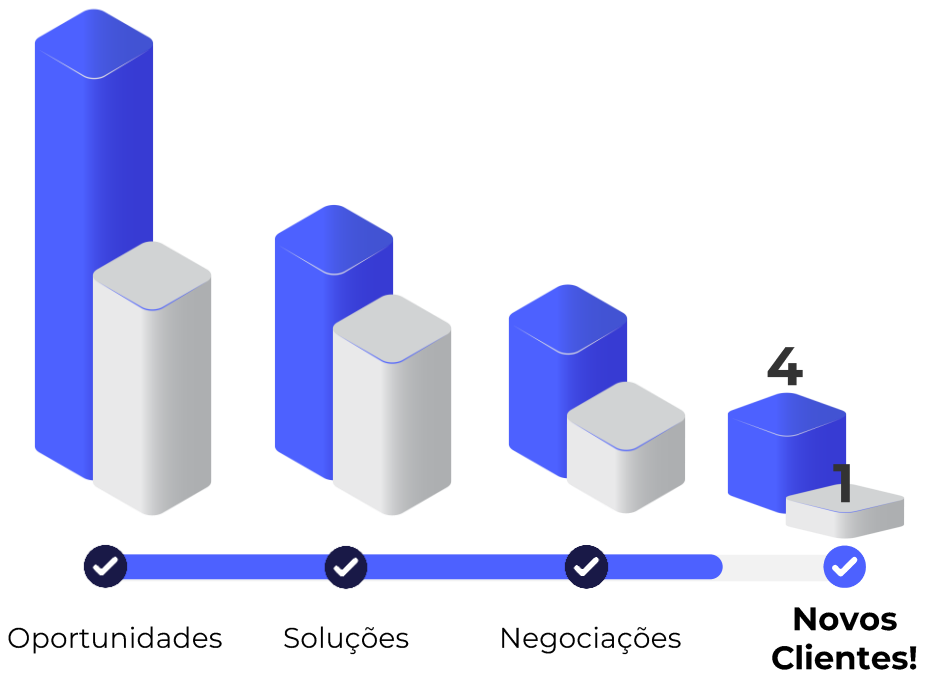
R$ 20 bi

- Bancos
- Agro
- Cooperativas
- Seguradoras
- *Fintechs*
- ERPs
- Benefícios
- Varejo
- Plataformas
- Indústria
- Adquirência

Ofertas estruturadas de acordo com cada segmento

Forte evolução

da agenda comercial ao longo de 2025



Números referentes ao TAM; ABECS, BACEN, Juniper Research, ABEMF

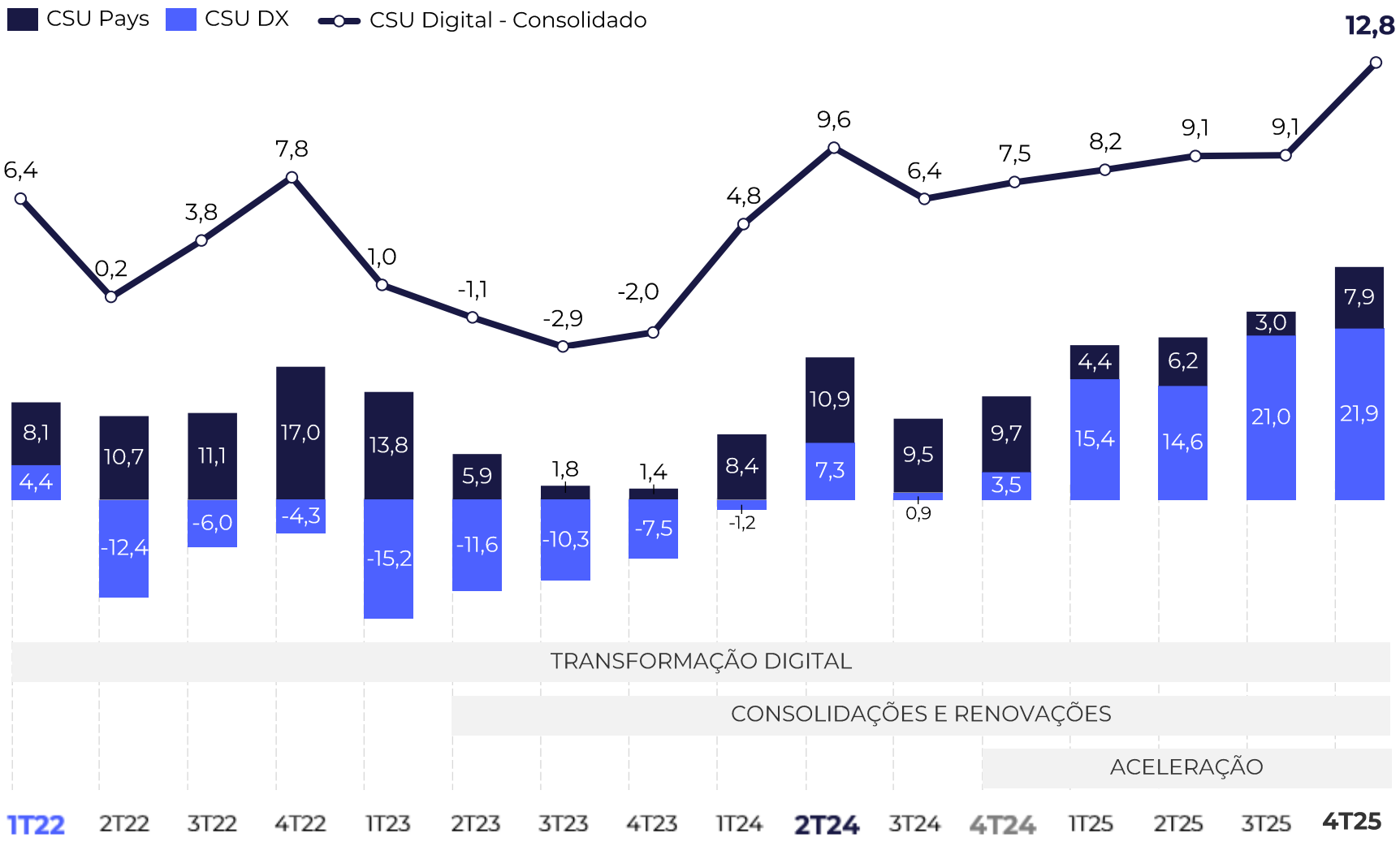
Nossos Resultados

CSUDigital

Aceleração do crescimento da receita nos últimos anos

Verticais complementares ampliam a diversificação de receitas e fortalecem a resiliência da Companhia ao longo de diferentes ciclos econômicos

Variação da Receita Líquida vs. o mesmo trimestre do ano anterior (%)



A partir do 1T22

Transformação Digital

Investimentos em tecnologia e modernização de plataformas impulsionam o crescimento operacional, ampliam margens e aumentam a eficiência para os clientes.

A partir do 2T23

Consolidação e Renovações

Renovação de contratos e *cross-sell / up-sell* junto à base de clientes. Os efeitos da estratégia passam a se refletir nos indicadores operacionais e financeiros.

A partir do 4T24

Aceleração

A convergência entre crescimento operacional, expansão de receita e forte desempenho comercial sustenta um ritmo acelerado de crescimento.

Recordes de resultados aliados a investimentos em IA e na expansão geográfica fomentam alicerces de um novo e promissor ciclo de expansão

CSUDigital

Receita Líquida

R$ 623,5 MM

+9,8% vs. 2024

Recorde histórico

Lucro Bruto

R$ 257,9 MM

+7,7% vs. 2024

Margem bruta 41,4%

Lucro Bruto CSU DX

R$ 47,8 MM

+32,6% vs. 2024

Margem 20,5%

Lucro Líquido

R$ 106,1 MM

+16,3% vs. 2024

Margem 17,0% — Recorde

ROE / ROIC

22% / 21%

Indicadores em alta

Base sólida para expansão

Proventos Distribuídos

R$ 97,1 MM

+113,0% vs. 2024

Incluindo R$50 Mi extraordinários

CAGR Receita Líquida CSU Pays

+11% a.a.

2020–2025 · crescimento consistente

Receita Líquida CSU DX

+ 18,2% em 2025

Acelerando — +21,9% 4T25 vs. 4T24

Conversão EBITDA → Caixa

76%

Geração operacional de caixa em 2025

Sólida trajetória da CSU PAYS

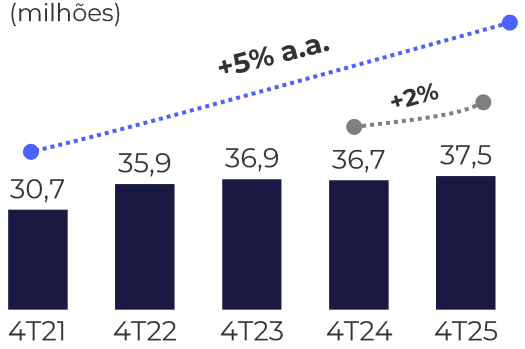
Forte crescimento operacional, expansão do volume de negócios com clientes da base e agenda de inovação de contratos bem-sucedida

Destaques Operacionais

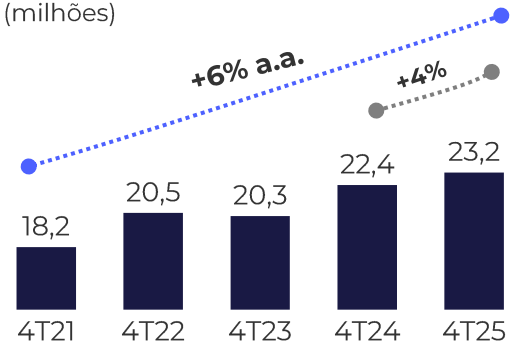
CSUPays

Contas e Cartões

Unidades **cadastradas**
(milhões)



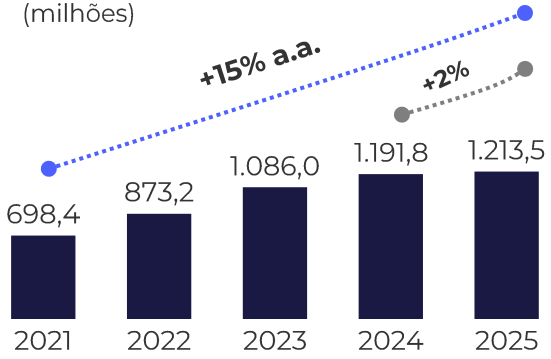
Unidades **faturadas**
(milhões)



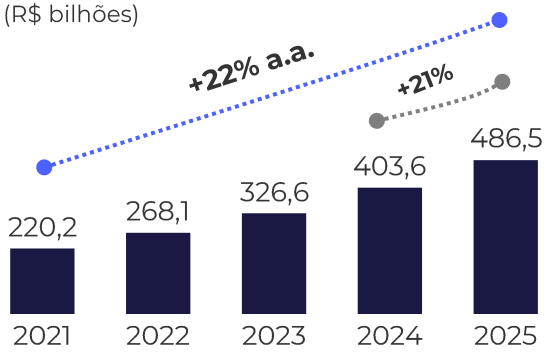
62%
Taxa de Ativação em 2025

Transações

Transações processadas
(milhões)



Volume Financeiro (TPV)
(R$ bilhões)



- Cartões Físicos, Virtuais e Digitais (*mobile* e *wearables*)
- *Bin Sponsor*
- Carteiras Virtuais Multi-contas
- Transferências e Pagamentos (TED, Pix, Pix Parcelado, Criptomoedas)
- *Marketplace* de Crédito
- Serviços Digitais
- Programas de Fidelidade & Incentivo
- *Marketplace* de compras

Recordes históricos na CSU DX

Performance operacional de destaque e recordes dos indicadores financeiros, impulsionados por hiperautomação e IA

Destaques Operacionais

CSUDX

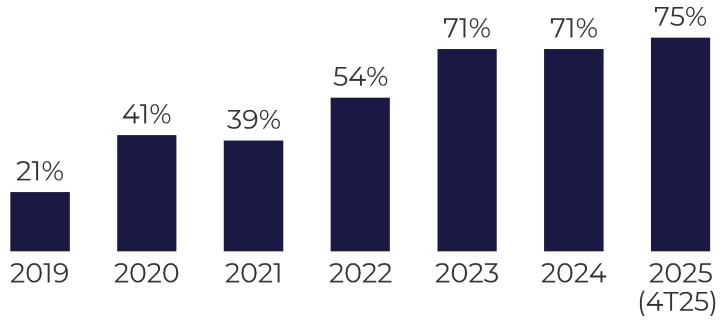
Interações

+15,9 milhões

de interações gerenciadas em 2025

(+18% vs. 2024)

Interações digitais (%)

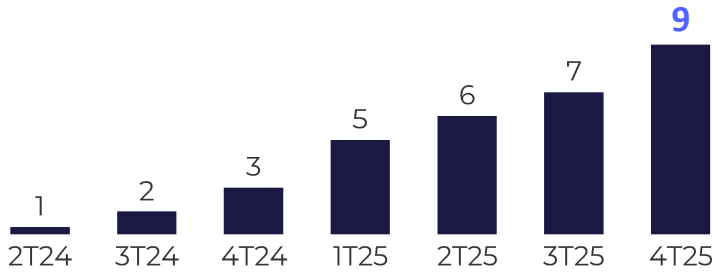


Contratos HAS

+1 novo

contrato celebrado no **4T25**, implantado no 1T26

Contratos Implantados

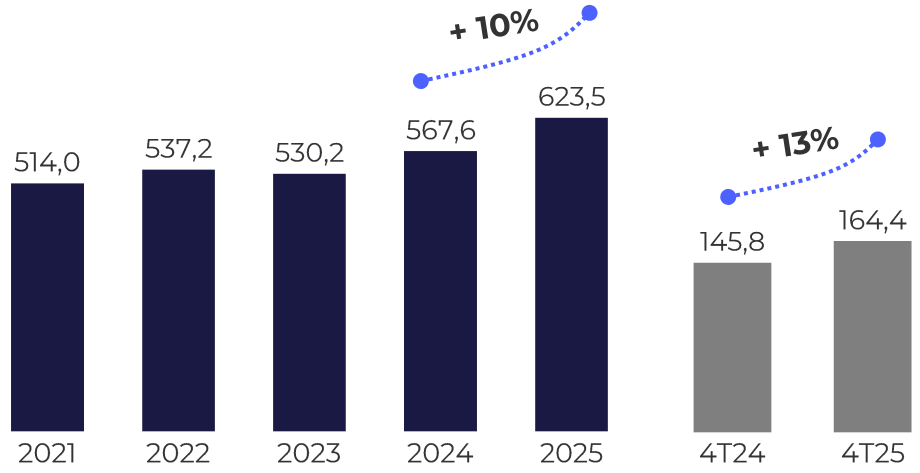


- Hiperautomação de processos de negócios
- Workflow integrado para gerenciamento de processos
- *Front-end Low Code*
- API / Gerenciamento de integração
- IA & *Machine Learning*
- Operador Autônomo (RPA) ou assistido
- *Data analytics*
- IA Operador
- *Chatbots* / Aplicativos de autoatendimento

Receita líquida

O fortalecimento da agenda comercial, aliado à contínua evolução tecnológica em ambas as verticais, impulsionou o crescimento da receita da Companhia, que atingiu máxima histórica em 2025

Receita líquida Consolidada | (R$ milhões)

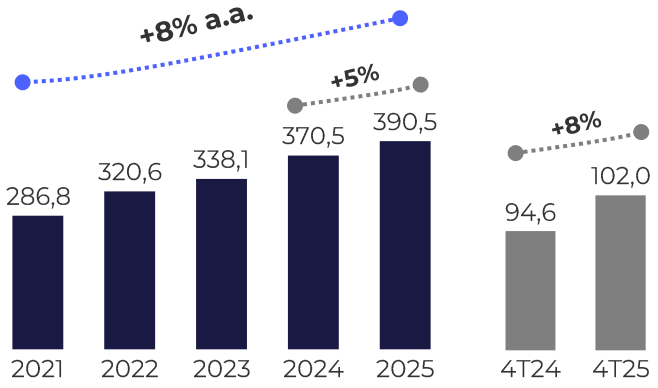


Trajetória consistente de crescimento intensificada pelas sinergias do **portfólio e resiliência do modelo de negócios**

CAGR +5% a.a.

CSU Pays

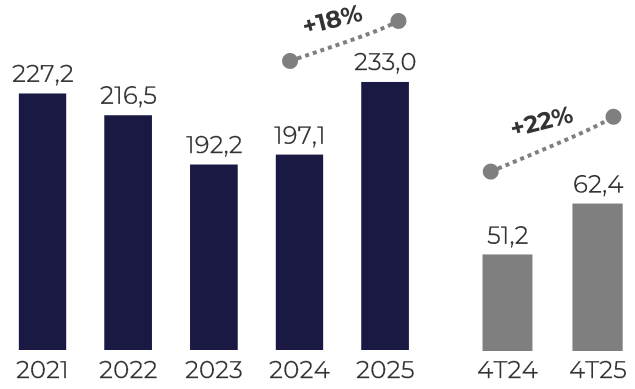
Receita líquida
(R$ milhões)



- **Expansão consistente dos volumes operacionais** sustentando o crescimento contínuo da Unidade (CAGR de +11% a.a. desde 2020);
- **Relações sólidas e renovadas,** média atual de 13 anos de contrato;
- **10 extensões contratuais** celebradas em 2025, reforçando o modelo *full service* e as oportunidades de *up-sell*;
- **Renovação dos contratos** com vencimento em 2025/2026, garantindo prazos **de 3 a 5 anos** e ampliando **previsibilidade de receita.**

CSU DX

Receita líquida
(R$ milhões)

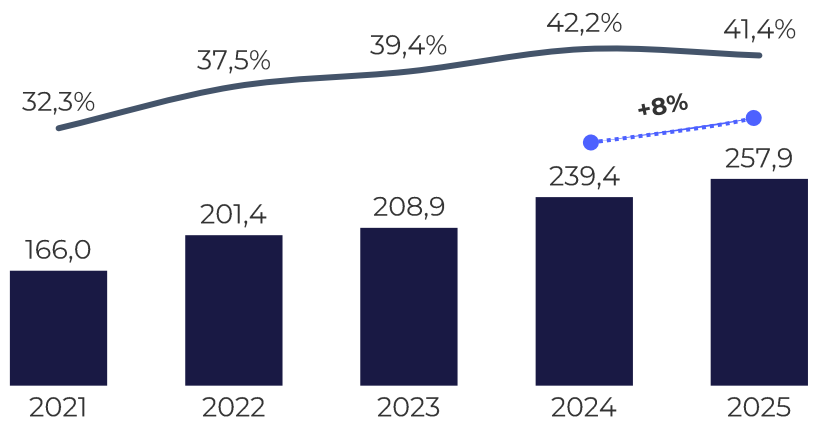


- Investimentos recorrentes em novas ferramentas de **hiperautomação e inteligência artificial;**
- **10 novos contratos** assinados desde o lançamento do HAS, sendo 9 já implantados ao final de 2025;
- **Pipeline comercial aquecido** com novas **avenidas de crescimento** em receita e rentabilidade nos próximos trimestres.

Lucro bruto

Complementaridade entre as unidades de negócio, crescimento dos volumes operacionais e avanços nas frentes tecnológicas sustentam a expansão do lucro e a manutenção da elevada eficiência

Lucro bruto e margem Bruta Consolidado |
(R$ milhões e %)

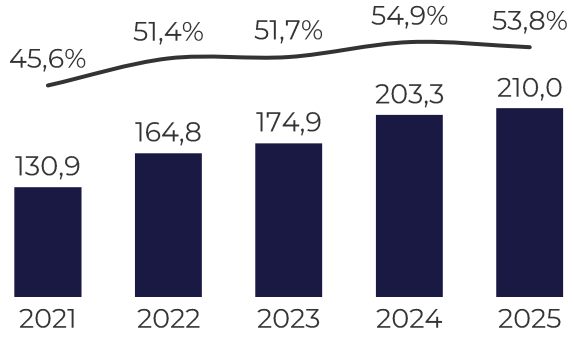


Lucro bruto recorde refletindo a **consistência na execução de nossos negócios,** impulsionado pela evolução dos indicadores operacionais

CAGR +12% a.a.

CSU Pays

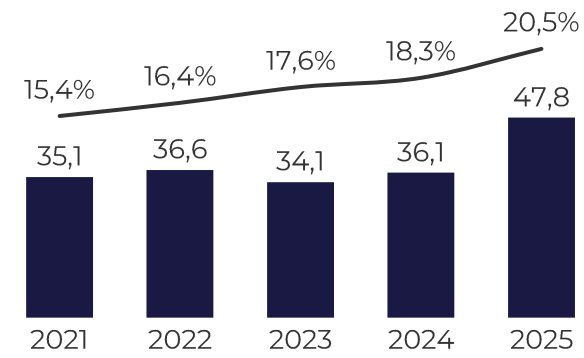
Lucro bruto e margem bruta
(R$ milhões e %)



- **Aumento da eficiência operacional** aliada ao crescimento sustentável da receita;
- CAGR de lucro bruto de **+13%** desde 2021, refletindo a **consistência na execução e escalabilidade** da plataforma;
- Maiores investimentos em IA e cibersegurança reforçam a **qualidade e segurança** das operações.

CSU DX

Lucro bruto e margem bruta
(R$ milhões e %)



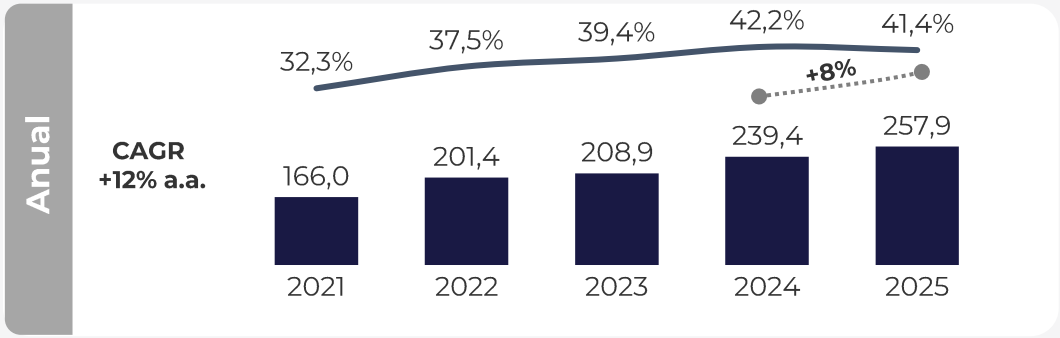
+33% YoY

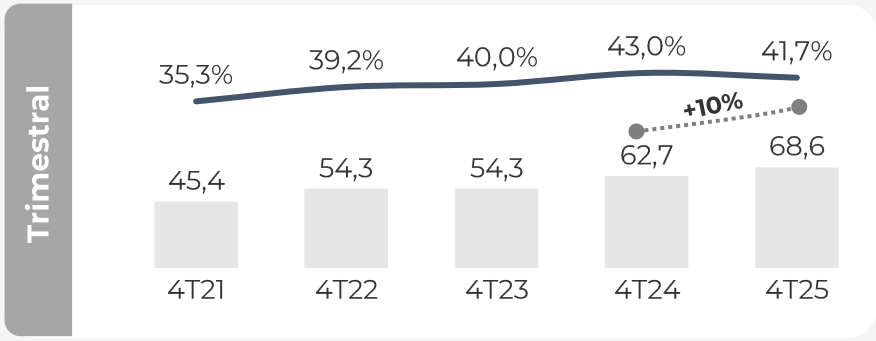
- Soluções de gestão de processos de *front, middle* e *back-office* (HAS) **ampliando resultado e margem** (evolução de +**9 p.p.** vs. 2019);
- Importante crescimento a medida em que o processo de **digitalização e penetração do HAS avançam** ao longo dos trimestres;
- Novos contratos em fase de maturação tendem a **ampliar ainda mais a rentabilidade** nos próximos períodos

Performance operacional consistente viabiliza os investimentos necessários para a expansão gradual e sustentável das novas iniciativas estratégicas

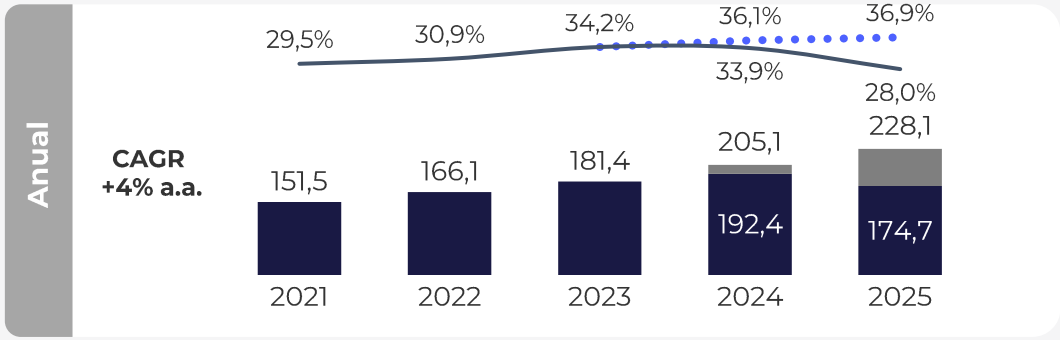
CSUDigital

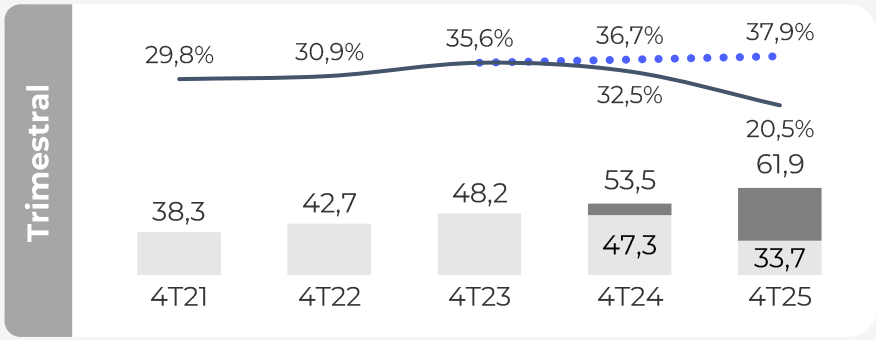
Consistente expansão de **lucro bruto** (R$ milhões) e **margem bruta** (%) em patamar saudável



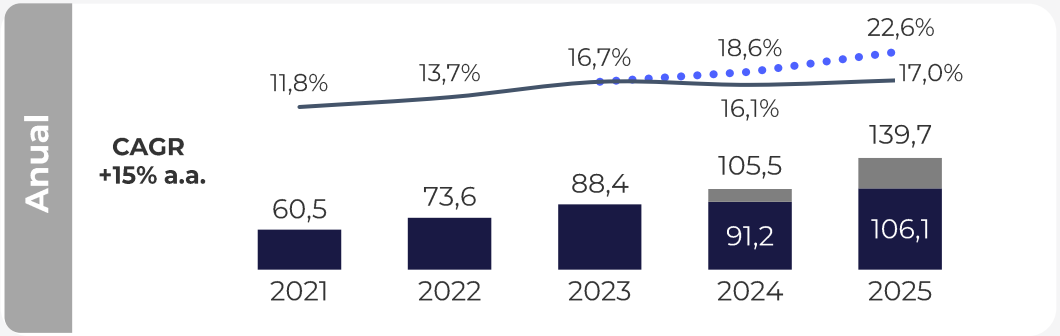


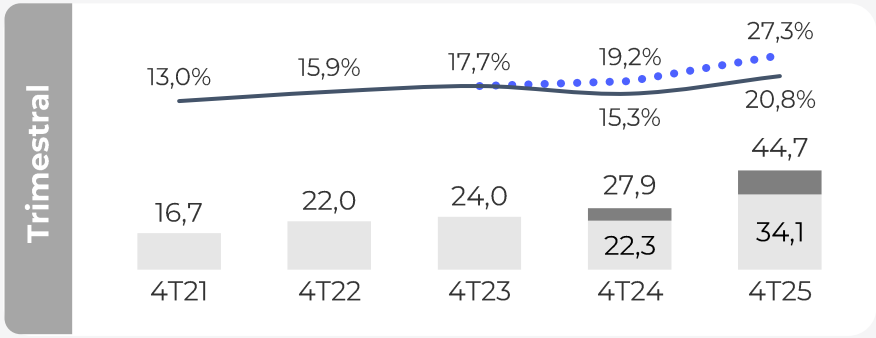
EBITDA (R$ milhões) e **margem EBITDA** (%) demonstram solidez, ainda que pontualmente impactados por investimentos estratégicos





Trajetória de forte crescimento com recorde de **lucro líquido** (R$ milhões) e a **margem líquida** (%)





ex novos projetos, reoneração e benefícios fiscais retroativos | Contábil | Mg. ex novos projetos, reoneração e benefícios fiscais retroativos | Mg. Contábil

Em 2025, intensificamos investimentos em frentes estratégicas, que pautam o crescimento dos próximos anos

CSUDigital

Inteligência Artificial, Produtos e Tecnologia

› Ampliação das aplicações de IA e desenvolvimento de soluções que impulsionam o volume de transações e elevam a eficiência operacional

› Fortalecimento e expansão de parcerias com fornecedores estratégicos

HAS powered by CSU

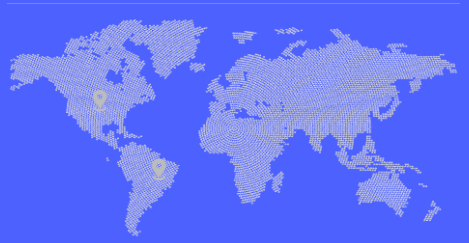
AI

Expansão Internacional

› Primeira transação em ambiente de produção, em dezembro

› Infraestrutura tecnológica, conformidade regulatória e estruturação da equipe comercial

› Estratégia de internacionalização pautada por disciplina e foco, consolidando a CSU Digital como plataforma multigeográfica de serviços financeiros



Pessoas

› Fortalecimento dos times: Comercial, Produtos, Tecnologia e *Compliance*

› Contratação de profissionais seniores alinhados à estratégia e às novas prioridades de longo prazo

Marketing

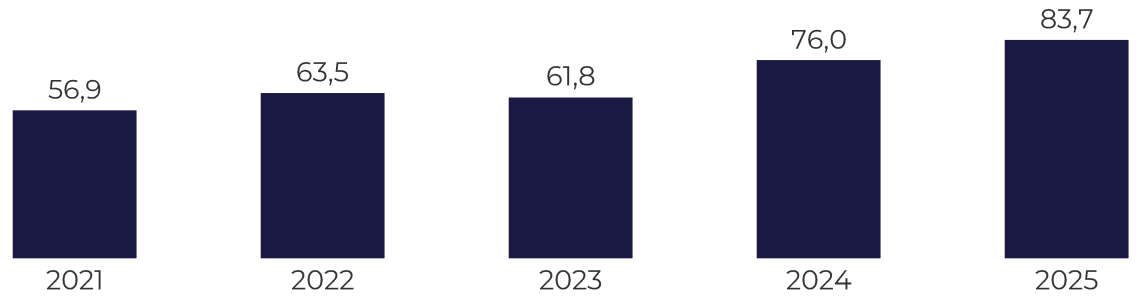
› Ações de *marketing* e posicionamento de marca junto a potenciais clientes brasileiros e norte-americanos

› Efeitos do 4T25 ainda devem impactar o 1T26, refletindo o investimento contínuo em *brand awareness* no mercado norte-americano

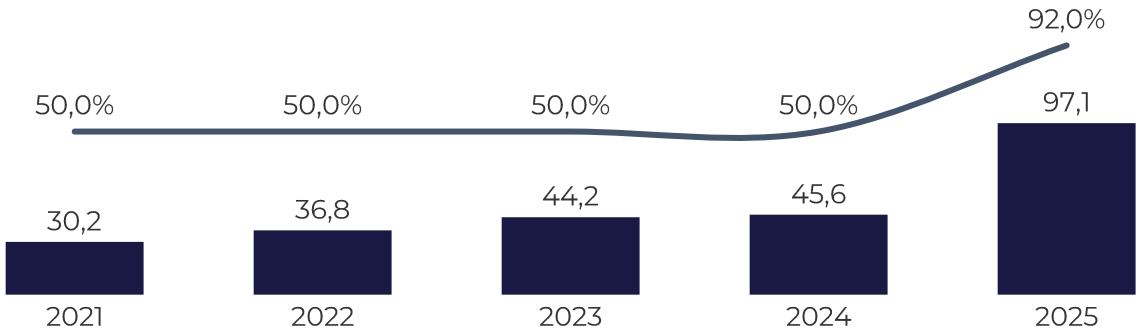
CAPEX e Distribuição de Proventos

Investimentos com retornos superiores a 20% e forte geração de caixa, sustentando a política de distribuição crescente de proventos

CAPEX (R$ milhões)



Distribuição de Proventos (R$ milhões, %)



Ao longo dos últimos anos, a CSU combinou **eficiência operacional, solidez financeira e disciplina na alocação de capital**, convertendo crescimento consistente em investimentos estruturantes e relevantes à geração de valor aos acionistas.

No período, os **investimentos da Companhia registraram crescimento de 10% a.a.**, enquanto **a distribuição de proventos avançou 12% a.a.**, desconsiderando os dividendos extraordinários distribuídos ao final de 2025, evidenciando uma **estratégia equilibrada entre expansão do negócio e remuneração sustentável do capital**.

Nosso Futuro

CSUDigital

Nosso próximo ciclo de crescimento em 3 pilares

Os pilares de crescimento foram definidos como norte estratégico da Companhia, com relevante potencial de geração de valor

Pilares de Crescimento e Geração de valor

CSU Pays Brasil

- **Orgânico:** expandir a base de usuários ativos, aumentando número e tipo de transações e a eficiência nas operações;
- **Mercado de Benefícios:** migração estrutural dos atuais *players* para ecossistema de arranjo aberto (bandeiras); expansão relevante do mercado endereçável;
- **Consignado:** mercado amplo e forte demanda no Brasil; receita recorrente e previsível para emissores;
- **Adquirência:** oferta de plataformas completas além da adquirência (*banking* + crédito + *software*), com soluções *omnichannel*, explorando a oferta de *analytics* de vendas e *insights*.

CSU DX

HAS e IA

- Monitoria de qualidade;
- *Onboarding* e Crédito;
- Integração informacional;
- Curadoria e análise documental;
- IA Operador;
- Processos de contestação de despesas e *chargeback;*
- Prevenção à Fraude.

Internacionalização

- Captura do fluxo crescente de brasileiros em viagens internacionais ou residentes no exterior, com produto único (BIN americano, IOF zero e câmbio reduzido);
- Expansão via base atual de clientes CSU e prospects que já operam nos EUA, gerando receita incremental sem novo esforço comercial;
- Acesso a amplo mercado endereçável nos EUA (+4,7 mil instituições, sendo 98% de pequeno porte);
- Ampliação da base de emissores locais e globais, consolidando a CSU Digital como plataforma multigeográfica de serviços financeiros.

Os investimentos contínuos em inovação e tecnologia permitem que a CSU esteja à frente das tendências, tanto locais quanto globais, **sendo protagonista em seus mercados**.

Mercado em alta confirma as avenidas de crescimento

CSUDigital

Evidências externas que sustentam o norte estratégico da Companhia

Orgânico

Expansão da base ativa e aumento do volume de transações

TIMES BRASIL | CNBC EXCLUSIVE LICENSEE

Brasil já tem mais de um cartão de crédito por pessoa

Em 2025, as transações com cartão de crédito movimentaram R$ 3,1 trilhões no Brasil, um crescimento de 14,5% em relação a 2024, de acordo com a Abecs.

Benefícios

Migração para arranjo aberto (bandeiras) e expansão do mercado endereçável

TIMES BRASIL | CNBC EXCLUSIVE LICENSEE

Governo assina decreto nº 12.712 que muda regras do vale-alimentação e vale-refeição

Arranjos fechados com +500 mil trabalhadores obrigados a migrar para modelo aberto e interoperável em 180 dias

Consignado

Mercado amplo e forte demanda: receita recorrente e previsível para emissores

ISTOÉ

Consignado CLT (decreto nº 15.179) passa de R$ 101 bi em crédito; veja taxa média de juro e como fazer

Ainda segundo o órgão, a taxa média de juros praticada nos empréstimos ficou em 3,2% ao mês. O objetivo do programa, segundo o governo federal, era justamente disponibilizar crédito mais barato para a população.

Adquirência

Oferta de plataformas completas além da adquirência (banking + crédito + software)

CNN BRASIL

Setor de cartões movimenta R$ 4,5 tri em 2025, mostra ABECS

Foram feitas 48,1 bilhões de transações com cartões em todo o ano, uma expansão de 5,4% ante 2024.

CSUDigital

HAS: nosso produto de hiperautomação de soluções

Recursos para gerenciar esteiras de processos, de forma totalmente automatizada, de ponta a ponta

Como a solução funciona

Entrada de dados (*input*)

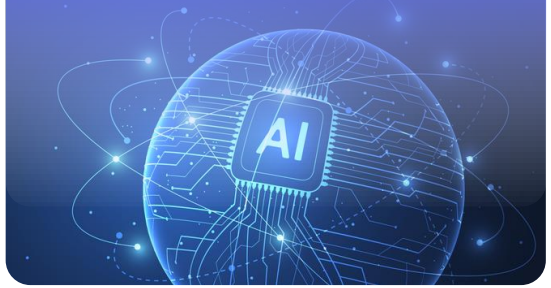
Recebe qualquer tipo de demanda

- Documentos digitais
- Ligações & IVR
- Integrações externas
- Formulários OCR

Processamento inteligente

Automatiza, decide e aprende com IA

- *Machine learning*
- Regras de negócio
- IA Generativa
- RPA



Resultado

Entrega valor ao cliente final

- Visibilidade em tempo real
- Comunicação integrada
- NPS e satisfação
- *Analytics*

Capacidades entregues

RPA com BPM
Automação Estruturada

- Análise e liberação
- de cartões
- Processamento automático de reembolso e outros serviços

HAS 2.0
Machine Learning

- Score dinâmico de fraude em transações
- *Churn Prediction*
- Reconhecimento inteligente de documentos

HAS 3.0
Escalável com IA Gen

- Fluxo de contestação automatizado
- Assistente de *back office*
- Integração automática de parceiros

HAS 4.0
***AI Agents / AI* Cognitiva**

- Agente autônomo de atendimento
- Agente IA para análise de crédito
- Orquestrador de agentes para campanhas de fidelidade

CSU DX: implantação do HAS em diversos processos impulsiona a geração de valor para os clientes e para a CSU

CSUDigital

9 clientes já implantados no 4T25 (8 contratos):

+1 novo contrato firmados no **4T25**, que passa a gerar **receita a partir do 1T26**

HAS powered by CSU	1	2	3	4	5	6	7	8
Segmento	Crédito Varejo	Internet e MVNO	*ID Tech*	Consumo	Banco	Benefícios	Benefícios	Serviços financeiros
Processo	Manifestações de clientes em ODC	Relacionamento com Clientes	*Curadoria e Análise Documental*	*Backoffice* de Suprimentos	Relacionamento com Clientes	Relacionamento com Clientes	Relacionamento com Clientes	Relacionamento com Clientes
Solução HAS	**Curadoria e Análise Documental**	**Integração Informacional e IA Operador**	***Onboarding***	**Integração Informacional**	**Monitoria de Qualidade**	**Monitoria de Qualidade**	**Monitoria de Qualidade**	**Monitoria de Qualidade**
Implantação do Cliente								

Os **benefícios** capturados por nossos clientes são reais e comprovados:

30%-40%
Ganhos de produtividade

+80%
Redução do tempo para resolução de demandas dos clientes

100%
Das ligações do escopo de monitoria de qualidade analisadas

+25x
Volume monitorado de ligações/ mês

+10 p.p.
Ganho médio do volume de interações digitais

Estratégia de Internacionalização

CSUDigital

Imediato

Base Atual de Clientes

01

Clientes atuais da CSU que já operam nos EUA

Receita incremental imediata sem novo esforço comercial

Perfil:

Instituições brasileiras emitindo cartões com clientes no exterior — pagando IOF e spread cambial (~9%)

Problema:

Custos cambiais elevados, sem parcelamento, experiência limitada fora do Brasil,

Proposta CSU:

Cartão global *white label* com custo reduzido ao cardholder e portfólio internacional ampliado

Curto prazo

Novos Clientes Brasil → EUA

02

Grandes bancos brasileiros com operação nos EUA

Capturamos bancos brasileiros mal servidos nos EUA

Perfil:

Bancos com presença nos EUA operando via bin sponsor ou processadoras locais

Problema:

Processadoras sem experiência regulatória brasileira; sem atendimento end-to-end

Proposta CSU:

Processadora ágil com *know-how* dual (BR + EUA), portfólio completo e atendimento end-to-end

Médio prazo

Novos Clientes Americanos

03

4.774 instituições — 98% são pequenas instituições financeiras sem atendimento dedicado

Segmento amplamente fragmentado e pouco atendido por plataformas *full service*

Perfil:

Bancos regionais, fintechs, credit unions e varejo — presos a tecnologias legadas, caras e pouco flexíveis

Problema:

Apps desatualizados, processos lentos, dificuldade de competir com novos players digitais

Proposta CSU:

Precificação altamente competitiva, *full service end-to-end*, lançamento de produtos em semanas via API

Por que o mercado americano?

Dados que justificam a expansão da CSU Digital para os EUA

CSUDigital

Mercado brasileiro no exterior

R$ 100,1B

Gastos totais de brasileiros no exterior em 2025[1]

▲ **CAGR 53% a.a.**
(desde 2021)

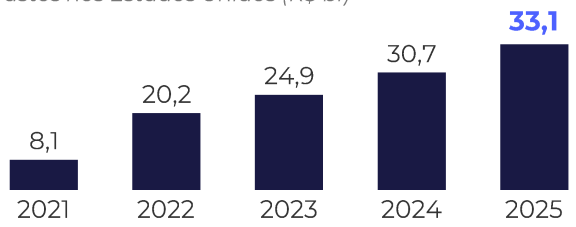
Mercado brasileiro nos EUA

R$ 33,1B

Gastos totais de brasileiros nos EUA em 2025[1], representando 33% dos gastos totais

▲ **CAGR 42% a.a.**
(desde 2021)

Gastos nos Estados Unidos (R$ bi)



Tamanho do mercado americano

15 × maior em volume de pagamentos (TPV)

que o mercado brasileiro

TPV Cartões de Crédito

9 × mais instituições financeiras e fintechs[2]

Crescimento projetado +9% a.a. até 2029[3]

Comportamento do consumidor americano

4,2 cartões
por adulto em média[4]

41% transações físicas
feitas com cartão crédito[4]

40% compras por
aproximação (NFC)[4]

Meios de pagamento em lojas físicas[4]

[1] Banco Central do Brasil [2] Federal Reserve [3] Nilson Report [4] Nilson Report / Federal Reserve Payments Study

Cartão de Crédito Global by CSU Digital

Produto único no mercado: infraestrutura pronta e lançamento em dezembro de 2025
(1ª transação em ambiente de produção realizada)

PRODUTO

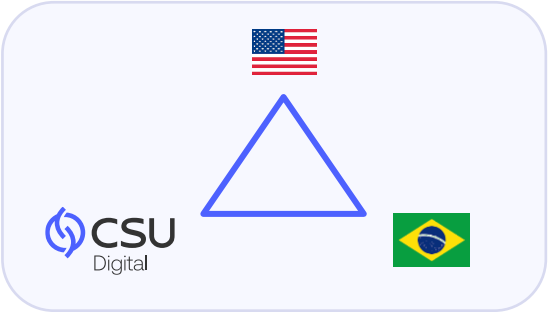
01 BIN americano
Maior aprovação em lojas, *e-commerce*, locadoras e hotéis nos EUA

02 IOF zero; câmbio reduzido
Vantagem real e imediata vs. cartão brasileiro no exterior

03 BNPL (*buy now pay later*)
Parcelamento de compras direto no app

04 Experiência 100% digital
Apple, Google, Samsung Pay; acesso ao cartão virtual no primeiro login

MODELO DE ATUAÇÃO



CSU Digital
- *Program manager* e Processadora
- Suporte regulatório e de *compliance*
- Simplificação da interação entre *Sponsor Banks* e Parceiros

Sponsor Bank
- Relacionamento com bandeiras
- Supervisão do PM e instituições BR

Parceiros CSU
- KYC e *Customer Experience*
- Aquisição e benefícios
- *Marketing* e comunicação
- *Liability* de crédito e do programa de cartão

BENEFÍCIOS AO EMISSOR

Principalidade
Cartão Global como principal cartão utilizado pelos clientes, aumenta *share of wallet* do emissor

Fidelização
Engajamento contínuo com clientes globais e de alta renda

Multimoedas
Solução completa em USD e BRL no mesmo produto, diferenciação de oferta frente à concorrência

Principais

Conclusões

CSUDigital

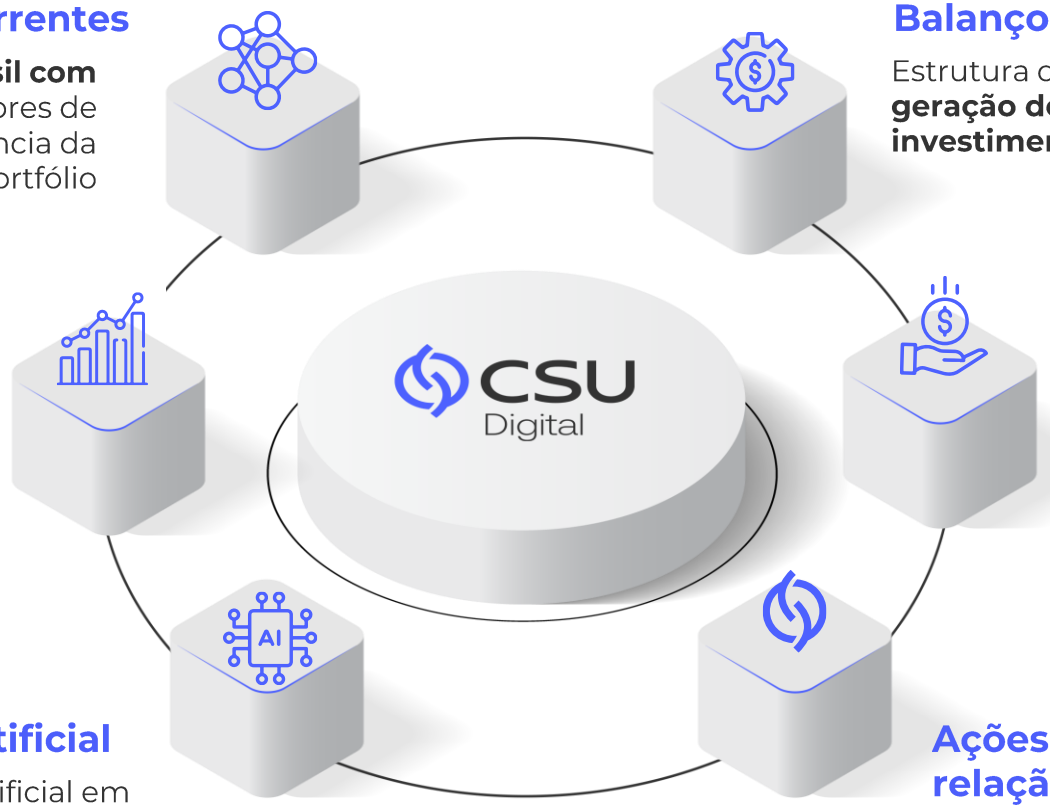
Considerações finais

Sólidos resultados correntes

Expansão do negócio atual no Brasil com crescimento acelerado dos indicadores de **rentabilidade nos últimos anos,** consequência da forte digitalização e da sinergia do portfólio

Balanço patrimonial sólido

Estrutura de capital adequada e **forte geração de caixa**, o que permite **manter os investimentos** (orgânico ou inorgânico)



Novo ciclo de expansão

- **Lançamento contínuo de novas soluções** criam **relevantes oportunidades de crescimento** e já trazem novos clientes.
- **Lançamento da operação internacional**, alavancado diferenciação competitiva da atuação no Brasil e explorando oportunidades globais

Remuneração atrativa para os investidores

Pagamento de **R$ 360 milhões** de dividendos e JCP desde a fundação da empresa. Em 2025, foram pagos R$ 47,1 milhões em JCP e R$ 50,0 milhões em dividendos, **totalizando R$ 97,1 milhões em proventos**

Inteligência artificial

Aplicação e uso massivo de inteligência artificial em nossas verticais de negócios, gerando **economias de escala** para a CSU e seus clientes (HAS), além de alavancar o **potencial de receita** (IA) de transações

Ações ainda com desconto em relação a seus pares

As ações da CSU eram negociadas em 31 de dezembro de 2025 a **1,1x a receita e 4,0x EV/EBITDA**, enquanto outros *players* de segmentos relacionados no Brasil e no exterior já estão performando em um múltiplo até 4,0x maior (EV/EBITDA)

Perguntas e Respostas

CSUDigital

Para fazer perguntas, **clique no ícone de levantar a mão na parte inferior de sua tela**, e aguarde as próximas instruções

Ao ser anunciado, **uma solicitação para ativar seu microfone aparecerá na tela** e você poderá realizar sua pergunta

Para enviar perguntas por escrito via ícone de Q&A no botão inferior de suas telas, orientamos realizá-las indicando seu **NOME** e **EMPRESA**, seguido de seu questionamento

CSU Digital

CSUD
B3 LISTED NM

Escaneie o QR Code e
acesse nosso site de RI

NOSSAS UNIDADES

Estados Unidos

Miami | Flórida
1111 Brickell Avenue,
suite 2804

Brasil

Alphaview | Barueri
Rua Piauí, 136

Faria Lima | São Paulo
Av. Brigadeiro Faria Lima, 1306

Belo Horizonte | Minas Gerais
Praça Hugo Werneck, 253

Recife | Pernambuco
Av. Conde de Boa Vista, 150

NOSSOS CANAIS

ri.csu.com.br

csudigital

@csudigital

ri@csu.com.br

csu-digital

csu.br