



Videoconferência de Resultados

Terceiro Trimestre, 2024

**INSTITUTIONAL
INVESTOR**
2024 LATIN AMERICA EXECUTIVE TEAM - SMALL CAP

CSU DIGITAL

CSUD
B3 LISTED NM



Bom dia a todos e sejam bem vindos à teleconferência da CSU Digital referente aos resultados do terceiro trimestre de 2024. Estão presentes hoje o CFO e IRO, **Pedro Alvarenga**, o CPO, **Bruno Costa** 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.

Histórico da Companhia

Pioneirismo, Inovação e Liderança

1992 até
2005

CONSTRUÇÃO

- **Primeira Infratech do Brasil** iniciando suas operações como processadora independente de cartões
- Primeira empresa a trabalhar simultaneamente com as **principais bandeiras de cartões**
- Lançamento de novas verticais: **Loyalty e Customer Experience**

2006 até
2019

CONSOLIDAÇÃO

- Primeira empresa de seu segmento a **abrir capital no Brasil**
- **Novos segmentos:** adquirência, consignado e *marketplace* próprio
- **Maior processadora de cartões de crédito** da América Latina
- **Primeira empresa** da América Latina a **processar** uma transação de cartão em uma **wallet**

2020 até
2023

TRANSFORMAÇÃO

- **Pagamentos digitais:** cartão digital, cartão virtual, *wallets*, *private label*, *wearables* e NFC
- **Novas soluções de Customer Experience:** App`s, *Chatbots*, RPA & IA, redes sociais
- **Automação e digitalização de processos:** ganhos reais de eficiência
- **Construção das bases de um novo ciclo de expansão:** novas soluções, nova marca, preparação da internacionalização, nova identidade visual e novo *ticker* na B3

2024...

EXPANSÃO

- **Novas soluções de Pagamentos Digitais:** Pix, Pix Parcelado, Criptomoedas
- **Embedded Finance:** Core bancário, Prevenção a Fraude, Crédito, *Loyalty & Marketplace* integrados e com alto uso de IA
- **AI as a Service:** Hiperautomação de processos para curadoria de dados, intercâmbio, prevenção a fraudes e *Onboarding*
- **AI para pagamentos** e aceleração da **agenda internacional**

 **Agente de Transformação**
Na indústria de cartões de crédito

 **Evolução de negócios** e novos fluxos de receita

 **Novo posicionamento** como um fornecedor completo para *fintechs*

 **Novas Avenidas** criadas para um novo ciclo de expansão

Estratégia de crescimento da CSU

Ciclo de crescimento sustentável, no qual o cliente aumenta seu engajamento e consumo ao longo do tempo

Expandir a base de usuários ativos



Expandir o número e tipos de transações por usuário



Eficiência nas operações



Aumento de Geração de Valor



- Atrair **novos clientes B2B** a partir de seu portfólio ampliado e modular
- Esses clientes trazem consigo uma **base de usuários** relevante e crescente
- Atuação **end-to-end**
- Reduzir fricção resultando em uma experiência **genuinamente digital**
- **Incentivar** essa base a utilizar os múltiplos serviços financeiros

- Ampliar o número de **pontos de contatos** com o usuário
- Controle, mineração e utilização constante de **dados**
- Aplicação de estratégias e tecnologias de **ativação**
- Aplicação de estratégias e tecnologias de **fidelização**
- Aplicação de mecanismos de **melhoria de eficiência** operacional

- Maior **conversão** em transações
- Maior **velocidade** de análise e resposta
- Maior **satisfação** do usuário com redução de *churn*
- **Principalidade**
- Menor **desperdício e/ou perda**

- Mais **possibilidades de receitas** para o nosso cliente e para a CSU
- Maior **previsibilidade** de receitas
- Menor flutuação de resultados por estar exposto a **diferentes ciclos econômicos**
- Maior **rentabilidade**
- Maior **geração de caixa**

Estratégia de crescimento da CSU

Resultados confirmam assertividade do modelo

Expandir a base de usuários ativos

Expandir o número e tipos de transações por usuário

Eficiência nas operações

Aumento de Geração de Valor



5 novos clientes B2B

de ~8 para ~13 transações por usuário vs. 9M20

21,7
milhões

Usuários ativos
9M24

61% taxa de ativação

880
milhões

Transações
9M24

CAGR 20-24
+24,0% a.a.

~2x

Lucro Bruto
9M24 vs. 9M20

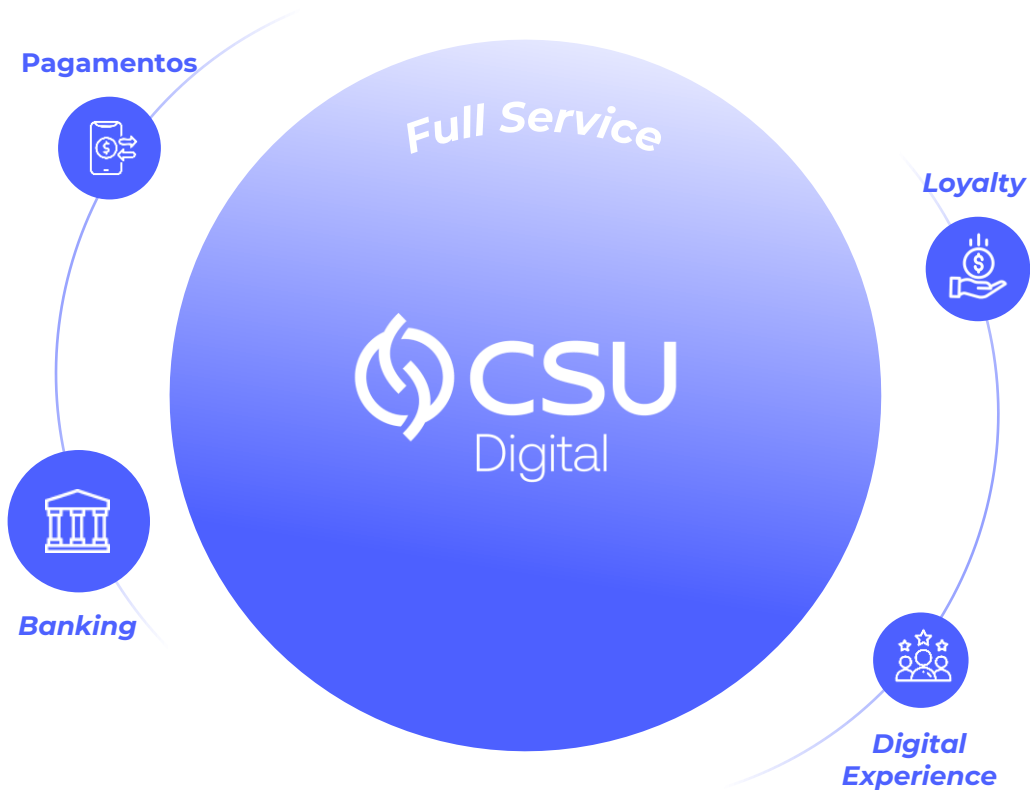
Margem Bruta
chega a 42%

2,3x

Lucro Líquido Brasil
9M24 vs. 9M20

Lucro Líquido Brasil
chega a R\$74,1 milhões

Somos a única empresa do mercado com soluções para todas as etapas de uma operação financeira



Infratech

- Emissão & Processamento
- Adquirência
- Onboarding & KYC
- Bin Sponsor
- Contas Digitais e Pix
- App *White Label*
- Carteiras Digitais
- Antifraude

Operations Management

- Contestação e *Chargeback*
- Fatura e Cobrança
- Prevenção à Fraude
- Relacionamento e *Backoffice*
- *Reports* Regulatórios
- Mandates de bandeira

CX & Engagement

- Motor de pontos & *marketplace*
- Programas de Incentivo
- Campanhas Promocionais
- Atendimento, URAs e telefonia
- Canais Digitais
- Ferramentas de relacionamento

Hyperautomation & AI

- *Process Automation*
- Plataforma não intrusiva
- Arquitetura aberta
- *Generative AI*
- *AI analytics*
- Hiperpersonalização com IA
- Geração de *insights* e novas oportunidades de negócio

Diferenciação local

Sustentados por nossa **robustez tecnológica e expertise** em gestão de missão crítica...

Portfólio mais amplo do mercado atuando em 3 grande frentes: **Pagamentos Digitais, Embedded Finance e Hiperautomação**

Diferenciação de produto e do modelo de atuação (**full service**)

Tecnologia de ponta, **adaptável** a múltiplas realidades de negócios

Eficiência e qualidade operacional destacada e reconhecida



Oportunidades globais

... **expandimos nossos mercados** endereçáveis e encontramos novas formas de monetizar os investimentos

Contexto de negócios e econômico **favoráveis**

Demanda no Brasil crescente por produtos financeiros internacionais

Demanda por **novas tecnologias** na região

Alto potencial de mercado e possibilidade de arbitragem de custos

Alavancado pelo uso de IA

A complex, glowing blue circuit board graphic with the letters 'AI' in the center, set against a dark blue background with a starry pattern.

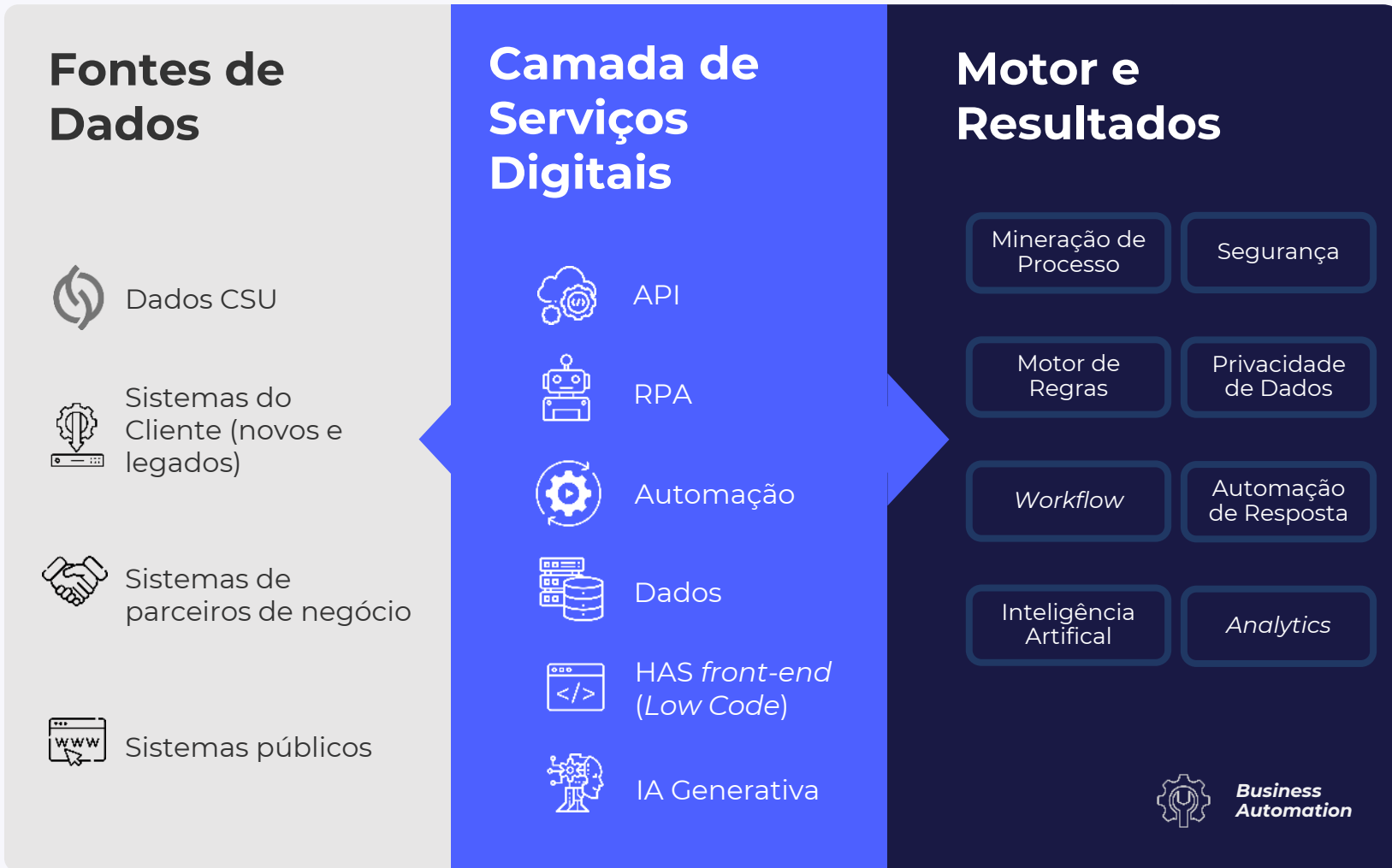
AI

Futuro

IA e Internacionalização

 CSU Digital

Aplicação e uso de Inteligência Artificial em Processos e Pagamentos



Solução Única

- Uma plataforma **não intrusiva**
- Utiliza todos os tipos de dados, inclusive **desestruturados**, se integra a múltiplas fontes, lê, interpreta.
- **Abrangente** em funcionalidades e com **arquitetura aberta** para receber novas competências constantemente.
- Gerando ganhos relevantes de **eficiência** nas operações.
- E alta capacidade de conversão de dados em novas interações com os clientes e **oportunidades de negócios**.

Deeply Tech nos processos de negócios

Novos recursos de hiperautomação para gerenciar fluxos de trabalho, proporcionando uma experiência fluida nos serviços



Valor Agregado B2C

Experiência sem fricção

NPS e satisfação

Principalidade

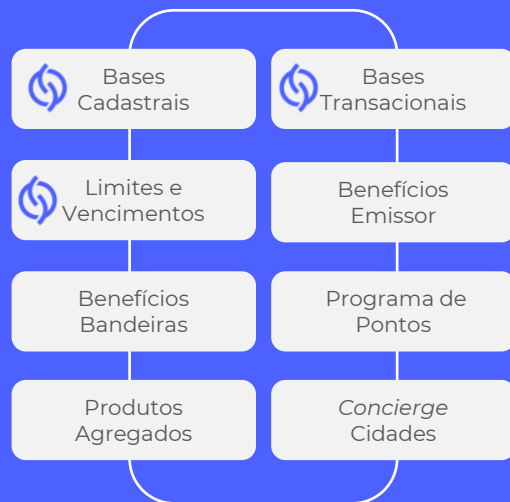
Engajamento e amante da marca

Opção de benefícios

Aplicação e uso de Inteligência Artificial em **Pagamentos**



Base de Conhecimento



Eventos em tempo real com IA



Recebe evento (interação)



- Aplicativo
- WhatsApp
- SMS

Comunicação Ativa
IA Generativa (Voz e texto)



IA na camada de **dados**

IA na camada de **interação**



Nova era Massivo uso de Hiperautomação & IA

Revolucionando a experiência de pagamento para criar uma experiência do usuário personalizada e segura.



Valor entregue aos usuários finais

- ✓ **Limites compartilhados e flexíveis** entre as bandeiras de cartão (Mastercard, Visa e Amex)
- ✓ **Sugestões de benefícios** com base em **comportamento** transacional
- ✓ **Campanhas de marketing em tempo real**
- ✓ **Consultoria financeira pessoal** (metas, limites de gastos etc.)
- ✓ **Satisfação e fidelidade**

Valor entregue às instituições

- ✓ **Crescimento da receita e dos resultados**
Aumento de aprovações (**10 p.p**)
Cross selling
Redução de custos
Crescimento dos lucros
- ✓ **Automação de processos**
Redução de **+40%** nos custos, **80%** no tempo de resolução e **95%** nos erros operacionais
- ✓ **Prevenção de riscos**
+10% de redução de fraudes
Melhores taxas de aprovação
- ✓ **Análise de crédito**
Comportamento, definição de perfil e melhor taxa de aprovação
- ✓ **Programas de fidelidade e Marketplace**
Melhor envolvimento do cliente e redução do *churn*

Oportunidade global

USA: Contexto econômico e de negócios adverso acelera demanda por novas alternativas em meios de pagamento



Inflação arrefece, mas segue pressionada

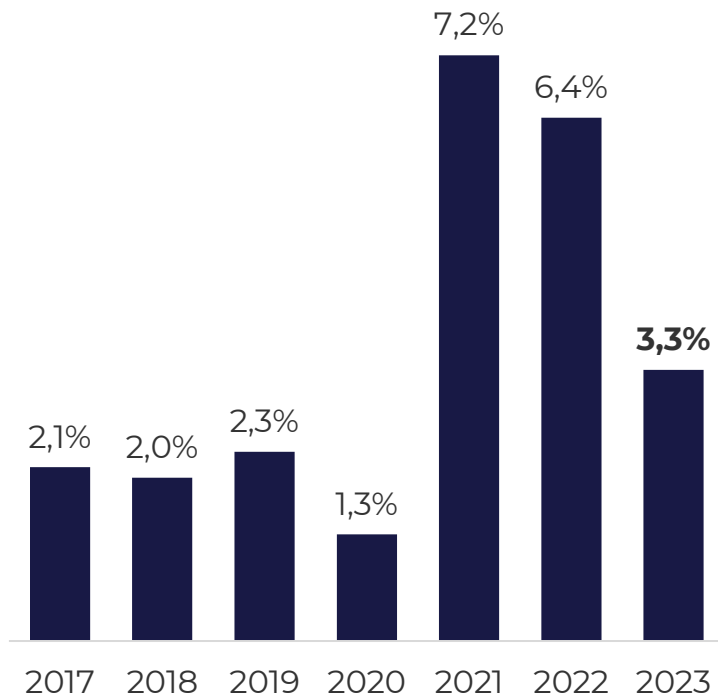


Taxa de juros americana nos maiores patamares históricos

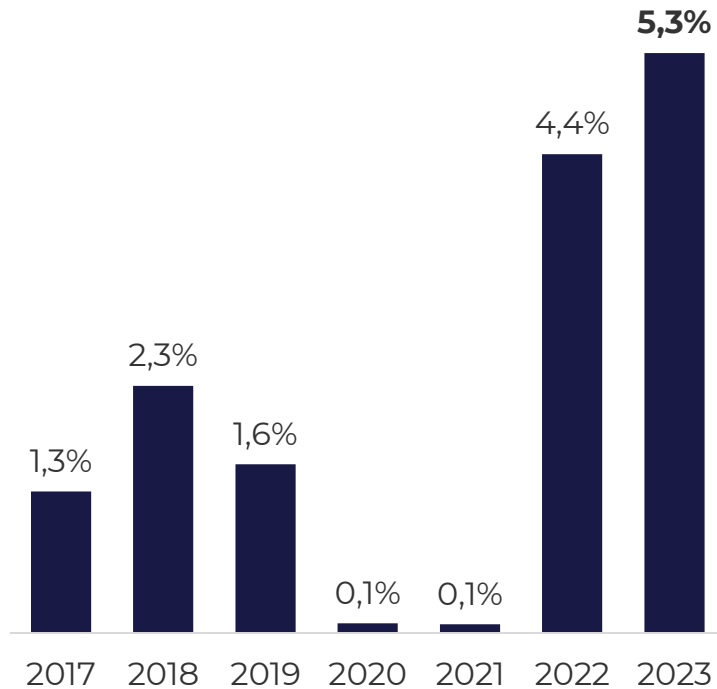


Volume de fraudes cresce exponencialmente

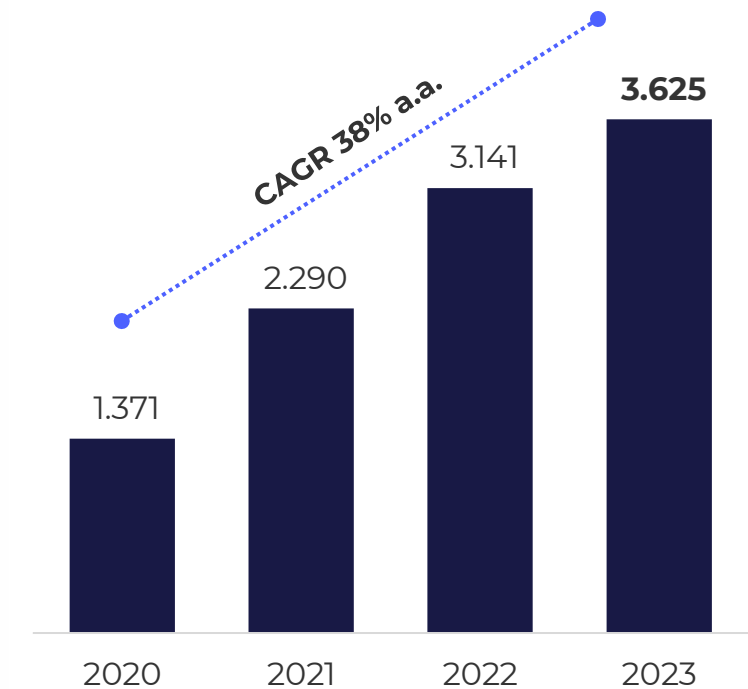
Inflação (CPI¹)



Juros (Fed Funds¹)



Perdas Totais (USD MM)²



Oportunidade global

USA: Pressionados pelo ambiente mais competitivo e avanços tecnológicos e regulatórios, emissores demandam soluções inovadoras e testadas

Modernização tecnológica

Uma arquitetura modular, escalável e *cloud-based* é essencial para emissores se adaptarem de forma mais eficiente e econômica às novas tendências.

Pagamentos Contínuos

Foco na experiência sem atritos usando soluções biométricas e sem contato incorporadas ao ponto de venda.

Pagamentos Instantâneos

Movimentação de toda a economia para uma dimensão em tempo real.

Carteiras Digitais

Os pagamentos móveis continuarão crescendo em um ritmo forte.

Tecnologia Global

Os pagamentos instantâneos *cross border* são o principal objetivo de muitos países, reinventando as fronteiras e reduzindo os custos das transações.

Moedas Digitais

Vários bancos centrais estão avaliando o uso de moedas digitais e realizando testes-piloto.

Fraude & Segurança

Com a crescente adoção de serviços bancários abertos (*Open Banking*) e pagamentos instantâneos alternativos pelos consumidores, as organizações especializadas em prevenção de fraudes “como serviço” estão crescendo.

Open Banking

Forte avanço além dos recursos básicos para casos de uso mais avançados, enquanto o *Open Banking* é transformado em *Embedded Finance*.

Uso de IA e GenAI

Trazer eficiência e diferenciação para a experiência do cliente pode ser um divisor de águas para o crescimento das empresas.

Processos altamente eficientes

As empresas devem ser digitais não apenas na experiência do cliente, mas também nos processos internos para se manterem competitivas.

Benefícios & Prêmios

Em um cenário competitivo, os benefícios e prêmios influenciam as decisões do cliente.

Brasil: referência global em tecnologia para serviços financeiros

Alta demanda, burocracias e mobilidade limitada tornam o Brasil um grande *early adopter* de novas tecnologias



País cuja a população mais gasta horas por dia, na média, na internet



País que mais utiliza o celular para acessar a internet



País que mais utiliza carteiras digitais² no mundo



País que mais utiliza pagamentos no telefone celular



País com a maior taxa de crescimento de compras *online* e já é o 9° do *ranking* total



País com maior representatividade de usuários de internet que acessam serviços financeiros *online*



Oportunidade global



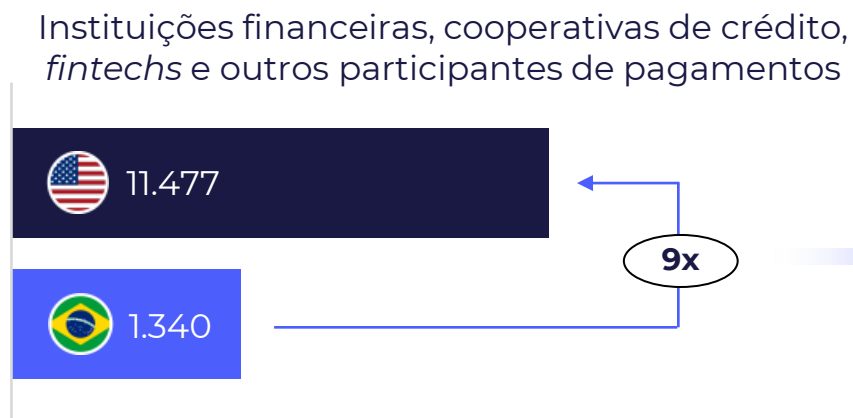
CSU está bem posicionada em arquitetura tecnológica e portfólio de soluções para explorar as oportunidades do mercado

Posicionamento competitivo da CSU no mercado americano

	CSU Digital	Incumbente			Empresas de médio porte			Novos entrantes de menor porte		
		①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
Expertise										
Arquitetura tecnológica										
Tecnologia baseada em nuvem										
Amplitude das soluções oferecidas										
Uso de IA para gerenciamento de operações		X	X	X	X	X	X	X	X	X

Processamento de emissores
 BaaS
 Adquirência
 HAS
 Loyalty
 CX

O mercado dos EUA é maior e menos concentrado na ponta emissora



O volume total de pagamentos com cartões de crédito (TPV) é

15x maior

O mercado dos EUA é 15 vezes maior que o brasileiro e deve crescer de forma robusta nos próximos anos (+9% a.a. até 2029)

A soma das instituições financeiras e outras instituições de pagamento é

9x maior

Esse número, que de fato impulsiona o setor de pagamentos, é muito maior nos EUA do que no Brasil, o que possibilita a segmentação e a estratégia de direcionamento em **nichos de mercado promissores para a CSU.**

Diferenciação local



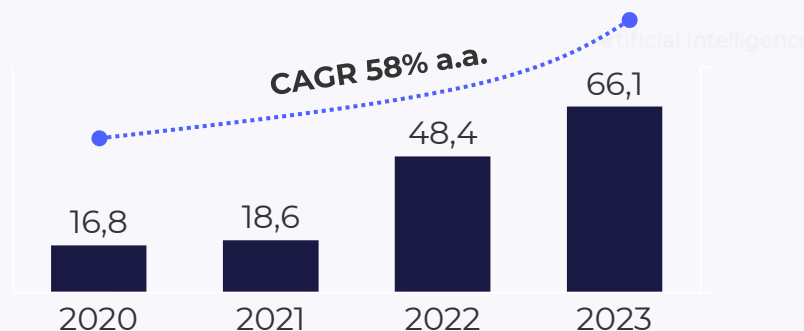
Cartão de Crédito Global by CSU Digital

Novo produto exclusivo no mercado

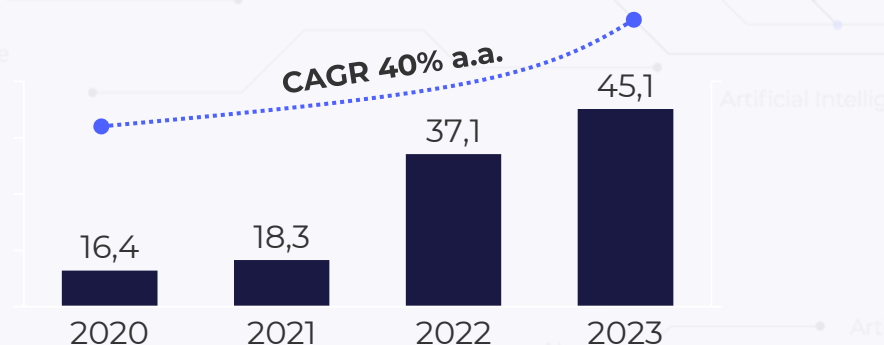


Potencial de Mercado

Gastos de brasileiros no exterior¹ | (R\$ bilhões)



Cartão de crédito no exterior¹ | (R\$ bilhões)



Produto

Mercado em crescimento, mas ainda com oferta limitada.



A CSU Digital vem para destravar novas possibilidades

Features das ofertas atuais de cartão global

- Conta Global (US\$)
- Multimoeda
- Investimentos Internacionais
- Saque ATM
- Cartão de débito
- Cartão de Crédito Global**

Expansão Geográfica

E
T
A
P
A
S

1°

Análise de mercado potencial, competitivo e prontidão CSU

2°

Definição de parceiros de negócio, parcerias estratégicas e fornecedores locais

3°

Due Diligence para validar os parceiros selecionados

4°

Implementação da operação

5°

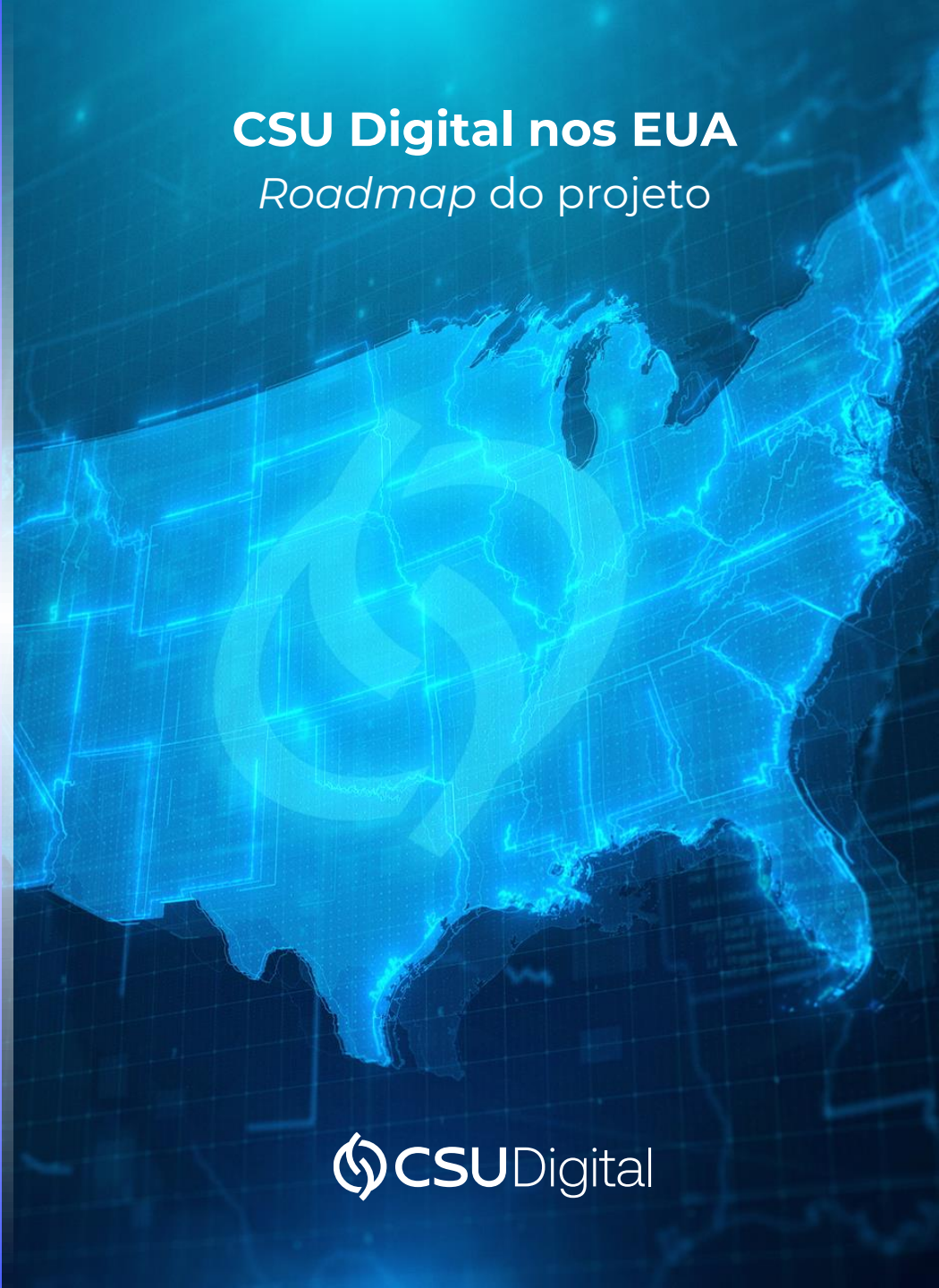
Homologação e Certificações

6°

Lançamento

CSU Digital nos EUA

Roadmap do projeto



 CSU Digital



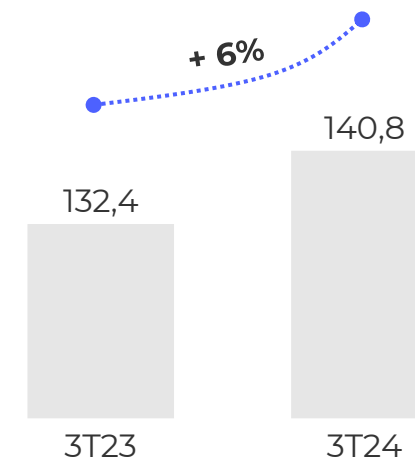
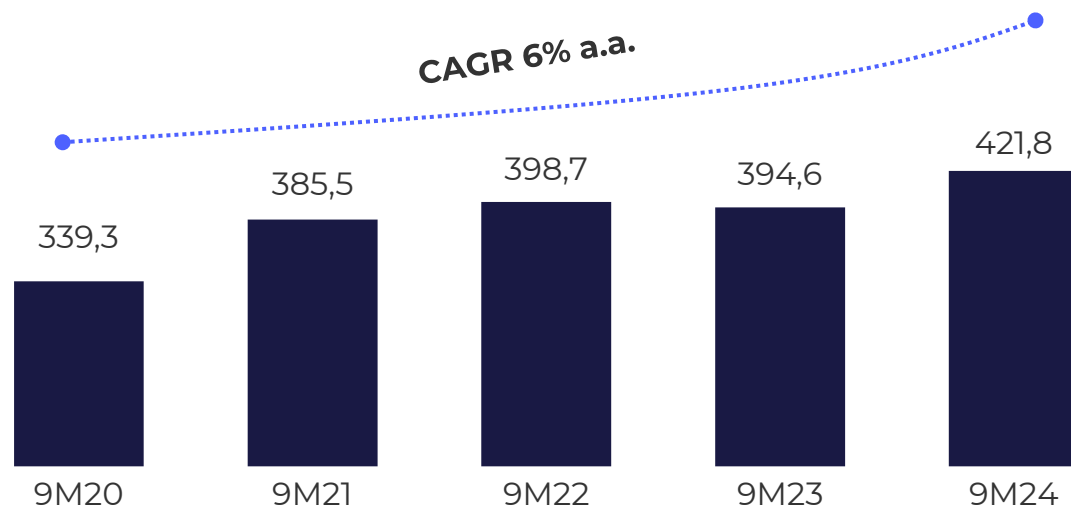
Nossos Resultados



Receita Líquida Consolidada

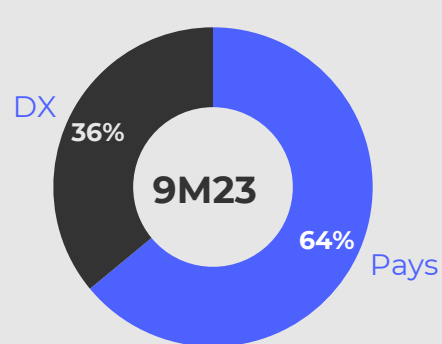
Portfólio ampliado cria novas oportunidades, aumenta rentabilidade e estabilidade financeira para diferentes ciclos

Patamar de Receita Líquida cresce de maneira consistente com destaque para as receitas digitais | (R\$ milhões)

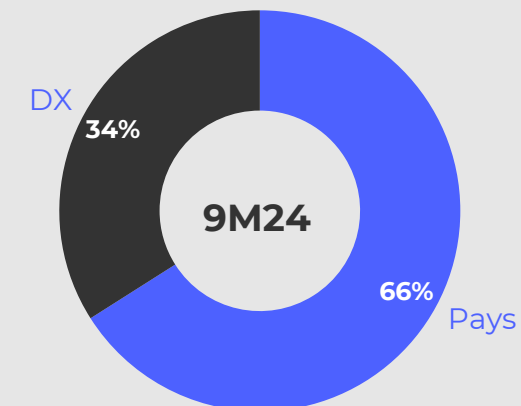


Participação da CSU Pays ganha ainda mais relevância no negócio

Mix de receita líquida CSU Consolidada (%)



Pays
+ 2,0 p.p.

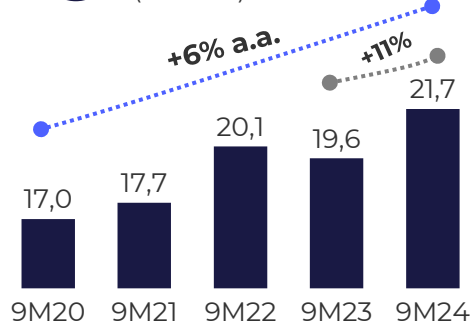


Inovação acelera o crescimento e gera ganhos de produtividade

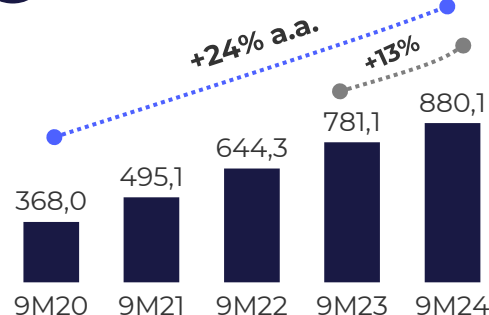
Destaques Operacionais



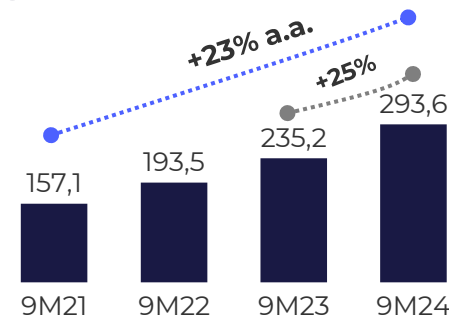
Unidades faturadas (milhões)



Transações processadas (milhões)

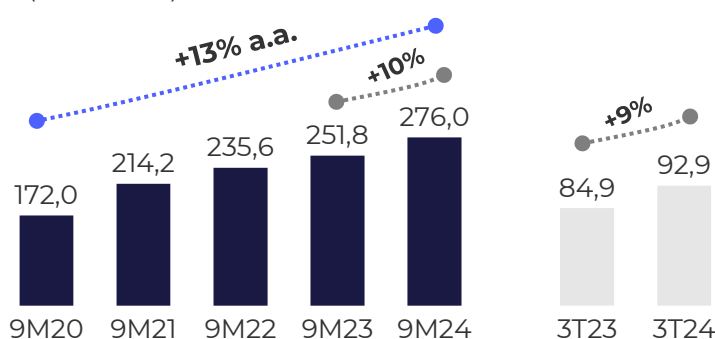


Volume Financeiro (TPV) (R\$ bilhões)

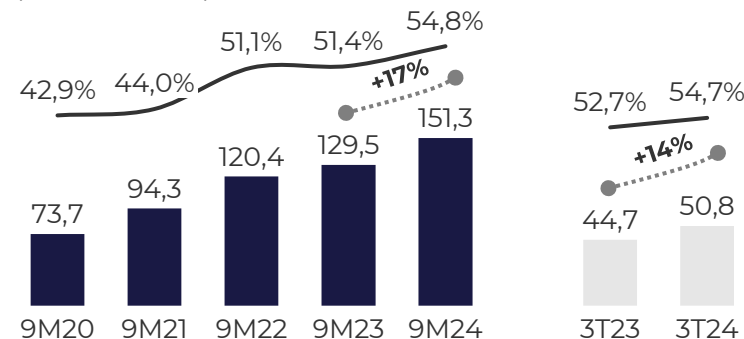


Destaques Financeiros

Receita líquida (R\$ milhões)

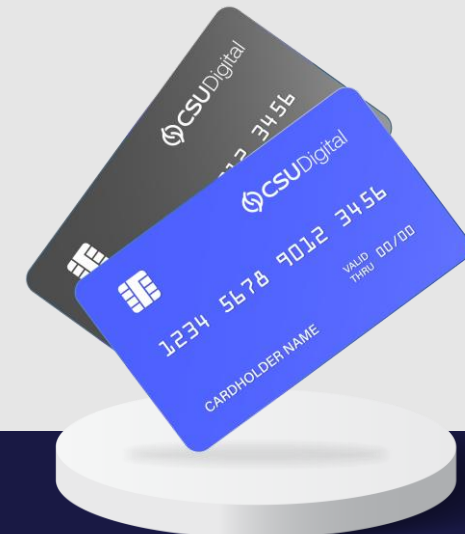


Lucro bruto e margem bruta (R\$ milhões e %)



- Crescimento recorrente (CAGR 13% a.a. desde 2020)
- Potencializado pelas novas iniciativas, evolução do mercado de pagamentos e atração de novos clientes.
- A sinergia entre os subsegmentos de Pays criam valor aos nossos clientes
- **Novas dimensões com o uso intensivo de IA para impulsionar transações.**

- **Esse novo ciclo de expansão se dará em uma base cada vez mais eficiente**
- Ganhos reais de rentabilidade (CAGR 20% a.a. desde 9M20)
- Digitalização de produtos e processos
- Alavancados pela escalabilidade do modelo de negócios com o aumento na aplicação de IA.



- ✓ 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

Transformação da unidade com foco em resultados enquanto pavimentamos as novas avenidas de crescimento



Destaques Operacionais



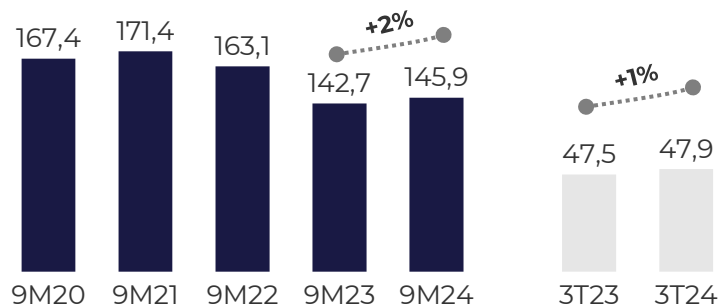
+9,8 milhões
de interações gerenciadas (9M24)



72%
de interações digitalizadas (9M24)

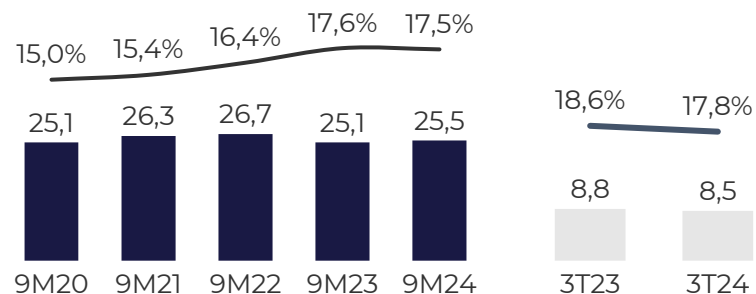
Destaques Financeiros

Receita Líquida
(R\$ milhões)



- **Profunda transformação em Customer Experience**
- Menor preço no digital vs. Analógico
- Maior rentabilidade em contrapartida
- **Novo ciclo de expansão via hiperautomação & IA**
- **3 primeiros clientes**, em implantação, gerarão resultados em breve

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

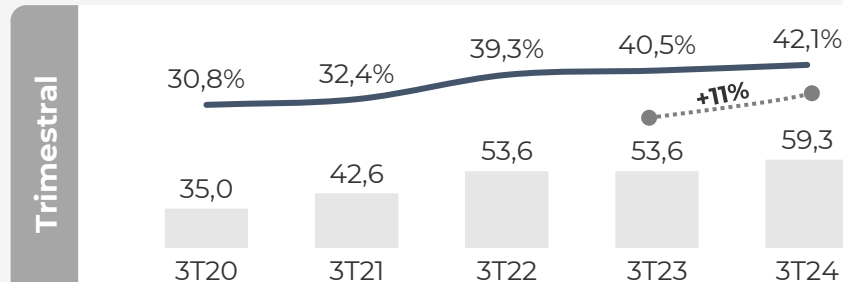
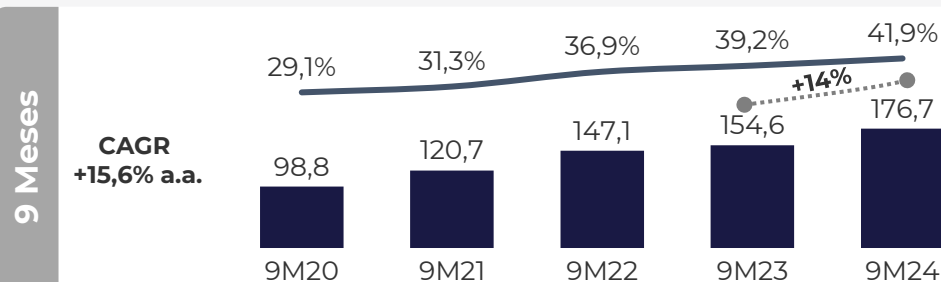


- Atuação voltada para processos de maior valor agregado de *Customer Experience*, preservando resultado e **ampliando margem** (evolução de **6,1 p.p.** vs. 1T19)
- Novas avenidas de crescimento foram construídas
- **Novos produtos** tendem a gerar uma grande **contribuição para o resultado** dessa vertical e oportunidades de **cross e up sell para a CSU Pays**.

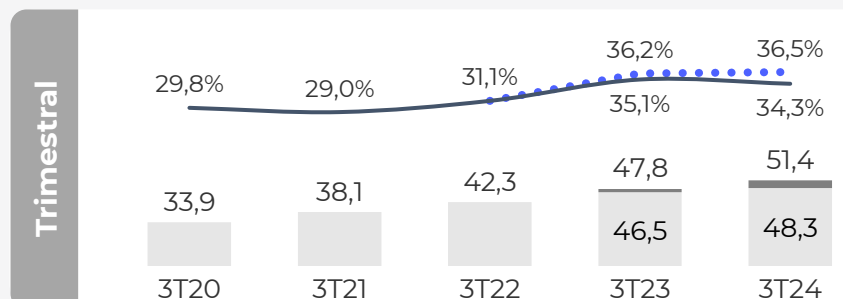
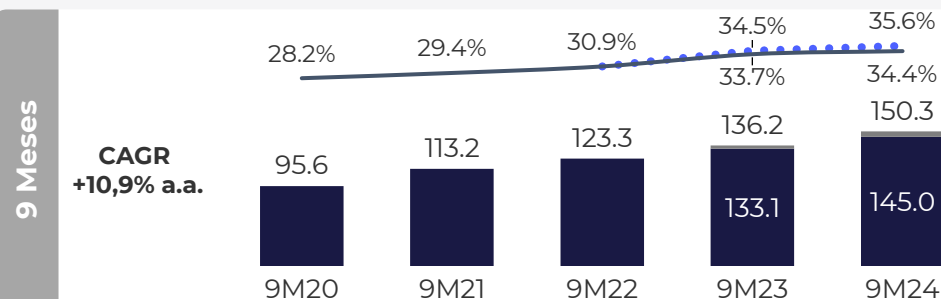
- ✓ Omnichannel
- ✓ Aplicativos de Autoatendimento
- ✓ RPA & IA
- ✓ Chatbots
- ✓ SAC pelas redes sociais
- ✓ Atendimento *mobile*
- ✓ Hiperautomação de processos de negócios

Melhoria de performance em ambas verticais leva a quebra contínua de recordes nos indicadores de lucratividade

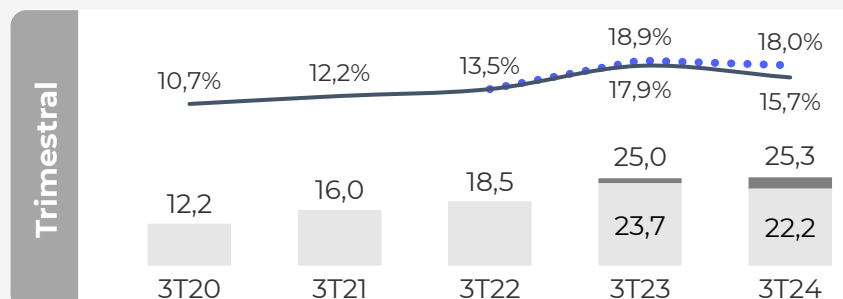
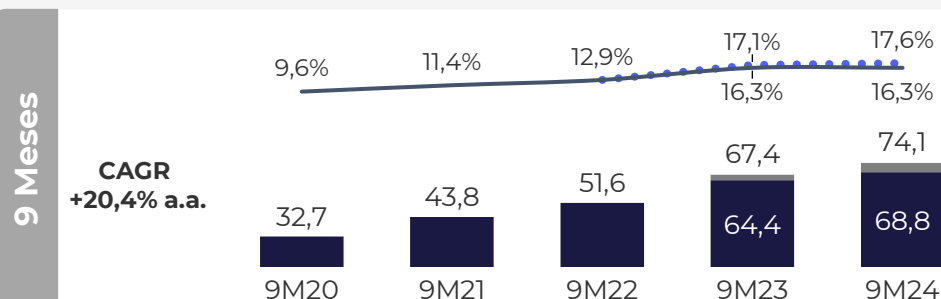
○ **lucro bruto** (R\$ milhões) e a **margem bruta** (%) praticamente dobraram



EBITDA (R\$ milhões) e **margem EBITDA** (%) em rápida expansão



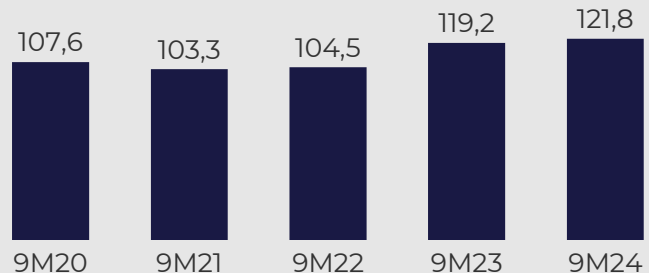
○ **lucro líquido** (R\$ milhões) mais que dobra e a **margem líquida** (%) praticamente dobra devido à alavancagem operacional



Solidez financeira traz segurança para o novo ciclo de expansão

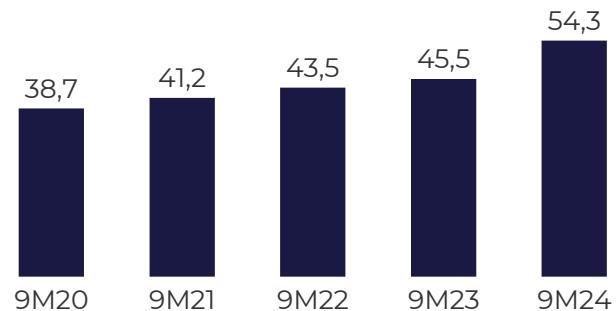
Geração Operacional (R\$ milhões)

Conversão de +84% (9M24) do EBITDA, levando a uma excelente geração operacional de caixa, o que permitiu....



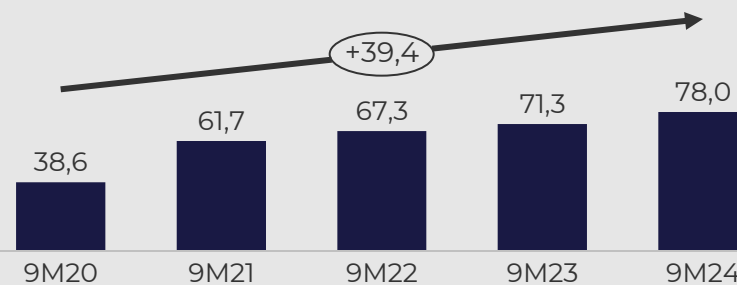
CAPEX (R\$ milhões)

....maiores investimentos em tecnologia....



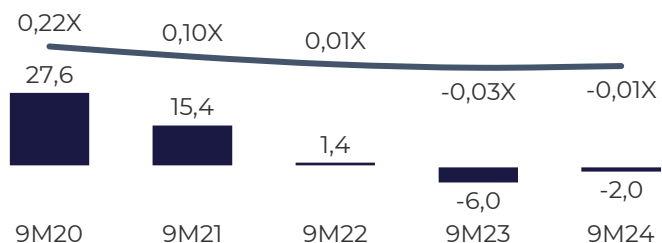
Caixa Líquido (R\$ milhões)

....Ainda assim, a CSU está acumulando caixa, o que nos coloca em uma ótima posição para capturar oportunidades de crescimento.



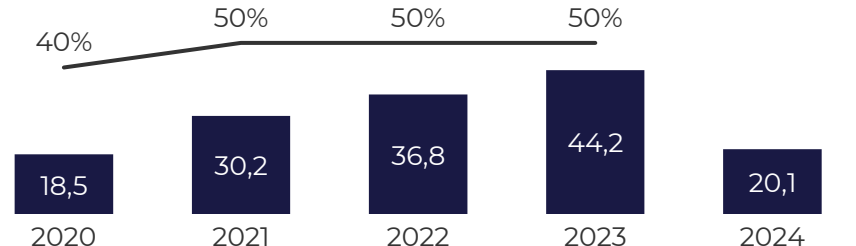
Dívida Líquida e DL/EBITDA* (R\$ milhões, X)

....o pagamento das dívidas onerosas....



Distribuição de Proventos (R\$ milhões, %)

...e maior distribuição de lucros aos acionistas...



* LTM (últimos doze meses)



 CSU

Performance

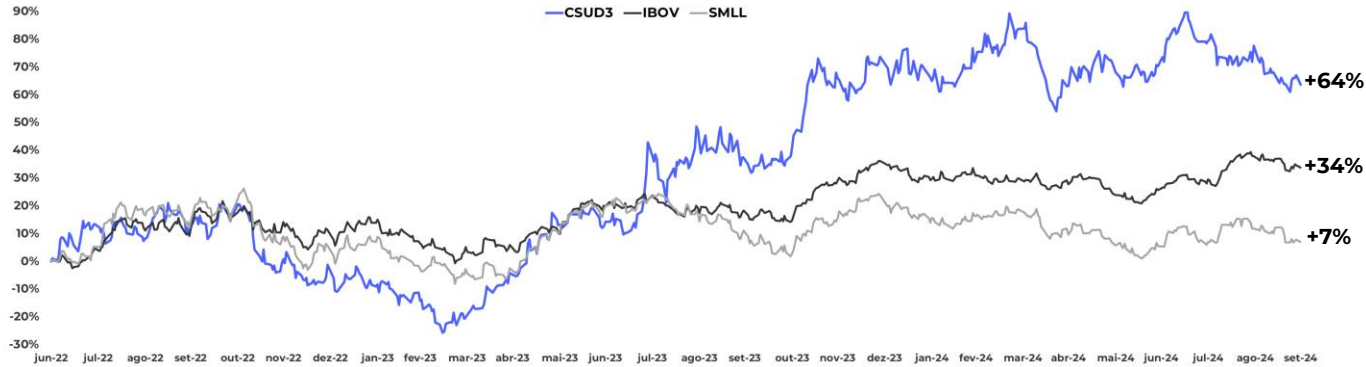
CSUD3

 CSUDigital

Mercado de capitais

Retorno CSUD3, IBOV e SMLL

Total shareholder return de: **+93%**
(entre jun/22 e set/24)



Desde jun/22¹, até set/24, verificamos um **aumento de +71%** na posição acionária de **investidores institucionais**

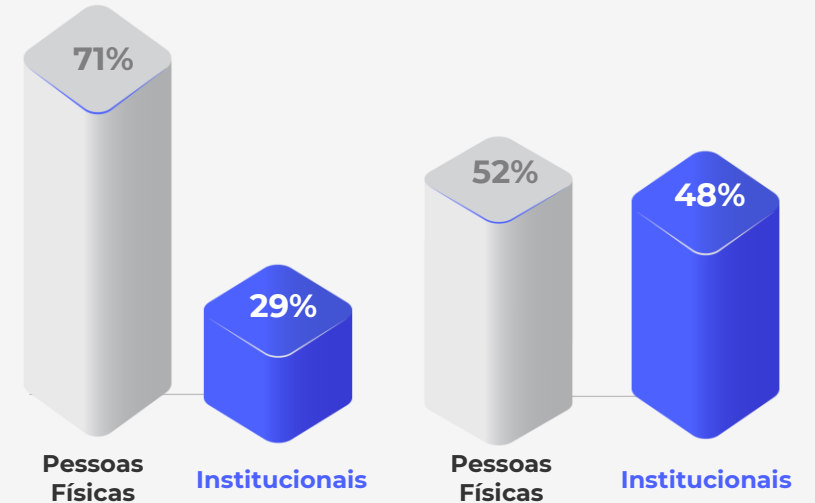


Partindo da cotação de 30/06/2022 da CSUD3 até o fechamento de 30/09/2024, apresentou valorização de **+64%**, e um **total shareholder return de +93%**, neste intervalo.

Relevância dos investidores institucionais (fundos) no free-float (%)

2T22 x 3T24

Aumento de **+19,0 p.p.**



CSUD
B3 LISTED NM

INSTITUTIONAL INVESTOR
2024 LATIN AMERICA EXECUTIVE TEAM - SMALL CAP
CSU DIGITAL

Coberturas Sell-Side

Levante	Eleven
Toro	MSX Invest
Benndorf	Condor Insider
TC Matrix	Arkad Invest
Ticker Research	Nord

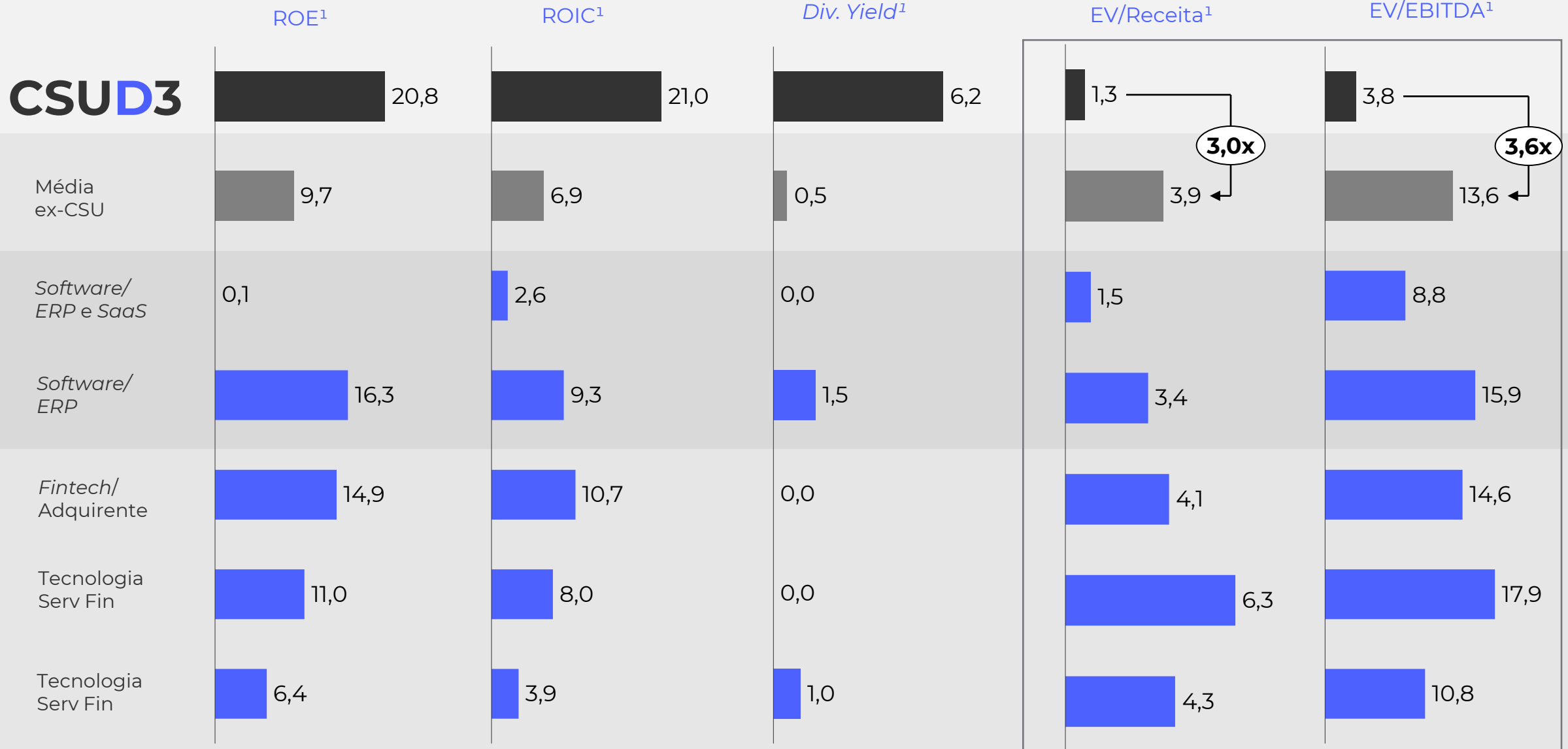
Principais Acionistas

	Qtd. de ações	%
Controlador	22.683.151	54,3%
Greenville Delaware LLC	22.591.192	54,1%
Marcos Ribeiro Leite	91.959	0,2%
Administradores	51.613	0,1%
Free Float	18.546.100	44,4%
Real Investor*	3.810.700	9,1%
Demais Acionistas	14.735.400	35,3%
Tesouraria	519.136	1,2%
TOTAL CSUD3	41.800.000	100,0%

* Conforme dados públicos disponibilizados pela Consulta Consolidada de Fundos – CVM, com data base de Mar/24, ¹ Reposicionamento de marca e ticker na B3

Valuation da Companhia vs demais players

Combinação de crescimento e rentabilidade geram retornos atrativos



¹Fonte: Economática, Data referência das métricas: 30/09/2024; ROE: return on equity, ou retorno sobre o patrimônio líquido; ROIC: return on invested capital, ou retorno sobre o capital investido; Dividend yield: montante de proventos sobre valor de mercado; EV: enterprise value, ou valor da firma. EV/Receita e EV/EBITDA são métricas comumente usadas no mercado como múltiplos de precificação de ativos.



Principais

Conclusões



Considerações finais

Fortes 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

Novo ciclo de expansão

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

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.



Balanco patrimonial sólido

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

Remuneração atrativa para os investidores

Pagamento de **R\$ 240 milhões** de dividendos e JCP desde a fundação da empresa. Um **payout de 50%** nos últimos três anos. No ano de 2024 já foram pagos R\$ 20,1 milhões em JCP referentes ao resultados do 9M24.

Ações ainda com desconto em relação a seus pares

As ações da CSU eram negociadas em 30 de setembro de 2024 a 1,3x a receita e 3,8x EV/EBITDA, enquanto outros *players* de segmentos relacionados no Brasil e no exterior já estão performando em um múltiplo até 4,7x maior (EV/EBITDA)

Perguntas e Respostas



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





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



ri@csu.com.br



[csudigital](https://www.instagram.com/csudigital)



[csu-digital](https://www.linkedin.com/company/csu-digital)



[@csudigital](https://www.youtube.com/@csudigital)



[csu.br](https://www.facebook.com/csu.br)



Earnings Call

Third Quarter, 2024

**INSTITUTIONAL
INVESTOR**
2024 LATIN AMERICA EXECUTIVE TEAM - SMALL CAP

CSU DIGITAL

CSUD
B3 LISTED NM

Guidelines and legal warning



Good morning everyone, welcome to CSU's conference call regarding the third quarter of 2024. Present in the videoconference today are the CFO and IRO, **Pedro Alvarenga**, the CPO, **Bruno Costa** and the Company's IR team. This conference call is being recorded and all participants will be able to listen, see the speakers and follow the presentation.



The presentation will be in Portuguese with simultaneous English translation. 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.



This presentation may include statements that represent expectations regarding company's future events and results, according to the Brazilian and international regulation of marketable securities. Those declarations are based on suppositions and analyses made by the Company, in accordance with its experience, economic environment, market conditions and future events expected, many of which are outside the company's control. Important factors that may lead to significant differences between actual results and disclosed expectations about future events and results include the company's business strategy, the Brazilian and international market conditions, technology, financial strategy, clients developments, financial markets conditions, uncertainty regarding its future operations, plans, goals, expectations, intentions, among others. Due to these factors, the actual company results may differ significantly than those pointed out or implicit at the expectations and declarations regarding future events and results.

The information and opinion hereby displayed should not be understood as investment recommendation to potential investors, and no investment decision should rely upon the veracity and completeness of that information and opinions. None of the company's representatives will have any responsibility regarding eventual losses that may happen as a result of the use of this presentation's content.

Company's History

Pioneering, Innovation and Leadership

1992 to
2005

CONSTRUCTION

- **First Infratech in Brazil** as an independent card processor
- First company to work simultaneously with **major international card networks**
- Launch of the new verticals: **Loyalty** and **Customer Experience**

2006 to
2019

CONSOLIDATION

- First company in its segment to **go public in Brazil**
- **New segments:** acquiring, consigned and proprietary marketplace
- **Largest Digital Payments processor** in Latin America
- **First company in Latin America** to process a card transaction in a wallet

2020 to
2023

TRANSFORMATION

- **Digital payments** : digital card, virtual card, digital wallets, private label, wearables and NFC
- **New Customer Experience solutions:** Apps, ChatBots, RP & AI, social networks
- **Automation and Digitalization of processes:** real efficiency gains
- **Building the foundations for a new cycle:** new solutions, new brand, preparation for international expansion, new visual identity and Ticker at B3 (Brazilian Exchange)

2024...

EXPANSION

- **New Digital Payments solutions:** Pix, Pix Credit, Cryptocurrencies
- **Embedded Finance:** Core Banking, Fraud Prevention, Credit, Loyalty & Marketplace integrated and with high use of AI
- **AI as a Service:** Hyperautomation of processes for data curation, Exchange, fraud prevention and onboarding
- **AI for payments** and acceleration of the **international agenda**

 **Agent of Transformation** in the Credit Card industry

 **Corporate Evolution** and new revenues streams

 **New positioning** as a complete provider for fintechs

 **New avenues** created for a new cycle of expansion

CSU's Growth Strategy

Sustainable growth cycle, in which the customer gradually increases their engagement and consumption over time

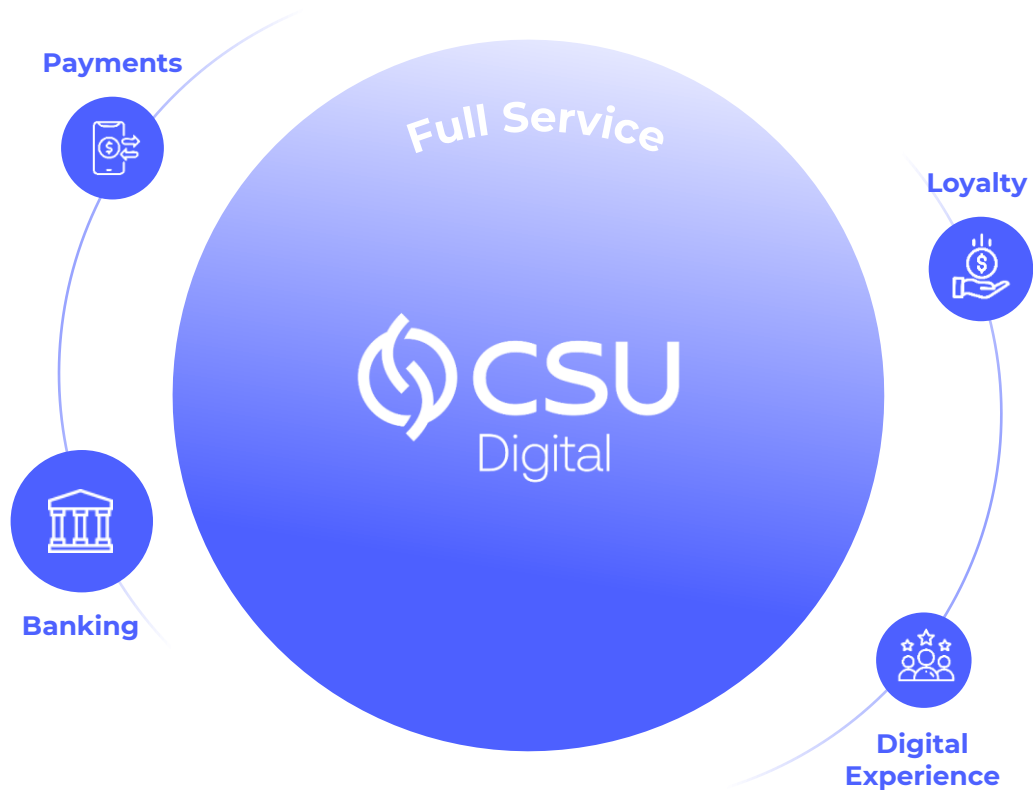


CSU's Growth Strategy

Results confirm the accuracy of the model



The only company in the market with solutions for **all instances** of a financial transaction



Infratech

- Issuing & Processing
- Acquiring
- Onboarding & KYC
- Bin Sponsor
- Digital Accounts e Pix
- App White Label
- Digital Wallets
- Antifraud Systems

Operations Management

- Countercharge and Chargeback
- Invoice and Collection
- Fraud Prevention
- Relationship and Backoffice
- Regulatory Reports
- Network Mandates

CX & Engagement

- Points Engine & marketplace
- Incentive Programs
- Marketing Campaigns
- Attendance, IVRs & telecom
- Digital Channels
- Relationship tools

Hyperautomation & AI

- *Process Automation*
- Non-Intrusive Platform
- Open Source
- Generative AI
- AI analytics
- Hyperpersonalization using AI
- Business Insights

Local Differentiation

Backed by our **technological robustness and expertise** in mission-critical management...

The broadest portfolio in the market, operating across three main areas: **Digital Payments, Embedded Finance, and Hyperautomation**

Product and operating model differentiation (**full service**)

Cutting-edge technology, **adaptable** to different business realities

Outstanding and recognized operational **efficiency** and **quality**



Global Opportunities

... **expand our addressable markets** and find new ways to monetize investments

Favorable business and economic environment

Growing demand for international financial products in Brazil

Demand for **new technologies** in the region

High market potential and cost arbitrage opportunities



Powered by the use of AI

A complex graphic of glowing blue circuit lines radiating from a central point, with the letters 'AI' in the center.

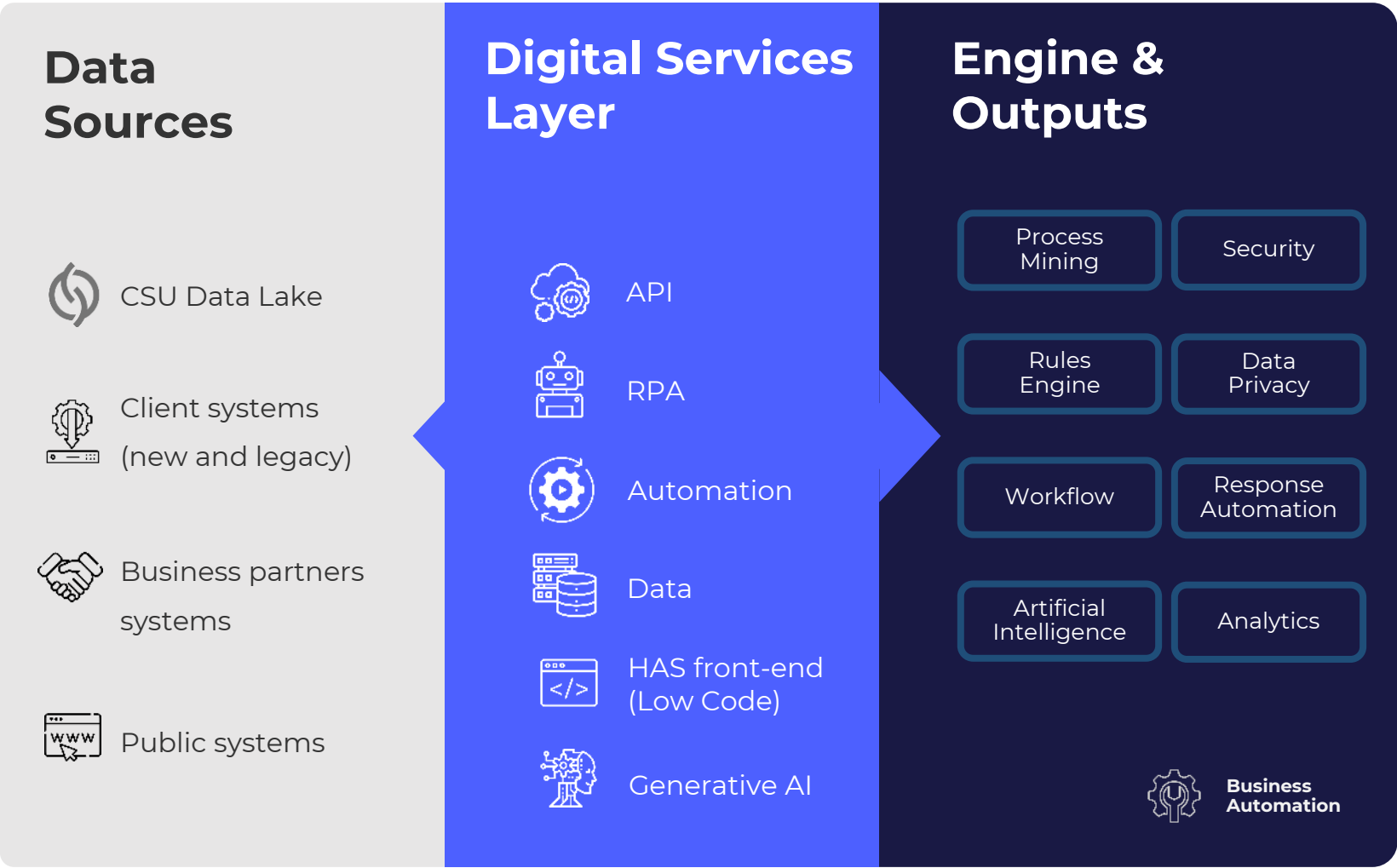
AI

Future

AI and Internalization

 CSUDigital

Application and use of Artificial Intelligence in Processes and Payments

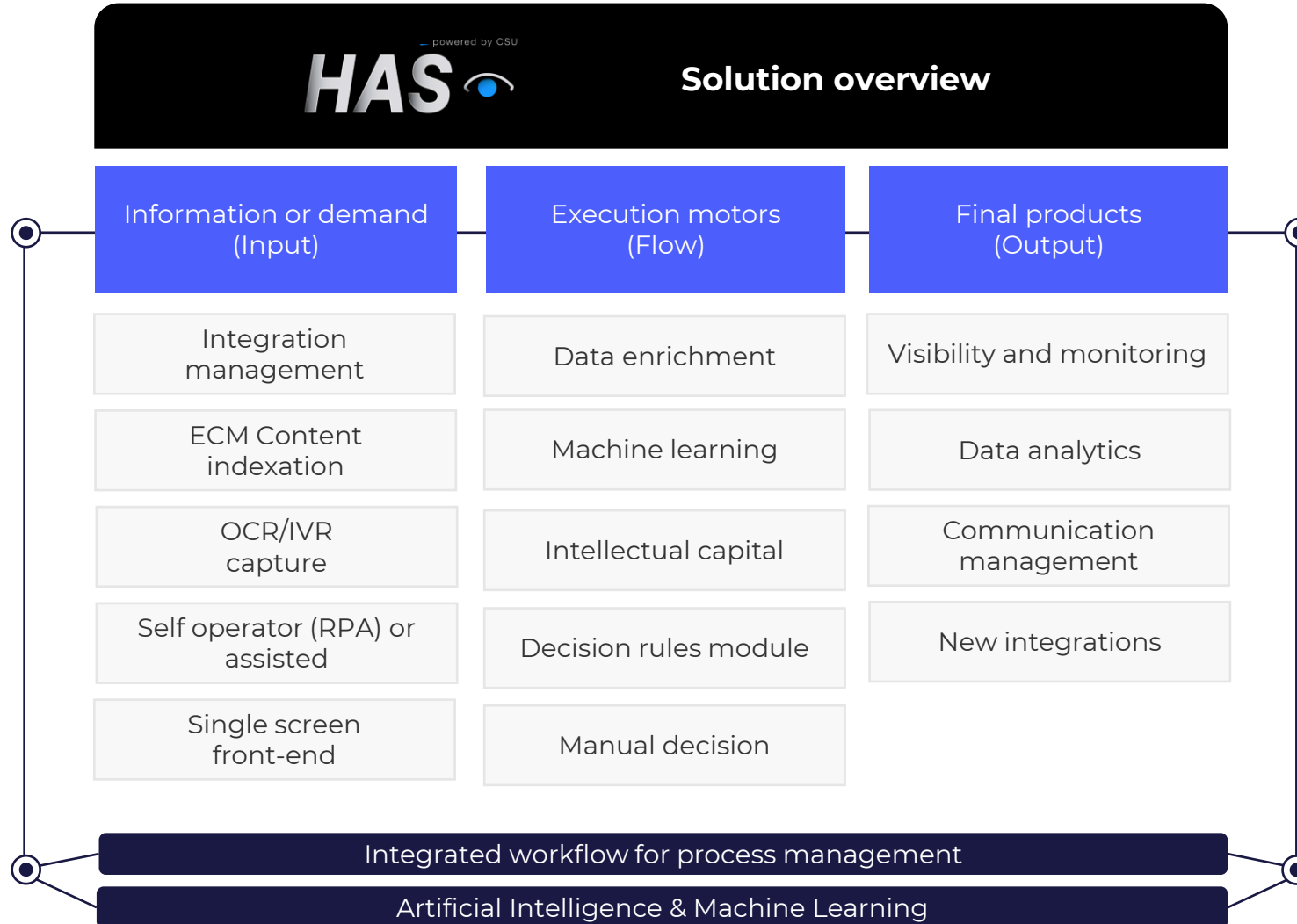


Unique Solution

- A **Non-Intrusive** Platform
- Uses all types of data, including **unstructured data**, integrates with multiple sources, and reads and interprets them.
- Wide range of functionalities with an **open architecture** to continuously incorporate new capabilities.
- Generates significant gains in operational **efficiency**.
- And high capacity to convert data into new customer interactions and **business opportunities**.

Deeply tech on business processes

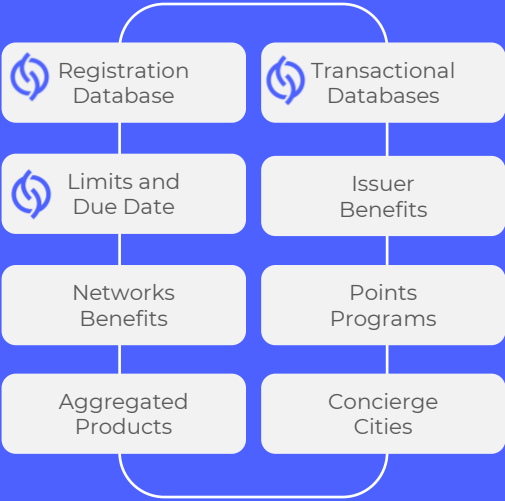
New hyperautomation features to manage workflows providing a fluid experience on services



Application and use of Artificial Intelligence in Payments



Knowledge Sources



Real time events with AI



AI CSU

Receives event (interaction)



CSU Customer

Relationship Channels

Active Communication
Generative AI
(voice and text)



End Customer

User

- App
- WhatsApp
- Instant Messages

AI in the **data** layer

AI in the **interaction** layer



New era Massive use of Hyperautomation & AI

Revolutionize the payment experience to create a personalized and secure user experience.



Value delivered to end users

- ✓ **Shared and flexible limits between** card networks (Mastercard, Visa and Amex)
- ✓ **Benefit suggestions** based on transactional **behavior**
- ✓ **Real-time marketing campaigns**
- ✓ **Personal financial advice** (goals, spending limits, etc.)
- ✓ **Satisfaction and loyalty**

Value delivered to institutions

- ✓ **Revenue and profit growth**
Increase in approvals (**10 p.p**)
Cross-selling
Cost reduction
Profit growth
- ✓ **Process automation**
Reduction of **+40%** in costs, **80%** in resolution time and **95%** in operational errors
- ✓ **Risk prevention**
+10% reduction in fraud
Better approval rates
- ✓ **Credit analysis**
Behavior, profiling and best approval rate
- ✓ **Loyalty programs and Marketplace**
Better customer engagement and reduced churn

Global Opportunity

USA: Unfavorable economic and business environment accelerates demand for new payment alternatives



Inflation eases, but remains under pressure

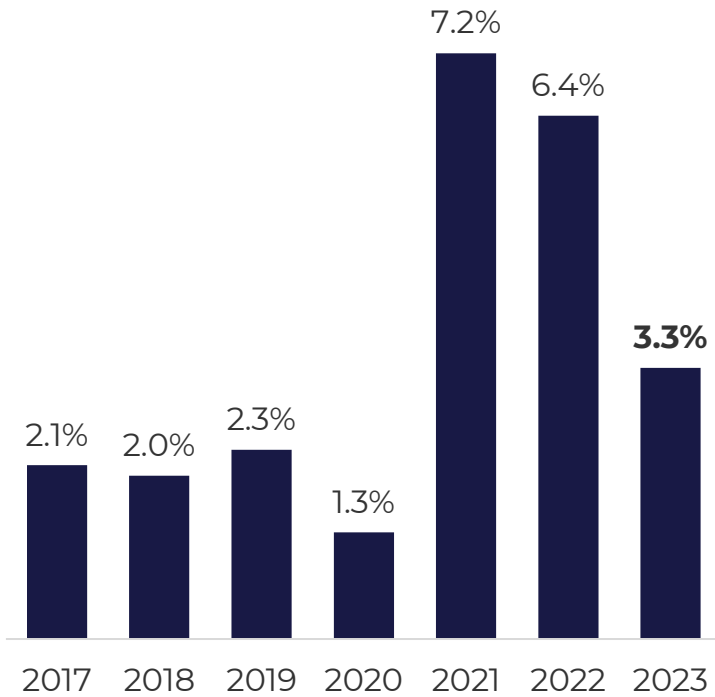


U.S. interest rates at the highest historical levels

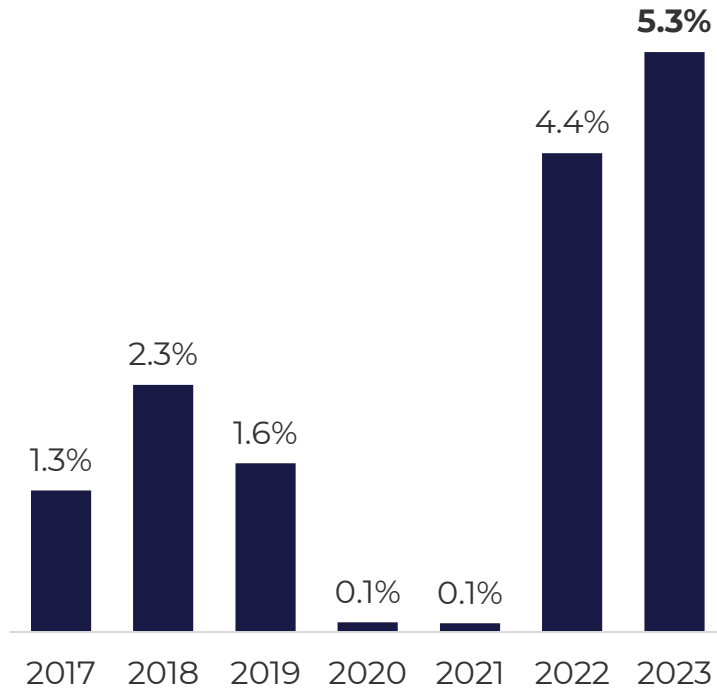


Fraud volume grows exponentially

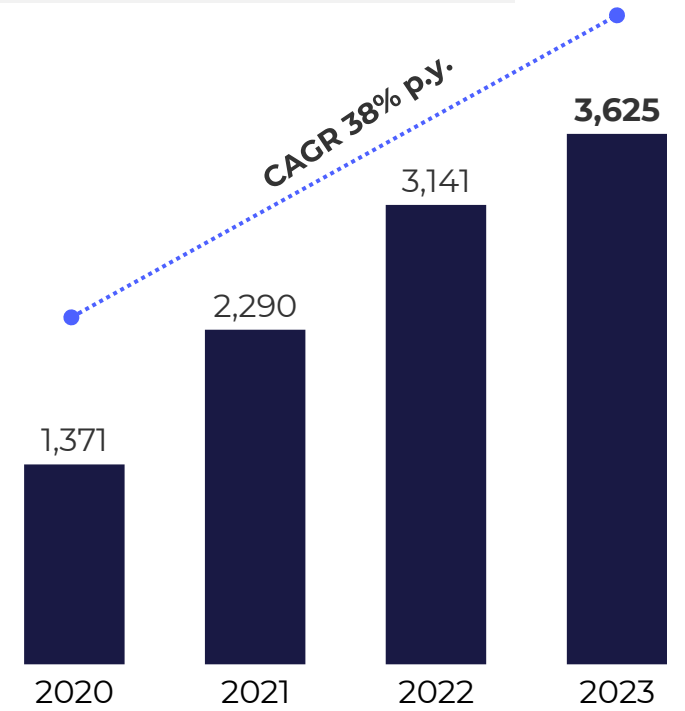
CPI¹



Fed Funds¹



Total Losses (\$ M)²



Source: (1) Refinitiv; (2) Fraud Reports by Federal Trade Commission – Payment Method Total Losses

Global opportunity

USA: Under pressure from a more competitive environment with technological and regulatory advances, issuers demand innovative and proven solutions

Digital and Financial Inclusion

Multi-products living together to expand inclusion: QR Code solutions, and digital wallets.

Seamless Payments

Focus on a frictionless experience using contactless and biometric solutions embedded in the point of sales.

Instant Payments

Moving the entire economy for a Real Time dimension.

Digital Wallets

Mobile payments will keep growing at a strong pace.

Global Technology

Cross-border instant payments as main goal for many countries, reinventing frontiers and reducing transactions costs.

Digital Currencies

Several central banks are evaluating the use of digital currencies and conducting pilot tests.

Fraud & Security

With the increasing adoption of open banking and alternative instant payments by consumers, specialized organizations in fraud prevention-as-a-service are growing.

Open Banking

Strong move beyond basic capabilities to more advanced use cases while Open Banking is transformed in Embedded Finance.

Digital Convergence

Products, services, currencies and card networks must work integrated.

AI use

Bringing efficiency and differentiation to customer's experience can be a game changer for businesses growth.

Highly Efficient Processes

Companies must be digital not only on customer experience but in internal processes to keep itself competitive.

Benefits and Awards

In a competitive scenario, benefits and awards will keep driving customer's decisions.

Source: PWC; FIS; Juniper Research

Brazil as a global benchmark

High demand, bureaucracies and limited mobility make Brazil a great early adopter of new technologies



Country whose population spends the most hours per day, on average, on the internet



Countries that use cell phones the most to access the internet



Country that uses the most digital wallets² in the world



Country that uses mobile payments the most



Country with the highest growth rate in online shopping and already 9th in the total ranking



Country with the highest percentage of internet users accessing financial services online



Global opportunity



CSU is well positioned in terms of technology architecture and solution portfolio to take advantage of market opportunities.

CSU's competitive positioning within the US market

		Incumbent			Mid-sized players			Smaller new entrants		
		①	②	③	④	⑤	⑥	⑦	⑧	⑨
Expertise	●	●	●	●	◐	◐	◐	◑	◑	◑
Technological architecture	●	◐	◐	◐	◑	◑	◑	●	●	●
Cloud based technology	●	◐	◐	◐	●	●	●	●	●	●
Breadth of solutions offered										
AI use for operation management	✓	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Issuer Processing |
 BaaS |
 Acquiring |
 HAS |
 Loyalty |
 CX

The US market is larger and less concentrated on the issuing edge

Credit Cards TPV (USD trillion)



Financial institutions, credit unions, fintechs and Other payment players



Total credit cards payment volume (TPV) is

15x larger

The US market is 15x larger than the Brazilian and it should grow robustly for the next years (+9% p.y. until 2029)

The sum of financial and other payments institutions is

9x larger

This number, that actually drives the payments industry, is much bigger in the US than in Brazil, enabling segmentation and targeting strategy in **promising market niches for CSU.**

Local Differentiation



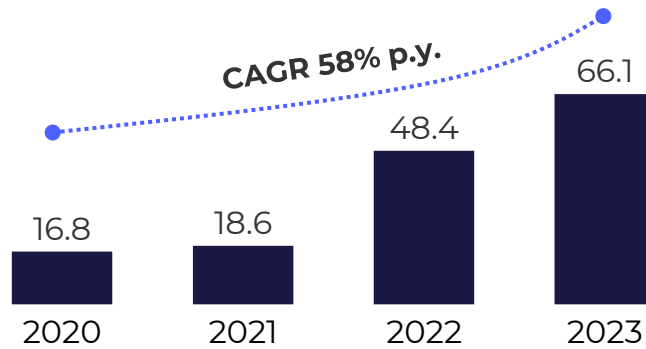
Global Credit Card by CSU Digital

New and exclusive product on the market

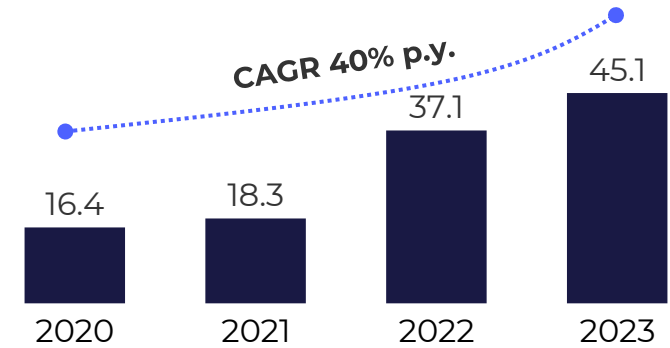


Market Potential

Spending by Brazilians abroad¹ | (R\$ billions)



Credit card usage abroad¹ | (R\$ billions)



Product



Growing market, but still with limited supply.

CSU Digital is here to open up new opportunities.

Features of current global card offerings

- Global Account (US\$)
- Multicurrency
- International Investments
- ATM Withdrawal
- Debit Card
- Global Credit Card**

Geographic Expansion

S
T
A
G
E
S

1st

Analysis of potential and competitive **markets** and CSU readiness

2nd

Define business partners, strategic partnerships and local suppliers

3rd

Due Diligence to validate selected partners

4th

Implementation of the operation

5th

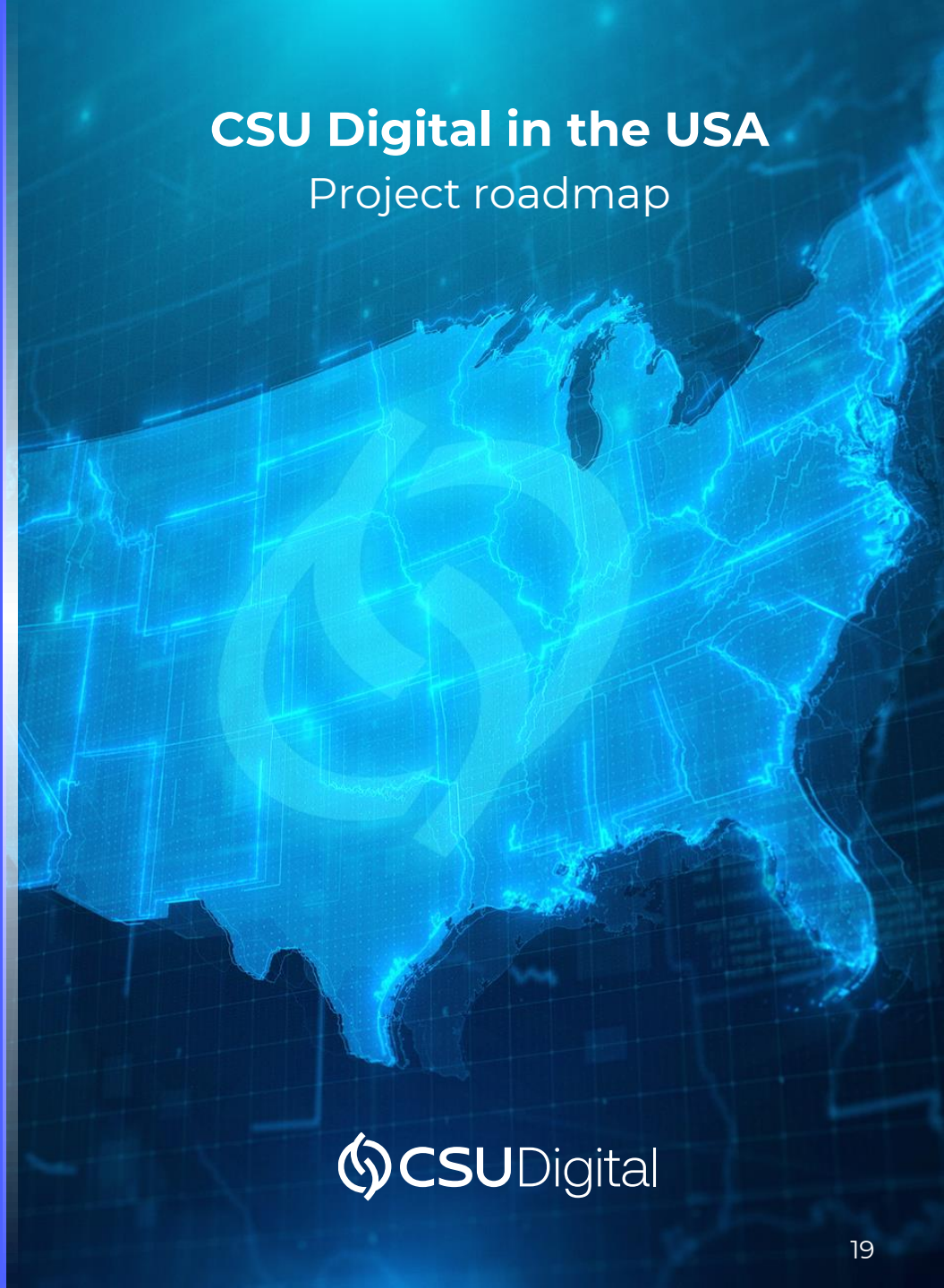
Homologation and certifications

6th

Launch

CSU Digital in the USA

Project roadmap



 CSU Digital



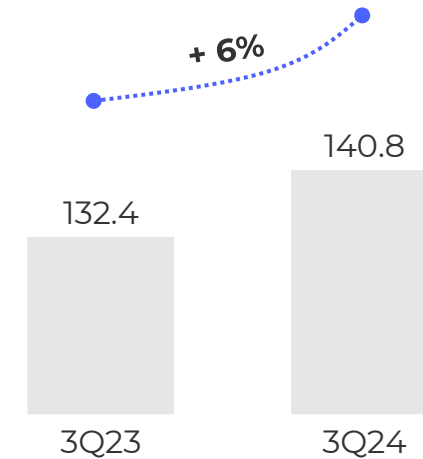
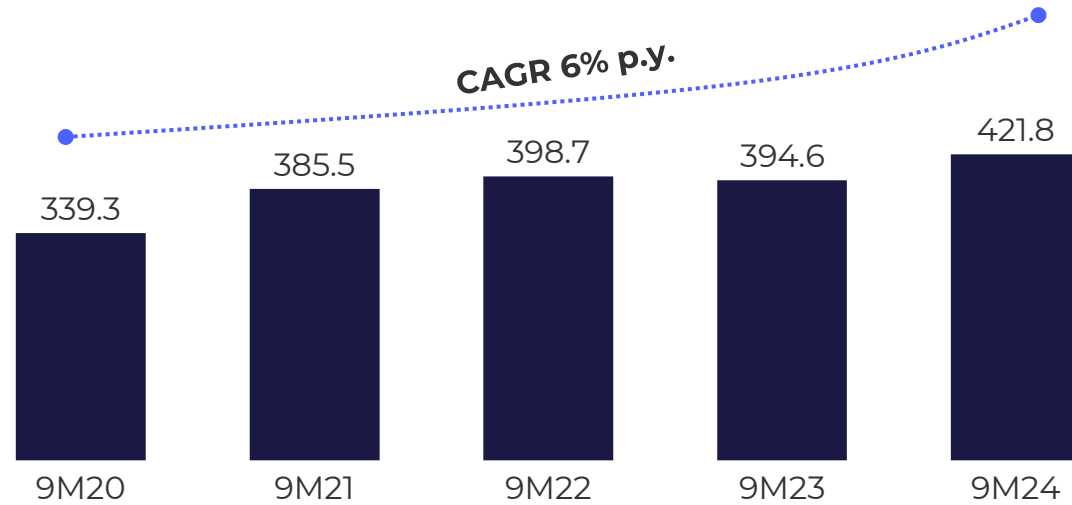
Our Results



Consolidated Net Revenue

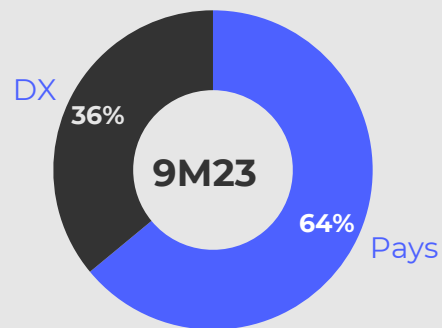
Expanded portfolio creates new opportunities, increases profitability and brings more financial stability for different cycles

Net revenue grows consistently with digital revenues standing out | (R\$ million)

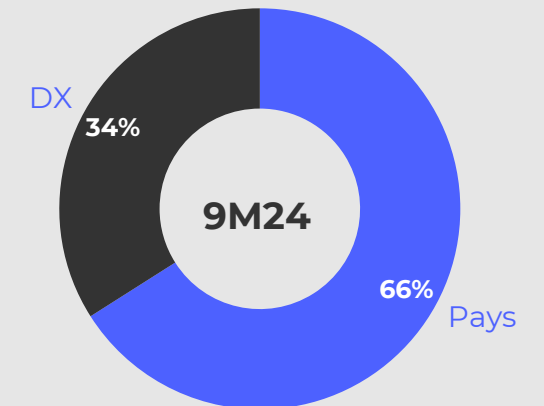
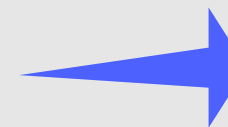


CSU Pays gains even more relevance in the business

CSU´s consolidated net revenue mix (%)



Pays + 2.0 p.p.



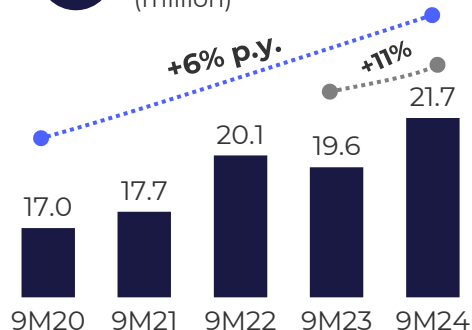
Innovation accelerates growth and brings productivity gains



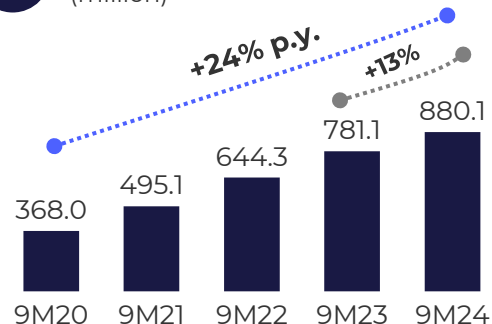
Operational Highlights



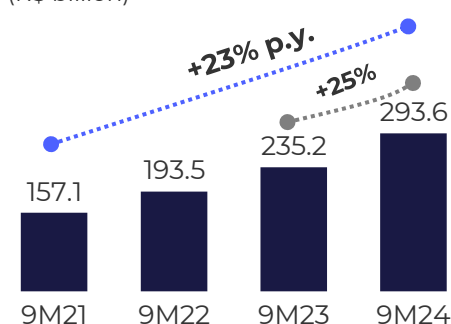
Billed units (million)



Processed transactions (million)

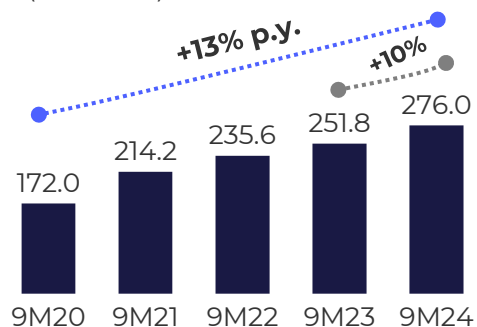


Payment volume (TPV) (R\$ billion)

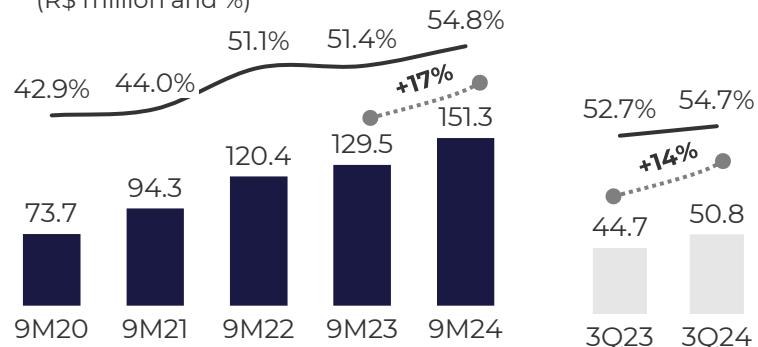


Financial Highlights

Net Revenue (R\$ million)



Gross profit and gross margin (R\$ million and %)



- Recurring growth (CAGR 13% p.y. since 2020)
- Driven by new initiatives, the evolution of the payments market and the acquisition of new customers
- The synergy between the Pays sub-segments creates value for our customers
- New dimensions with the intensive use of AI to drive transactions.**

- This new cycle of expansion is taking place on an increasingly efficient basis**
- Real gains in profitability (CAGR 20% p.y. since 9M20)
- Digitalization of products and processes
- Leveraged by the scalability of the business model with the increased application of AI.



- Physical, Virtual and Digital Cards (mobile and wearables)
- Bin Sponsor
- Multi-account Virtual Wallets
- Transfers and Payments (TED, Instant Payment – Pix, Pix on Credit, Cryptocurrencies)
- Credit Marketplace
- Digital Services
- Loyalty & Incentive Programs
- Shopping Marketplace

Unit transformation focused on results while building new avenues for growth



Operational Highlights



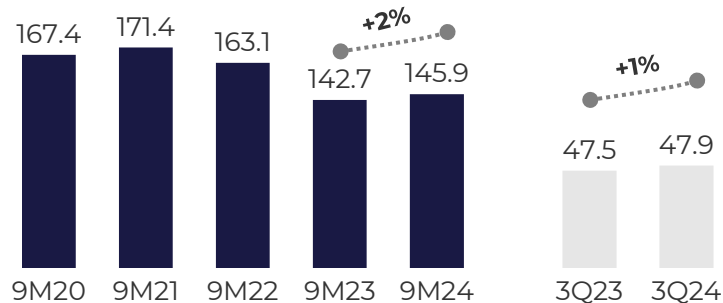
+9.8 million
of managed interactions (9M24)



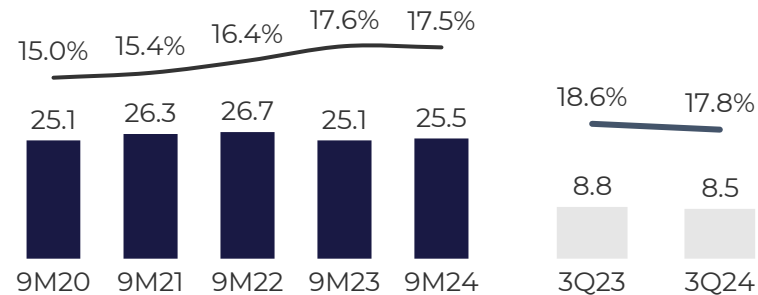
72%
digitalized interactions (9M24)

Financial Highlights

Net Revenue
(R\$ million)



Gross profit and gross margin
(R\$ million and %)



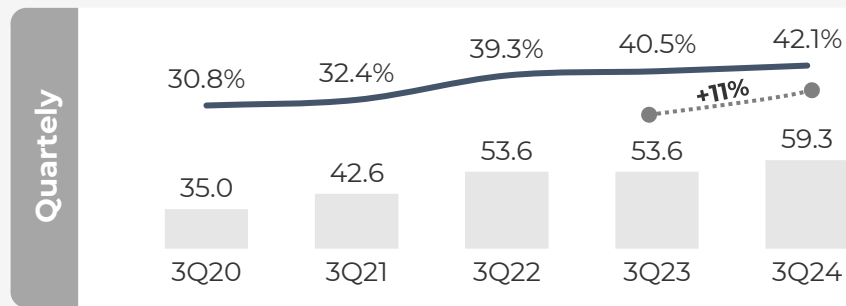
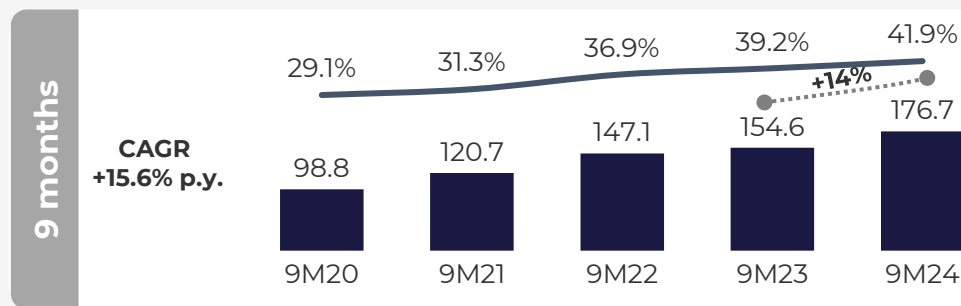
- **Deep digital transformation of the Customer Experience**
- Lower price in digital vs. analog
- Higher profitability in return
- **New expansion cycle through hyperautomation & AI**
- **First 3 clients** in implementation will yield results soon

- Focused on high value-added Customer Experience processes, preserving results and **expanding margins** (an improvement of **6.1 p.p.** vs. 1Q19).
- New growth avenues have been established.
- **New products** are expected to make a significant **contribution to the results** of this vertical, with **cross-sell and up-sell** opportunities for CSU Pays.

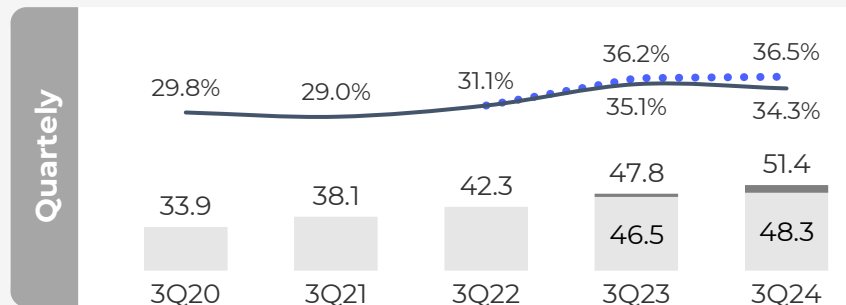
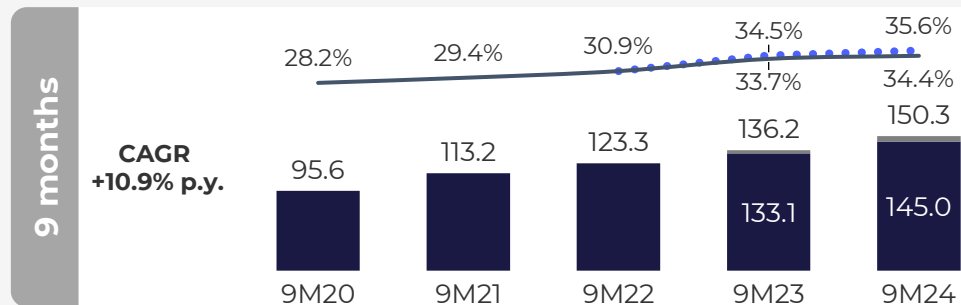
- ✔ Omnichannel
- ✔ Self-service App's
- ✔ Robotic process automation (RPA) & artificial intelligence (AI)
- ✔ Chatbots
- ✔ Customer support through social networks
- ✔ Mobile support
- ✔ Hyperautomation of business processes

Improved performance in both verticals lead to continuous record-breaking in profitability indicators

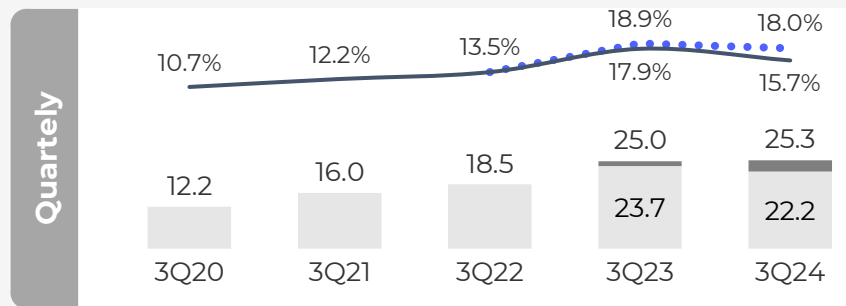
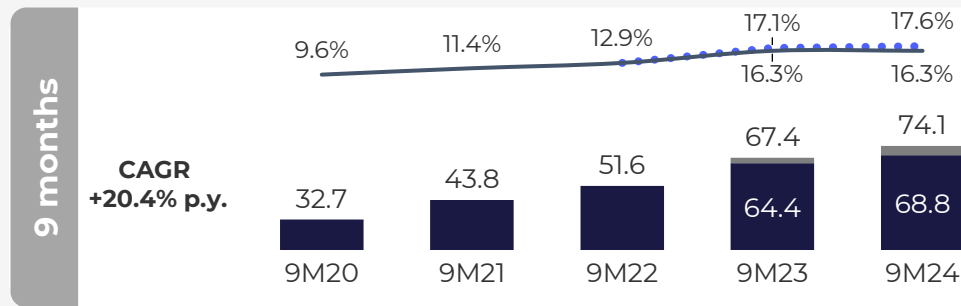
Gross profit (R\$ million) and **gross margin** (%) nearly doubled



EBITDA (R\$ million) and **EBITDA margin** (%) fast expansion



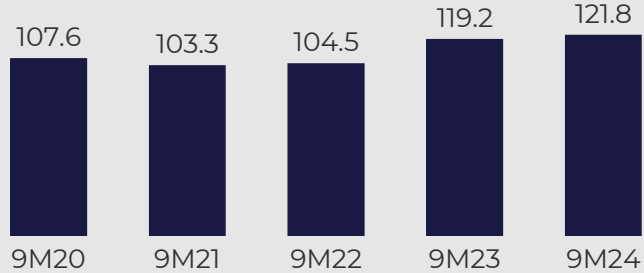
Net income (R\$ million) more than double and **net margin** (%) nearly double due operational leverage



Financial strength brings confidence for new expansion cycle

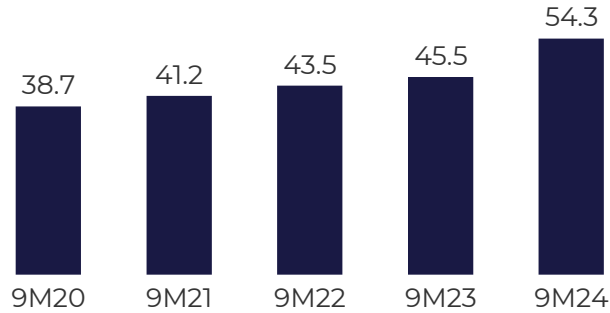
Operational Cash Generation (R\$ million)

+84% (9M24) EBITDA conversion to cash ratio leading to a sumptuous operational cash generation, allowing....



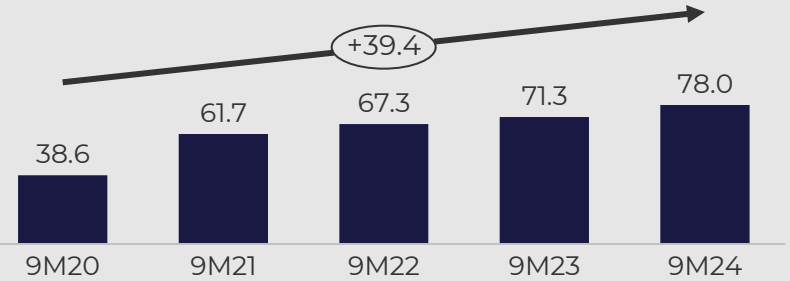
CAPEX (R\$ million)

...tech investments increase...



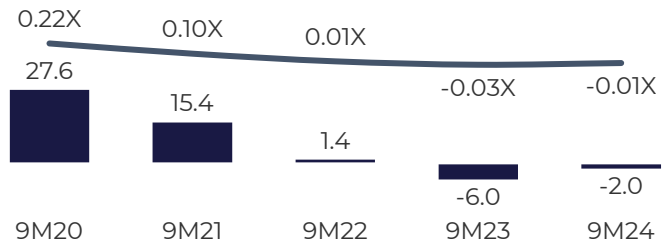
Net Cash Position (R\$ million)

...Still, CSU is hoarding cash, which puts us in a great position to capture growth opportunities.



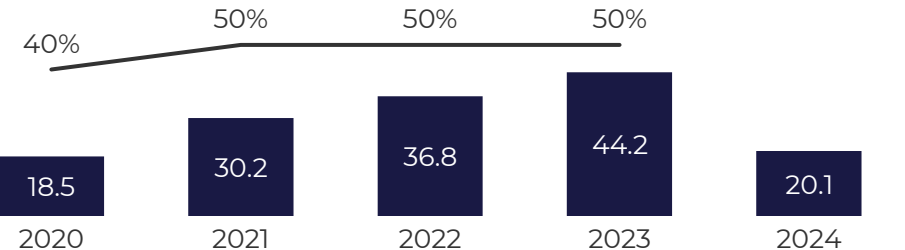
Net Debt and Net debt/EBITDA (R\$ million, X)

...onerous debt paydowns...



Earnings Distribution (R\$ million, %)

...and larger earnings distribution to shareholders...



* LTM (last twelve months)



 CSU

Performance

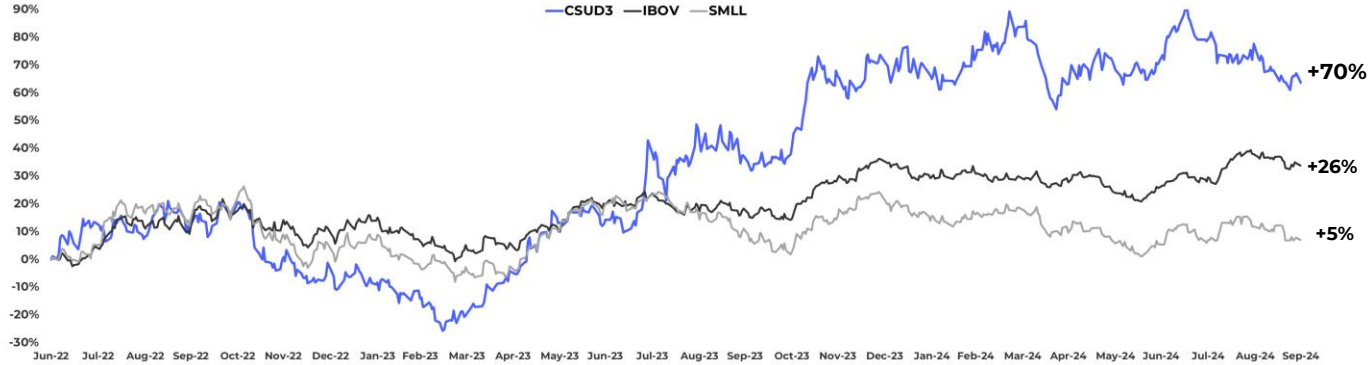
CSUD3

 CSUDigital

Capital Markets

CSUD3, IBOV and SMLL Returns

Total shareholder return of: **+93%**
(between jun/22 and sep/24)



From jun/22¹ to sep/24, we saw an **increase of +71%** in the shareholding position of **institutional investors**

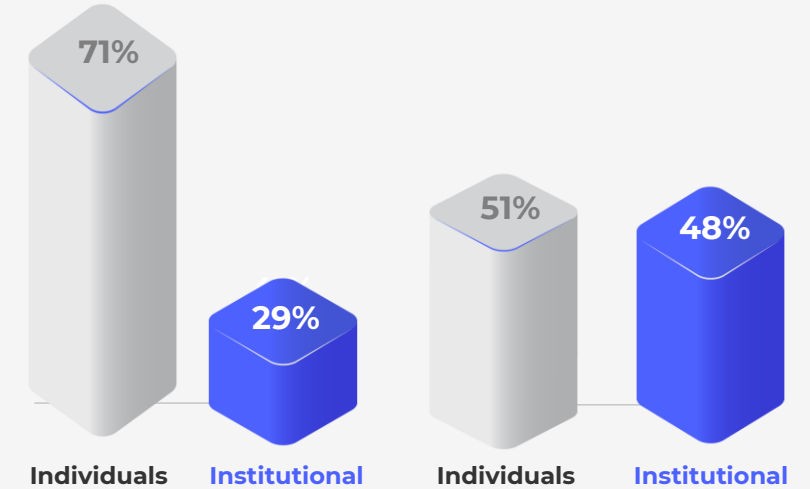


Starting from price of CSUD3 in 06.30.2022 until the close of 09.30.2024, showed an appreciation of **+64%**, and a **total shareholder return of +93%**, in this period.

Relevance of institutional investors (funds) in the free-float (%)

2Q22 x 3Q24

Increase of **+19.0 p.p.**



CSUD
B3 LISTED NM

INSTITUTIONAL INVESTOR
2024 LATIN AMERICA EXECUTIVE TEAM - SMALL CAP
CSU DIGITAL

Sell-Side Coverage

Levante	Eleven
Toro	MSX Invest
Benndorf	Condor Insider
TC Matrix	Arkad Invest
Ticker Research	Nord

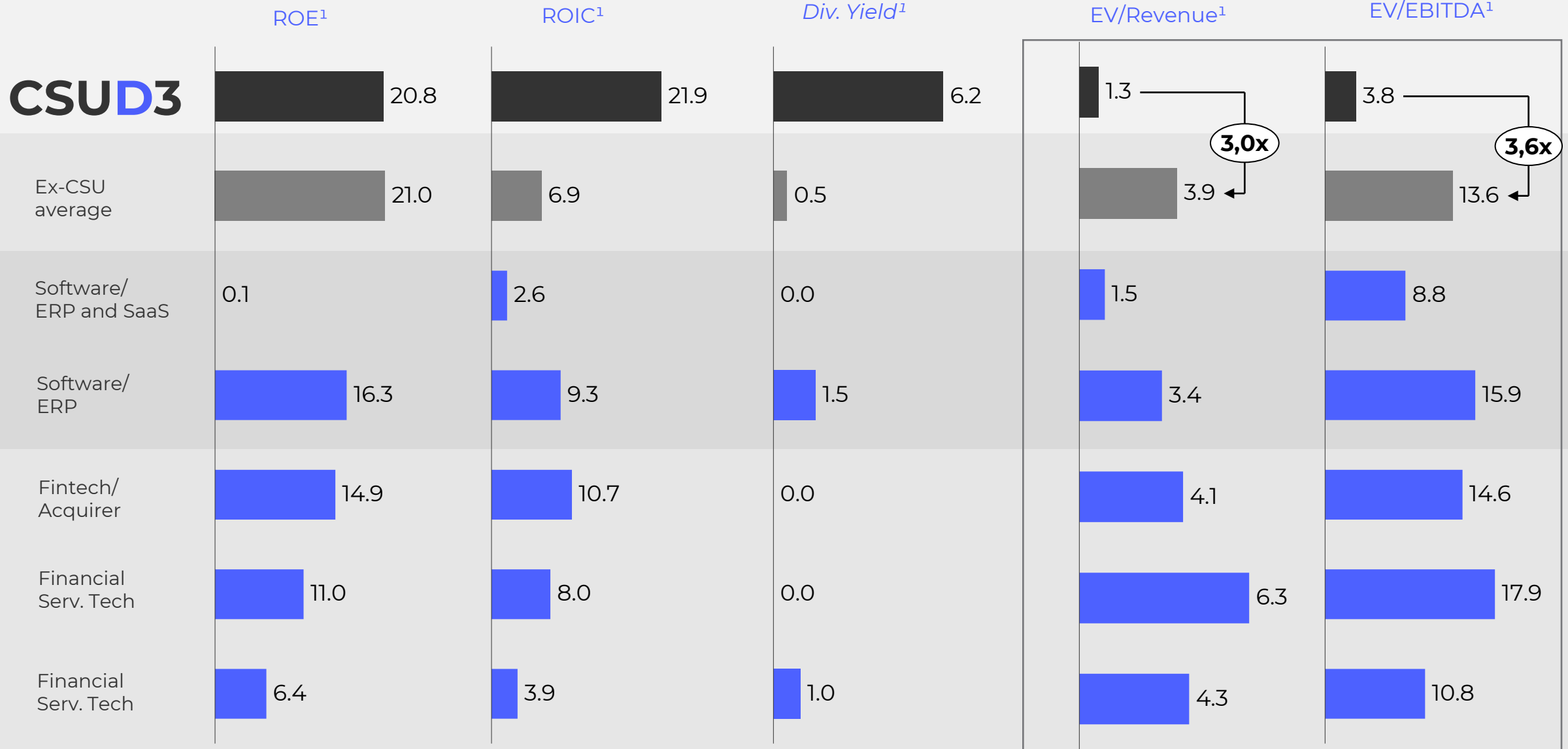
Main Shareholders

Main Shareholders	Number of Shares	%
Controlling	22,683,151	54.3%
Greenville Delaware LLC	22,591,192	54.1%
Marcos Ribeiro Leite	91,959	0.2%
Management	51,613	0.1%
Free Float	18,546,100	44.4%
Real Investor*	3,810,700	9.1%
Other Shareholders	14,735,400	35.3%
Treasury	519,136	1.2%
TOTAL CSUD3	41,800,000	100.0%

* According to public data made available by the Consolidated Funds Consultation – CVM, with base date of March/2024. ¹ Brand and ticker repositioning

Company's valuation vs other players

Combination of growth and profitability generating attractive returns



Reference dates: 09.30.2024 (source: Econômica); ROE: return on equity; ROIC: return on invested capital; Dividend yield; EV: enterprise value. EV/Revenue and EV/EBITDA are widely used metrics as asset pricing multiples.



Key

Takeaways

 CSUDigital

Closing remarks

Strong current results

Expansion of the current business in Brazil with accelerated growth in profitability indicators in recent years as a result of current scale, strong digitalization and portfolio synergies

New cycle of expansion

- Continuous launch of new solutions creates significant growth opportunities and is already attracting new customers.
- Cross-border expansion, leveraging competitive differentiation of operations in Brazil and exploring global opportunities

Artificial Intelligence

Massive application and use of Artificial Intelligence in our business verticals, creating economies of scale for CSU and its customers (HAS) and leveraging revenue potential (AI) of transactions

Strong balance sheet

Adequate capital structure and strong cash generation, which allows keeping investments (organic or inorganic)

Attractive remuneration to investors

Payment of **R\$ 240 million** dividends and IOC since the Company's genesis. A **50% payout** in the last three years. Already declared and paid R\$ 20.1 million referring to the results of 9M24

Shares still discounted to peers

CSU shares trading on September 30 2024 at 1.3x Revenue and 3.8x EV/EBITDA, while other players in related segments in Brazil and abroad are already performing at a multiple up to 4.7x higher (EV/EBITDA)



Questions and Answers



To ask questions, **click on the raise hand icon at the bottom of your screen**, and wait for the next instructions



When announced, **a request to activate your microphone will appear on the screen** and you will be able to ask your question



To send writing questions via the Q&A icon, at the bottom of your screens, we advise you to ask them by indicating your **NAME** and **COMPANY**, following your question.





CSUD
B3 LISTED NM



Scan the QR Code and
access our IR website

OUR SITES

United States

Miami | Florida
1111 Brickell Avenue,
suite 2804

Brazil

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

OUR CHANNELS

 ri.csu.com.br/en/

 ri@csu.com.br

 [csudigital](https://www.instagram.com/csudigital)

 [csu-digital](https://www.linkedin.com/company/csu-digital)

 [@csudigital](https://www.youtube.com/@csudigital)

 [csu.br](https://www.facebook.com/csu.br)