



Líder no mercado brasileiro de soluções tecnológicas de última geração para meios de pagamento, *customer experience* e fidelização e incentivo de clientes

Maio 2021

CSU CardSystem S.A. (B3: CARD3)

O QUE FAZEMOS?

Plataforma completa de soluções inovadoras em 3 negócios



EBITDA 1T21-12M

CSU.CardSystem

(Payments)

Full service de meios eletrônicos de pagamento (processamento e administração de cartões digitais e virtuais, *wearables*, carteiras digitais), com soluções modulares para satisfazer as estratégias de cada cliente

Receita: cartões faturados e volume transacionado

CSU.MarketSystem

(Loyalty & Incentives)

Soluções de recompensa, engajamento, fidelização e incentivo de clientes, por meio das plataformas Loyalty III e do *marketplace* OpteMais, reunindo os maiores varejistas e e-commerce do Brasil

Receita: N° de contas de fidelidade e volume de resgates

CSU.Contact

(Customer Experience - CX)

Soluções completas de relacionamento e atendimento de clientes via canais tradicionais e automação/robotização, focadas em BPO, para ganhos de produtividade, redução de custos e qualidade operacional

Receita: posições de atendimento e contatos realizados

Impulsionador de negócios integrado e eficiente para:



Bancos



Varejistas



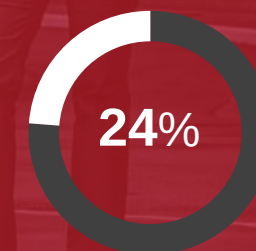
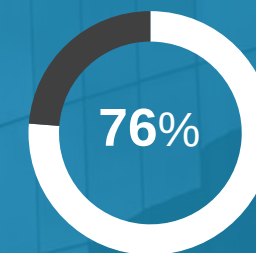
Adquirentes



Seguradoras



Fintechs





Financeiros (1T21-12M)

Receita líquida

R\$ 466 mi

Receita recorrente (mensalidades)

98%

EBITDA

R\$ 136 mi

Margem EBITDA

29%

Lucro líquido

R\$ 50 mi

Cross selling

Elevado nos 3 negócios

Operacionais (1T21)

 CSU.CardSystem

17,7 mi de cartões faturados

28,2 mi de cartões cadastrados

546 mi de autorizações capturadas (12M)

 CSU.MarketSystem

70+ parceiros no B2B (OpteMais White label)

500k+ SKUs em produtos e serviços

 CSU.Contact

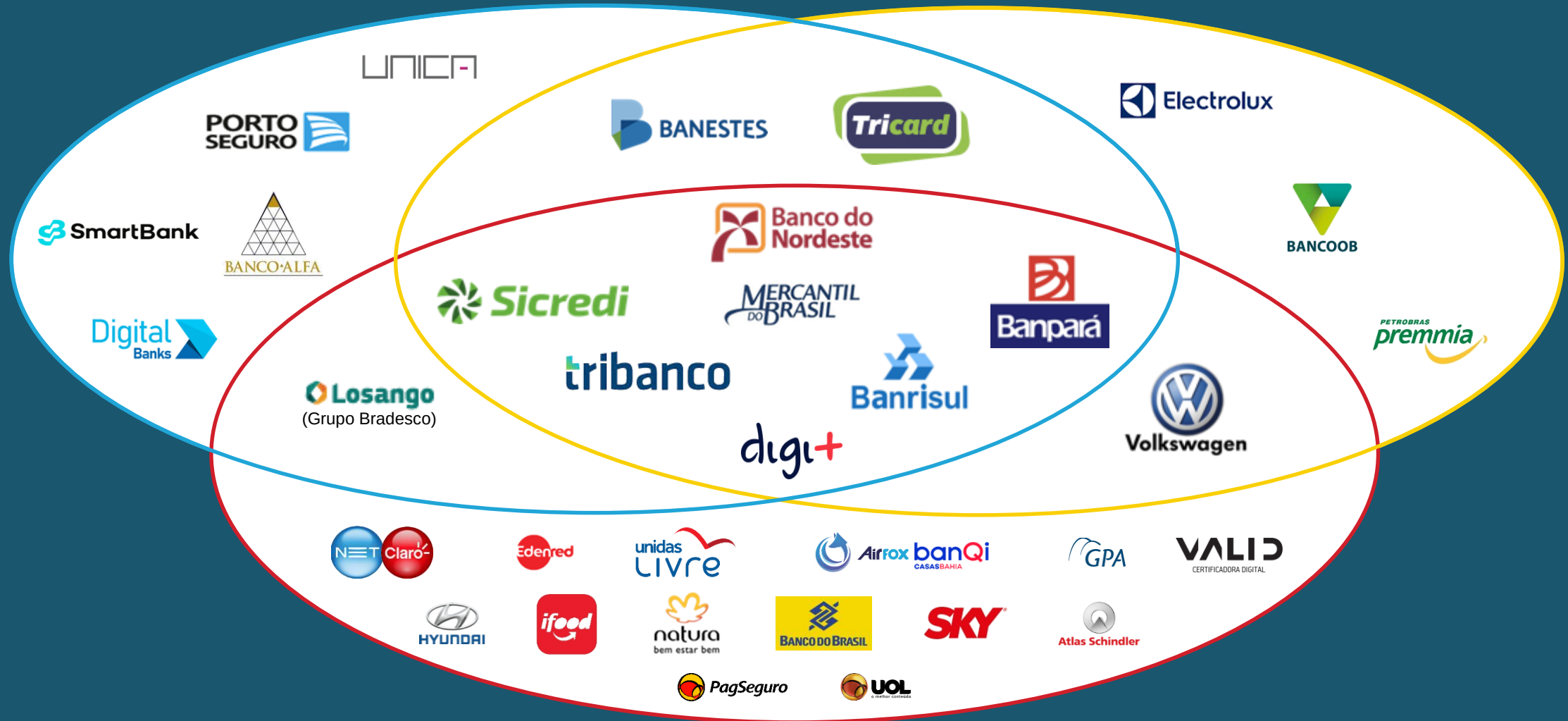
2.203 PAs – posições e atendimento

CERCA DE 50 CLIENTES

Soluções complementares para diversos setores da economia:
bancos, varejistas, fintechs, seguradoras e adquirentes



Payments + Loyalty & Incentives + Customer Experience







Marketplace OpteMais
conectado a 70+ parceiros



Plataforma dual:

loyalty (B2B) + e-commerce (B2C)
Acesse: www.optemais.com.br

**SAC e
Relacionamento**

**Vendas e
retenção**

**Cobrança e
crédito**

Soluções modernas utilizando inteligência cognitiva, tornando
mais humana a experiência entre clientes e empresas



***Back
office***

O QUE FIZEMOS?

CSU já preparada e posicionada para novos tempos



3

Cartões
Digitais e
Virtuais

4

NFC e Carteiras
Digitais

5

Home Office
Automações
Vídeo Connect

6

OpteMais, Digital
Rewards, Ativação
e Engajamento

7

BIN Sponsor *

8

Conta de
Pagamento *

9

PIX e
Open Banking

10

Marketplace
de serviços
financeiros

2

Wearables

1

Bandeiras e
Acquirer

AMPLO
PORTFÓLIO DE
PRODUTOS PARA
TRANSFORMAÇÃO
DIGITAL



Fazer

WhatsApp

Fazendo

Fazendo

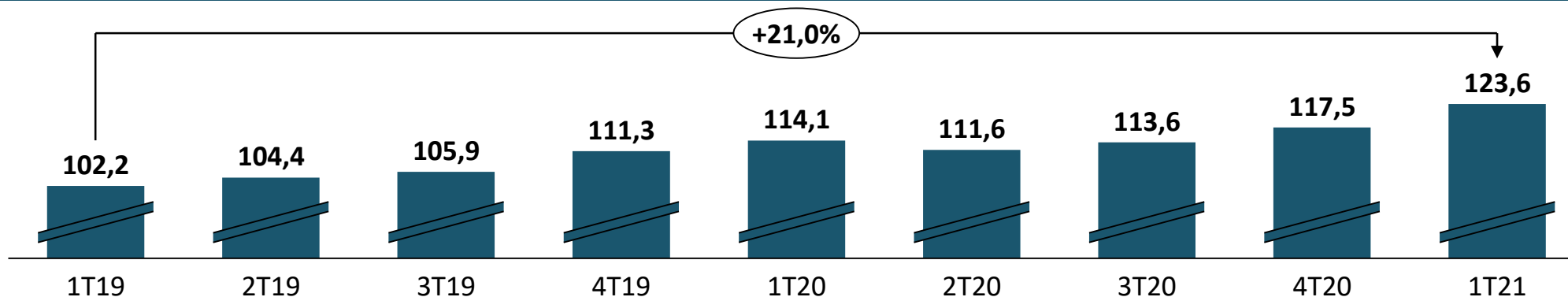
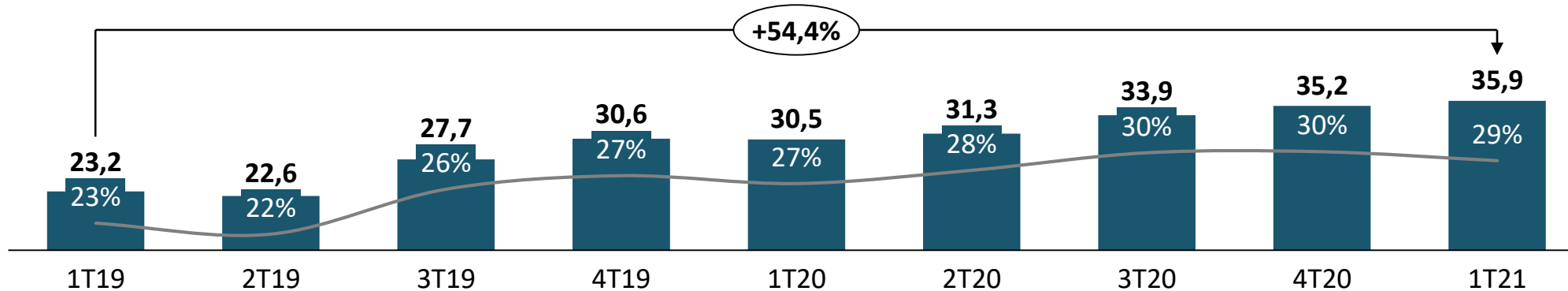
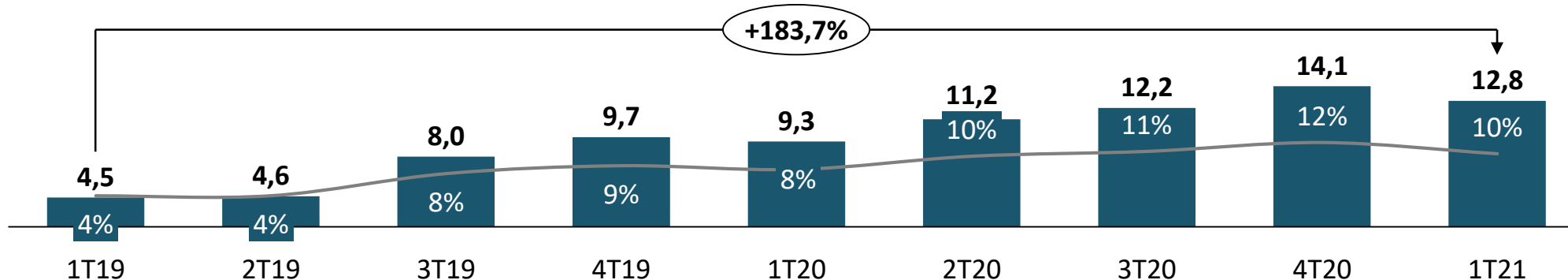
* Em processo de formalização

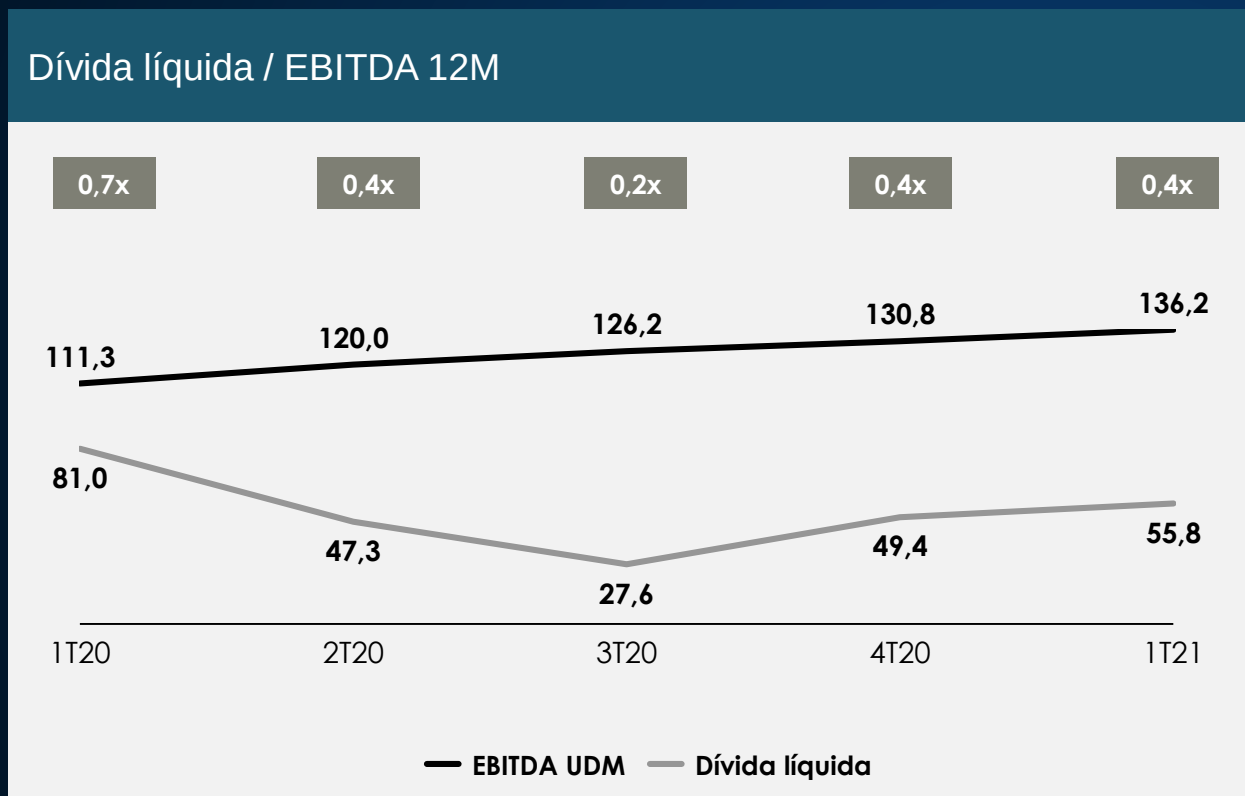
Objetivos do M&A:

- _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	Startups
Modelo	Aquisição de controle	Investimento minoritário
Participação	51-100%	5-35%
Receitas (R\$ MM)	25 - 150	2,5 - 10
Mg. EBITDA	> 20%	N/A
EV/Sales	2-4x LTM	4-10x NTM



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

» 1T21: **22%**

JCP R\$ 2,8 MM

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
(Rel. Clientes)

26+ CSU



Daniel Moretto
(CX)

2+ CSU



Pedro Campos
(Loyalty)

1+ CSU



Fabio Pompeo
(Payments)

1+ CSU



Conselho de administração



Antônio Kandir
Independente (Presid.)



Marcos Ribeiro Leite
Conselheiro (Fundador)



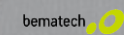
Rubens Barbosa Filho
Independente



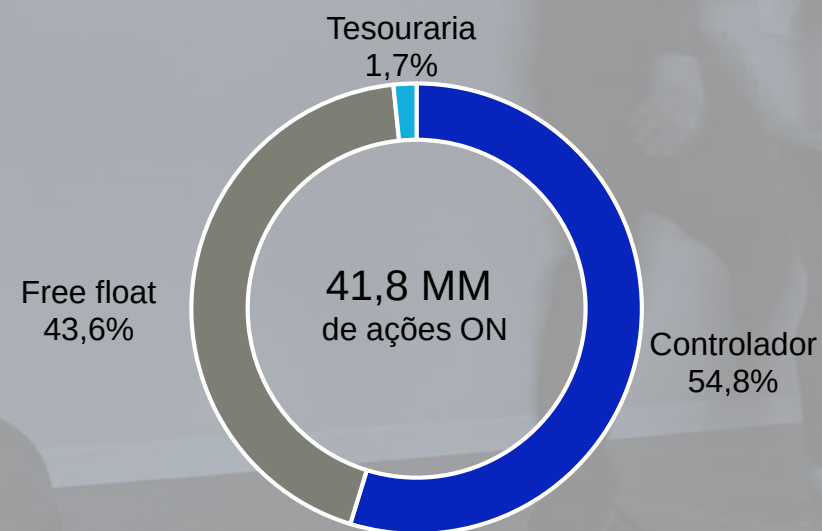
Antônio Martins Fadiga
Independente



Paulo Sérgio Caputo
Independente



Base acionária (30/04/2021)



Desde 2006 nossas ações são negociadas no **Novo Mercado**, o mais elevado nível de governança corporativa da B3

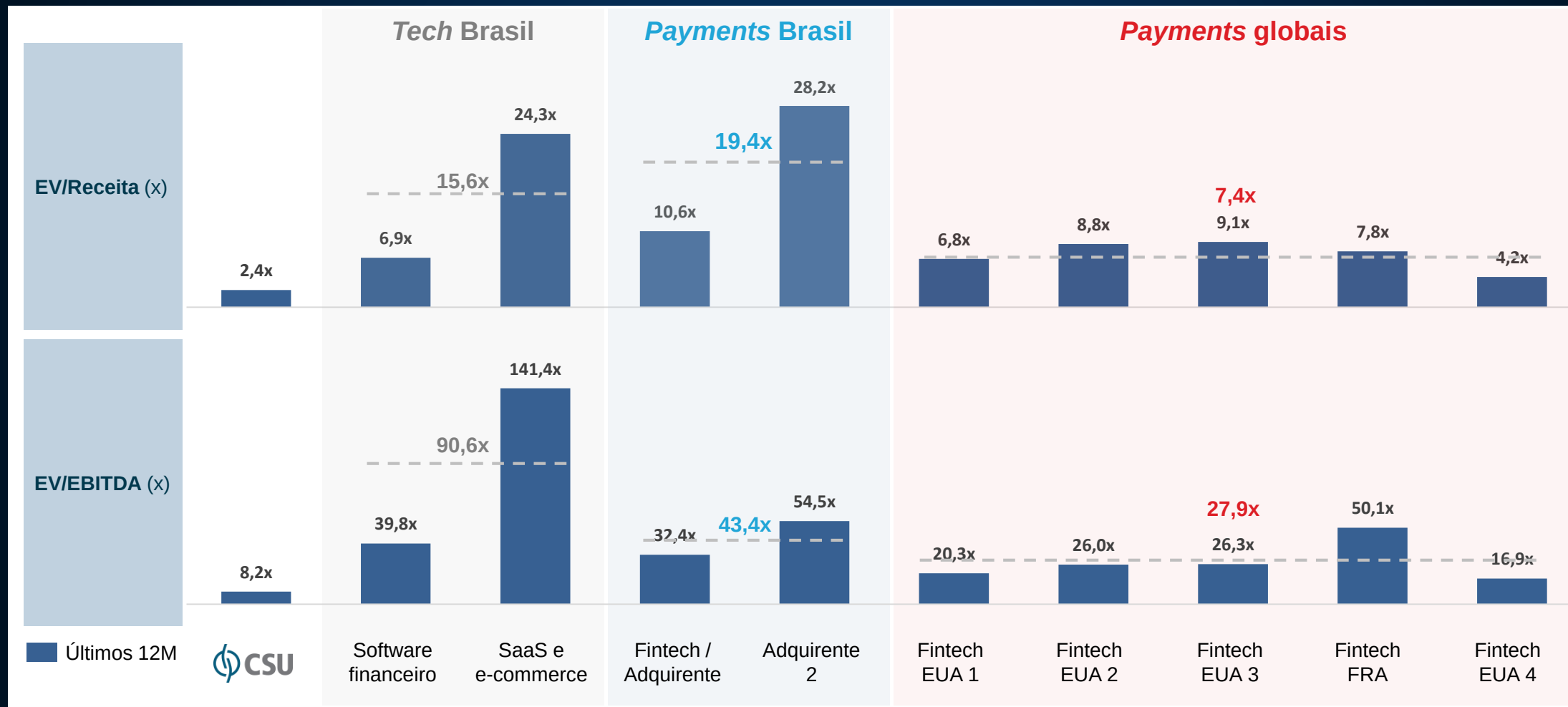
CARD
B3 LISTED NM

IGC B3

IGC-NM B3

ITAG B3

CARD3 negociada a desconto significativo vs. players de tecnologia e pagamentos







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.



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

ANEXO II: 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

DIGITAL
DISRUPTION

ARENA DE NEGÓCIOS :

- Players tradicionais
- Físicos e analógicos
- Presencial
- Low competition

DIGITAL
CONSTRUCTION

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, traditional adapted)
- Digital / web
- Virtual / home office
- High competition (fintechs)
- Digital / Virtual e físico + digital

A CSU focou em 4 prioridades para superar os desafios

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