



Videoconferência de Resultados

Primeiro Trimestre, 2025



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 primeiro trimestre 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.

Disciplina na execução estratégica direciona a Companhia para a continuidade na entrega de fortes resultados



Evolução da plataforma tecnológica para lidar com altos volumes e diferentes contextos de mercado

- ✓ Robusta
- ✓ Segura
- ✓ Flexível
- ✓ Escalável



- ✓ Eficiente
- ✓ Agnóstica
- ✓ Full Service
- ✓ Automação & IA

+R\$272 mi

investidos em tecnologia
nos últimos 5 anos



Consolidação da plataforma *infotech* mais completa do mercado e foco em eficiência operacional

- ✓ Expansão do **portfólio de produtos** na CSU Pays
- ✓ Digitalização de **processos internos e de produtos**
- ✓ Hiperautomação de processos com aplicação de IA

+15p.p. **+8p.p.**
Margem Bruta **Margem Líquida**
42% 1T25 vs. 27% 1T20 16% 1T25 vs. 8% 1T20



Desenvolvimento e comercialização de solução *deeply tech* para gestão de processos de negócios



- ✓ Diferenciação na aplicação de AI
- ✓ Novas e amplas oportunidades de negócios
- ✓ Ganho de Eficiência

**Primeiros resultados
começam a se materializar...**



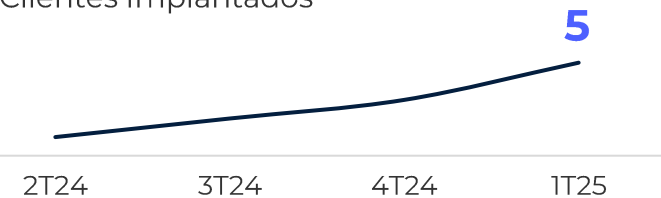
Plataforma de hiperautomação de processos com uso massivo de IA ganha relevância e **CSU DX** inicia uma trajetória ascendente de expansão de receita e de margem

1 Celebração de novos contratos e diversificação da base de clientes



+7 novos
contratos celebrados LTM

Clientes Implantados



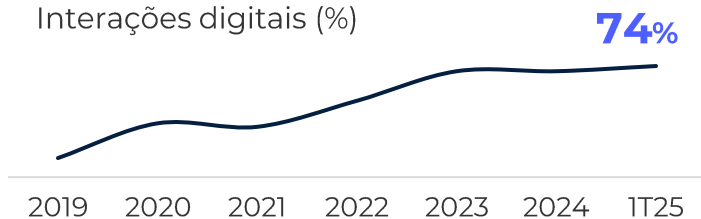
2 Aumento no volume de processos gerenciados e índice de digitalização



+3,7 mm
de interações gerenciadas 1T25
+15% vs. 1T24



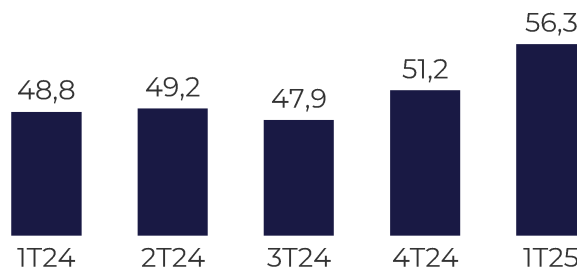
Interações digitais (%)



3 Resultados da CSU DX retomam rota de crescimento

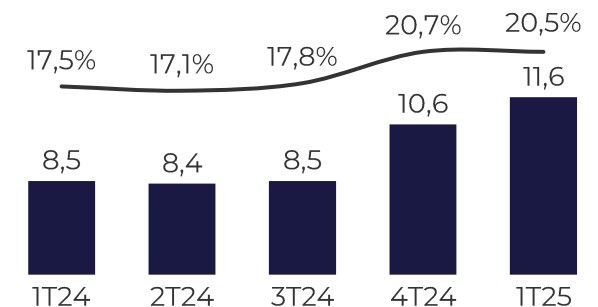
Receita Líquida
(R\$ milhões)

+15%
YoY



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

+35%
YoY



Implantação dos primeiros contratos demonstra o potencial e a flexibilidade da solução para diferentes casos de uso...

	Serviços Financeiros		Telecom	ID Tech	Varejo
	1	2	3	4	5
Segmento	Banco	Crédito Varejo	Internet e MVNO	ID Tech	Consumo
Processo	Relacionamento com Clientes	Manifestações de clientes em ODC	Relacionamento com Clientes	Curadoria e Análise Documental	Backoffice de Suprimentos
Solução HAS	Monitoria de Qualidade	Curadoria e Análise Documental	Integração Informacional e IA Operador	Onboarding	Integração Informacional
Celebração Contrato	4T24	2T24	2T24	3T24	4T24
Implantação do Cliente					

... e começa a impulsionar geração de valor para o cliente e usuário final mesmo em fase inicial da curva de maturação da solução

Valor entregue às instituições

- ✓ Crescimento da receita e dos resultados
- ✓ Redução de tempo, erro e custos
- ✓ Redução de fraudes
- ✓ Otimização de processos

Valor entregue aos usuários finais

- ✓ Experiência sem fricção
- ✓ Maior engajamento e satisfação com a marca
- ✓ Resolução mais ágil de demandas
- ✓ Fidelização e principalidade

Case HAS: Monitoria de Qualidade

A Solução

A solução de monitoria de qualidade permite **monitorar, registrar, analisar e avaliar interações com clientes** (por voz e texto), **assegurando a conformidade** com padrões operacionais, regulatórios e de experiência do cliente.

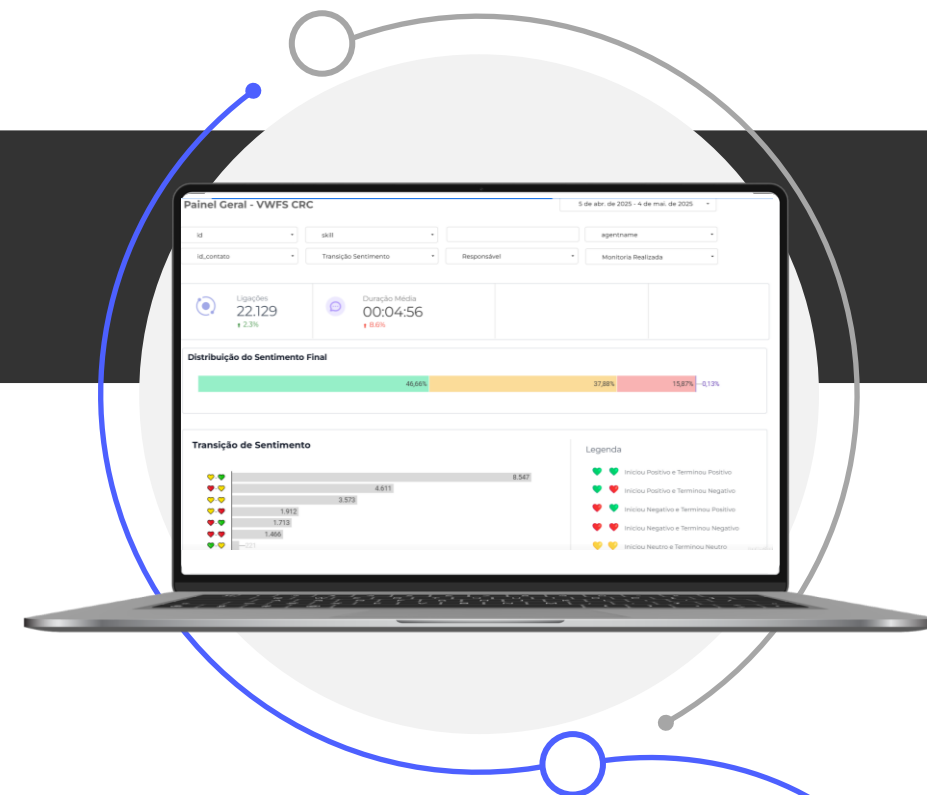
Como funciona

A solução captura comunicações por voz e texto, transcreve chamadas e usa IA para análise de conformidade e sentimento do cliente na interação. Também permite que o operador realize pesquisas adicionais via chat e, ao final, fornece dashboards com indicadores e status das interações.

Benefícios gerados

- ✓ **Aumento da eficiência operacional**
Automação da análise de 100% das interações com menores recursos
- ✓ **Insights estratégicos**
Detecção de padrões, riscos e tendências, identificando problemas e oportunidades.
- ✓ **Conformidade e redução de risco**
Verificação automática de aderência a requisitos. Alerta para discurso inadequado e riscos jurídicos.
- ✓ **Melhoria contínua do processo**
IA permite melhoria contínua do processo e *chatbot* facilita análise da base e construção de planos de ação

Cliente
Banco



100%

Ligações do escopo analisadas

+25x

Volume monitorado de ligações/mês

+600

Curadorias/mês realizadas

Case HAS: IA do Operador



A Solução

Assistente operacional baseado em IA generativa, criado para apoiar operadores de *front office* durante o atendimento ao cliente



Como funciona

Plataforma é pré-programada com as informações do negócio e regras do processo. Os operadores fazem perguntas de forma aberta, e a IA fornece respostas, fluxos de atendimento e orientações rápidas, buscando as melhores informações na base de conhecimento para apoiar decisões seguras.



Benefícios gerados

- ✓ **Agilidade no atendimento**
Redução de até 20% no tempo de atendimento
- ✓ **Redução de Erros**
Redução no volume de falhas operacionais

- ✓ **Facilidade de Uso**
User experience otimizado, aumentando engajamento com a plataforma
- ✓ **Onboarding acelerado de operadores**
Novos operadores aceleram curva de aprendizado e entregas.

- ✓ **Melhoria na Experiência do Cliente**
Com respostas mais rápidas e precisas, o atendimento se torna mais eficiente e satisfatório
- ✓ **Melhoria contínua do processo**
IA permite identificar dúvidas recorrentes e ajustar a base de conhecimento.

Cliente
Telecom



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**

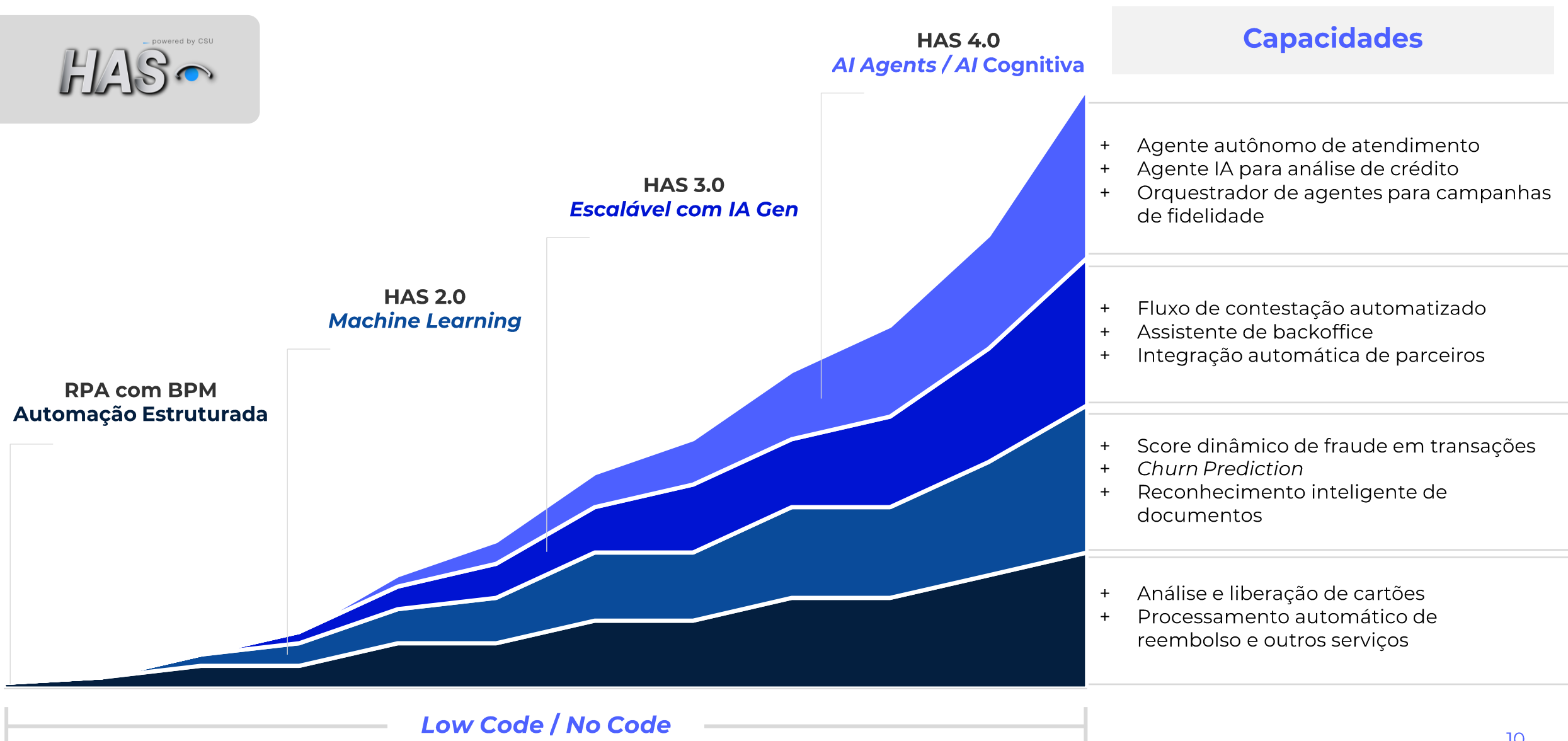
- Mais **possibilidades de receitas** para o nosso cliente e para a CSU
- Maior **previsibilidade** de receitas
- Menor flutuação de resultados por estar exposto a **diferentes ciclos econômicos**
- Maior **rentabilidade**
- Maior **geração de caixa**



Iniciativas estratégicas e projetos de inovação sinérgicos para alavancar crescimento e criação de valor



Evolução contínua da plataforma HAS, ampliando capacidades e fortalecendo entrega de valor e geração de novos negócios



Aplicação de IA em serviços financeiros fomentando personalização, ativação, engajamento e principalidade



Relacionamento

AI Advisor

Assistente de inteligência artificial que eleva a experiência com o cartão de crédito

IA Ativação

IA aplicada para definir estratégias de ativação de acordo com perfil e comportamento individual e personalizado



Gestão de limites e autorizações

Limite Inteligente

Gestão integrada e flexível de limites entre cartões de diferentes bandeiras

Autorizador Inteligente

Permite aprovação de transações específicas de acordo com perfil de cada cliente



Segurança

AI Fraud Detection

Ferramenta de prevenção à fraude impulsionada por AI

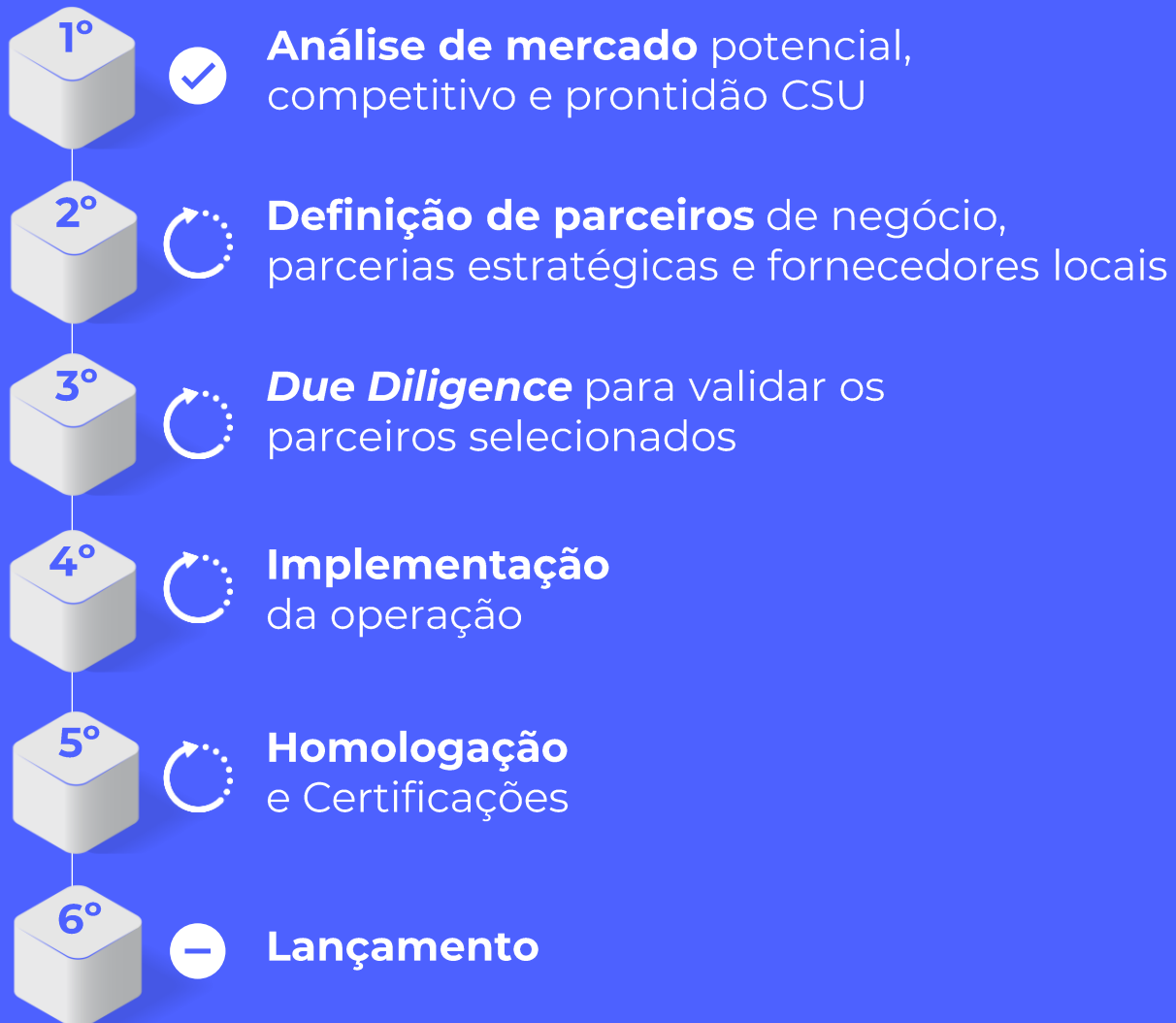


IA nos Meios de Pagamento

para experiências ainda
mais personalizadas

Expansão Geográfica

E
T
A
P
A
S



CSU Digital nos EUA

Roadmap do projeto

Pipeline comercial robusto

Amplo portfólio de produtos alavanca potenciais novos negócios e aumento da rentabilização da base de clientes

Infratech

Pagamentos

Soluções para **cartão consignado, Benefício PAT e Cartão Global**

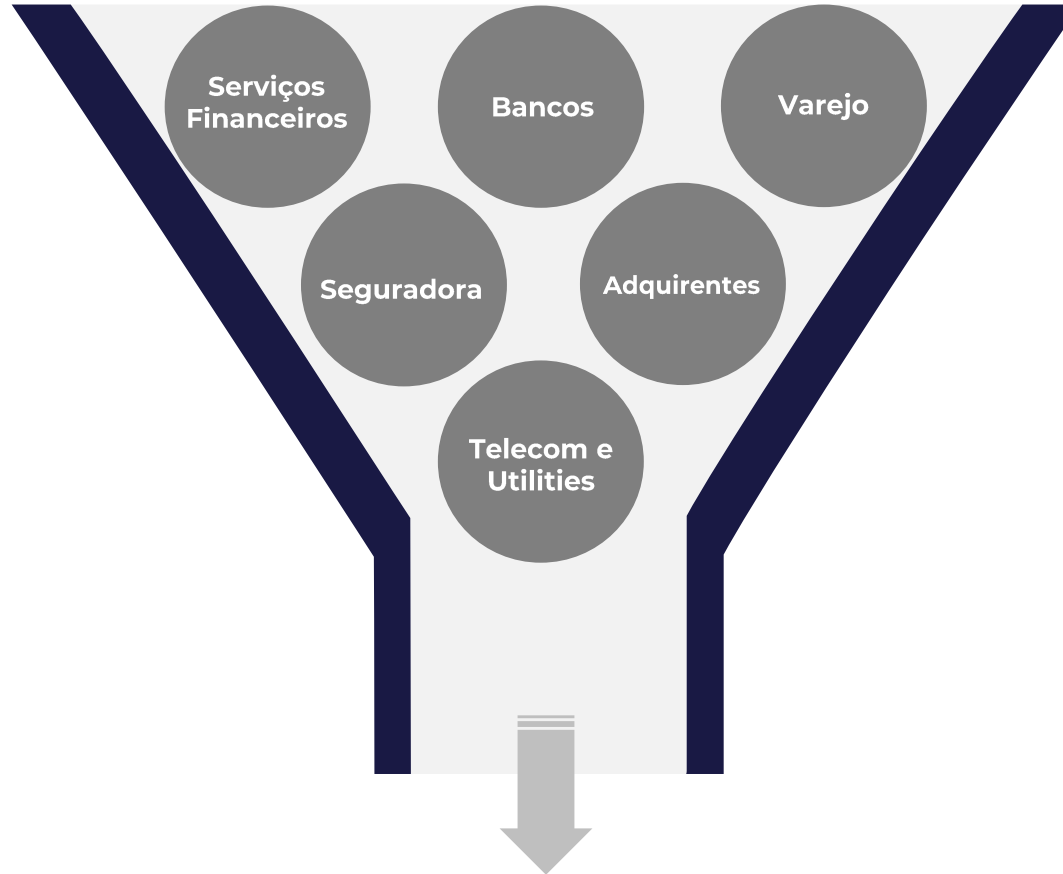
Embedded Finance

Bin sponsor, contas digitais e marketplace

Adquirência

Tecnologia para **processamento em aquisição**

Amplo e diverso pipeline comercial



Engagement & Operations

Loyalty

Programas de incentivo de forças de vendas e expansão dos **programas de loyalty**

BPO

Infraestrutura para *backoffice* de atendimento e relacionamento com clientes e parceiros

HAS

Soluções de **gestão de processos de front, middle e back-office** para esteiras de monitoria, *chargeback* e prevenção a fraude

Alto potencial de geração de novos negócios



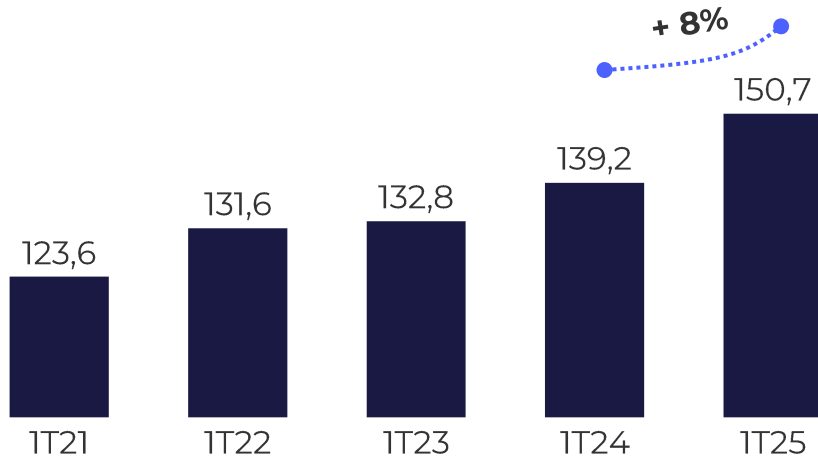
Nossos Resultados

 CSUDigital

Receita Líquida

Estratégia de atuação *full service* contribui para o crescimento contínuo da receita, com destaque para o acentuado crescimento da CSU DX nesse trimestre com o HAS tracionando

Receita Líquida Consolidada | (R\$ milhões)

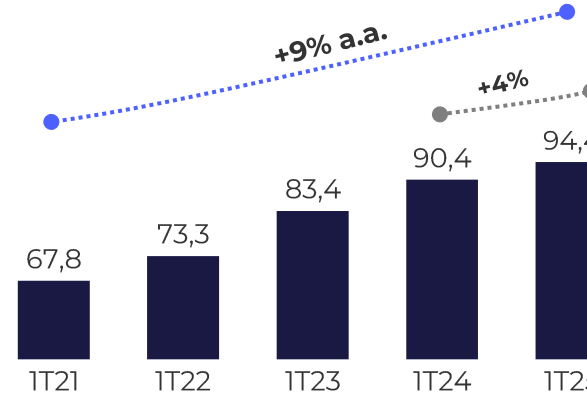


Constante expansão da receita líquida, atingindo seu maior patamar histórico

**CAGR
+5 % a.a.**

CSU Pays

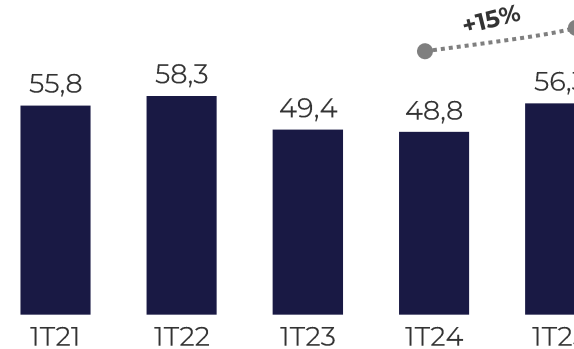
Receita líquida
(R\$ milhões)



- **Trajetória consistente de expansão** (CAGR 10% a.a. desde 1T20), resultante da aumento dos volumes operacionais em todos seus subsegmentos (*Payments, Embedded finance e Loyalty*).
- **Fomento de mecanismos de fidelização & incentivo** são destaques da atuação estratégica da CSU, resultando em maior ativação dos clientes.
- **Novas dimensões com o uso intensivo de IA para impulsionar transações.**

CSU DX

Receita líquida
(R\$ milhões)

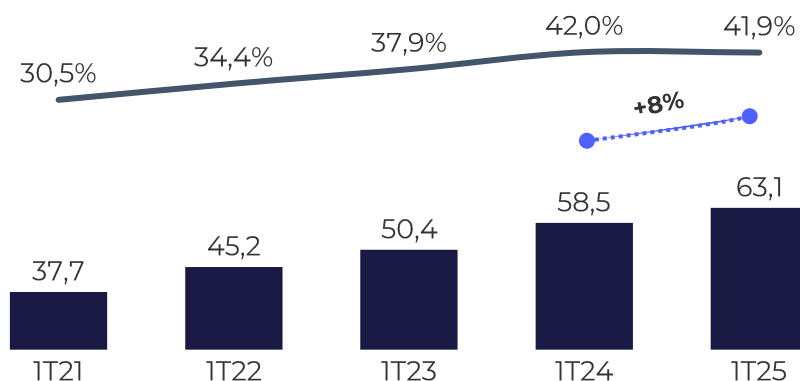


- **Profunda transformação** – novo modelo operacional com alta densidade tecnológica.
- **Novo ciclo de expansão via aplicação de hiperautomação & IA** em processos de *front, middle e back-office* (HAS).
- **3 novos contratos no 1T25, com +2 clientes implantados em HAS.**
- **Retomada do crescimento:** Trajetória ascendente de expansão de receita.

Lucro Bruto

Crescimento constante do lucro bruto reflete o aumento da eficiência operacional, decorrente da forte agenda de digitalização de nossas operações

Lucro Bruto e Margem Bruta Consolidado | (R\$ milhões e %)

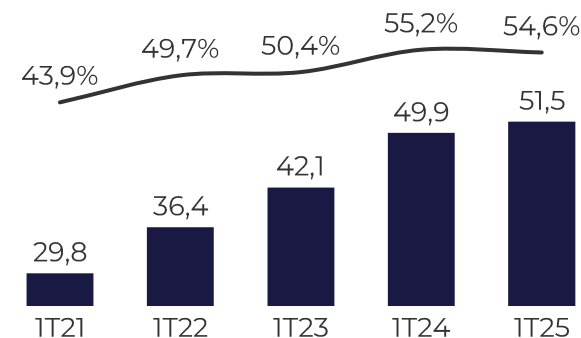


Crescimento recorrente de lucro bruto, atingindo seu maior valor histórico

CAGR +14% a.a.

CSU Pays

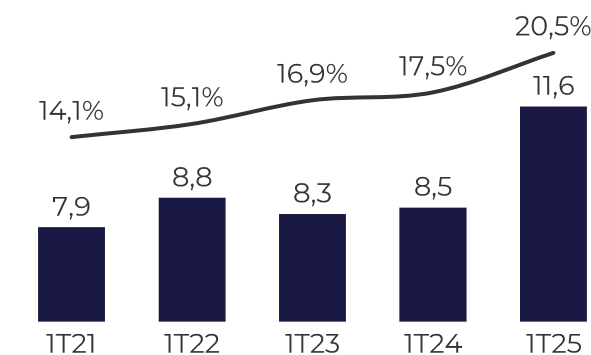
Lucro bruto e margem bruta (R\$ milhões e %)



- Digitalização de produtos e processos gerando **maior eficiência e rentabilidade**, aliado ao **crescimento recorrente da receita**.
- **Ganhos reais de rentabilidade (CAGR 15% a.a. desde 2021)** alavancados pela escalabilidade do modelo de negócios
- Potencial aumenta com a aplicação de IA.

CSU DX

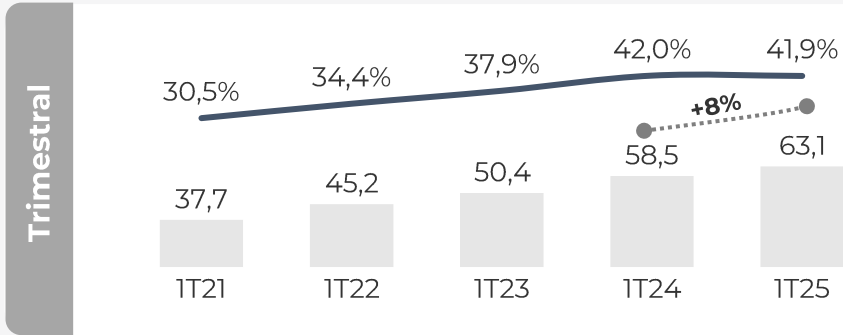
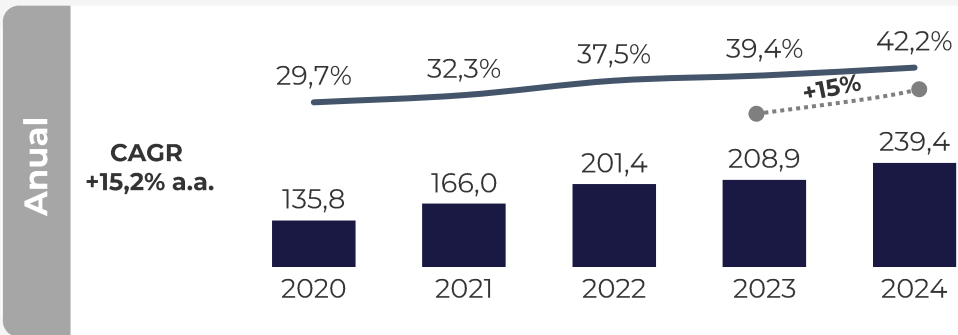
Lucro bruto e margem bruta (R\$ milhões e %)



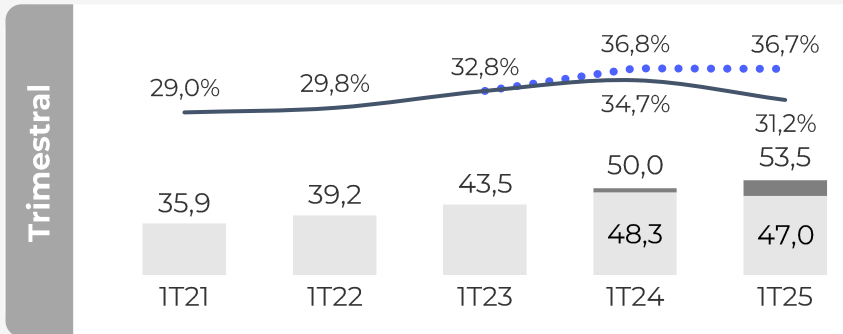
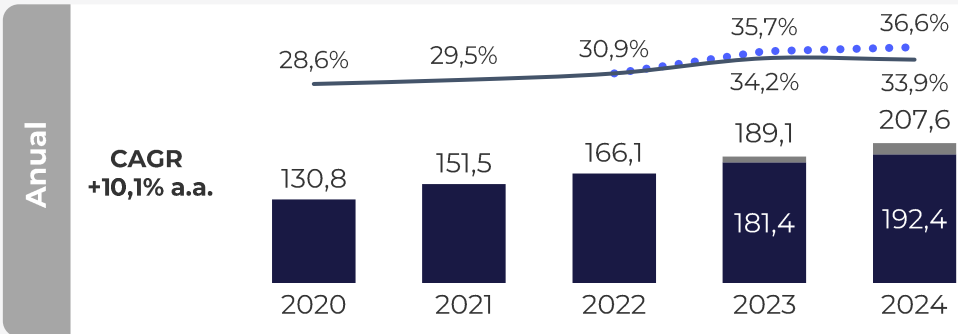
- Atuação voltada para processos de maior valor agregado de *Customer Experience*, preservando resultado e **ampliando margem** (evolução de **9,1 p.p.** vs. 2019)
- **Novos produtos** passam a **contribuir para o resultado** dessa vertical – com maior rentabilidade – além de oportunidades de **cross e up sell** para a CSU Pays.

Melhoria da performance operacional permite a expansão de investimentos nas novas iniciativas estratégicas de maneira gradual e sustentável

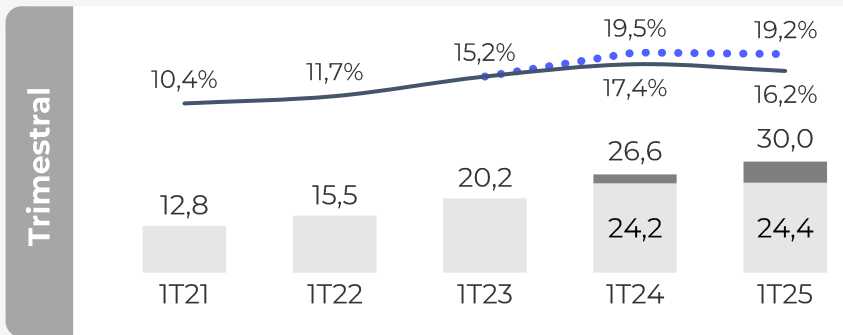
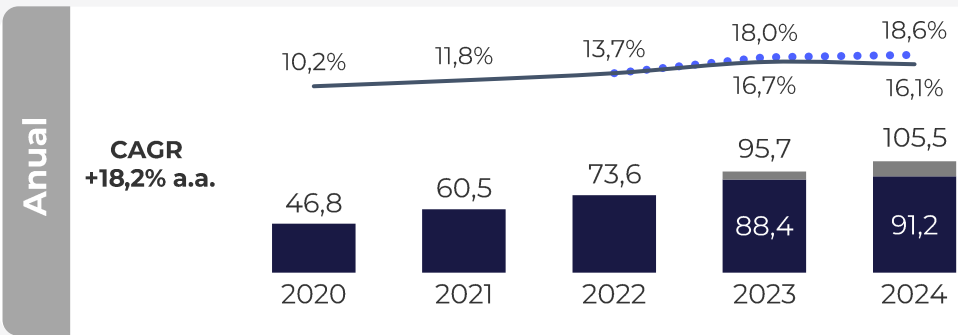
O **lucro bruto** (R\$ milhões) e a **margem bruta** (%) praticamente dobraram



EBITDA (R\$ milhões) e **margem EBITDA** (%) demonstram solidez diante de investimentos estratégicos



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





Principais Conclusões

 CSUDigital

Considerações finais

Fortes resultados correntes

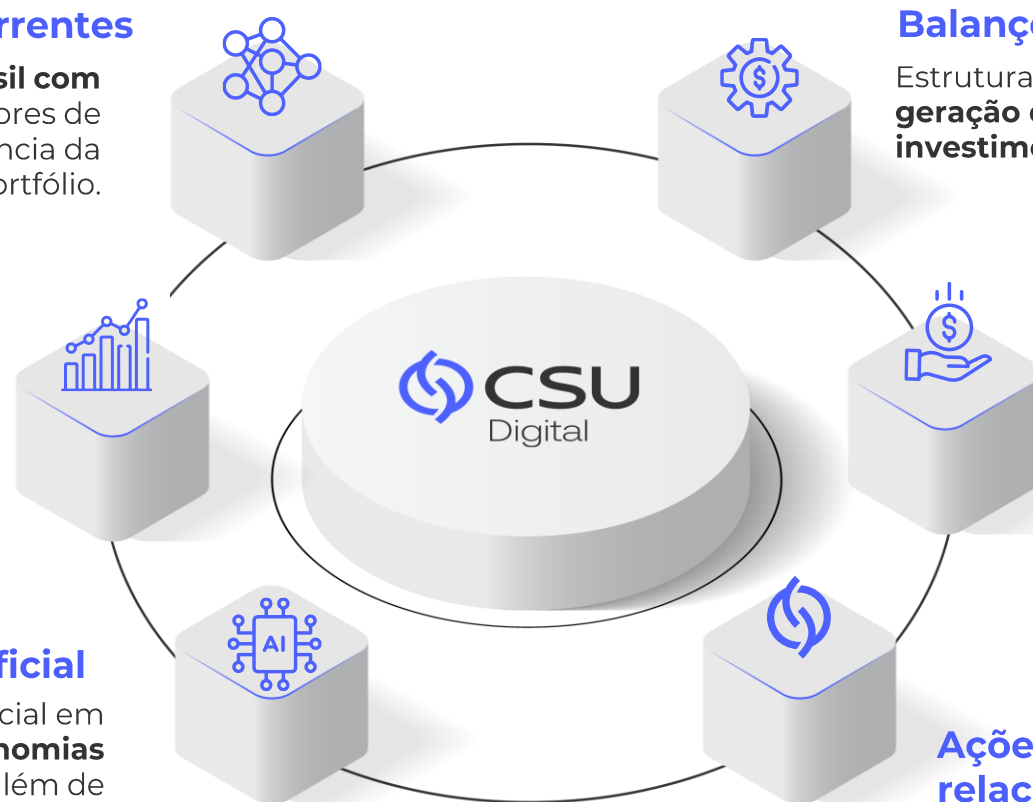
Expansão do negócio atual no Brasil com **crescimento acelerado** dos indicadores de **rentabilidade nos últimos anos**, consequência da forte digitalização e da sinergia do portfólio.

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 criarão 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\$ 250 milhões** de dividendos e JCP desde a fundação da empresa. Um **payout de 50%** nos últimos quatro anos. Em 2025, já foram pagos R\$ 6,9 milhões em juros sobre capital próprio (JCP) referentes aos resultados do 1T25. Adicionalmente, foi aprovado na Assembleia Geral Ordinária (AGO) outros R\$ 18,1 milhões como dividendos complementares, referentes aos resultados de 2024.

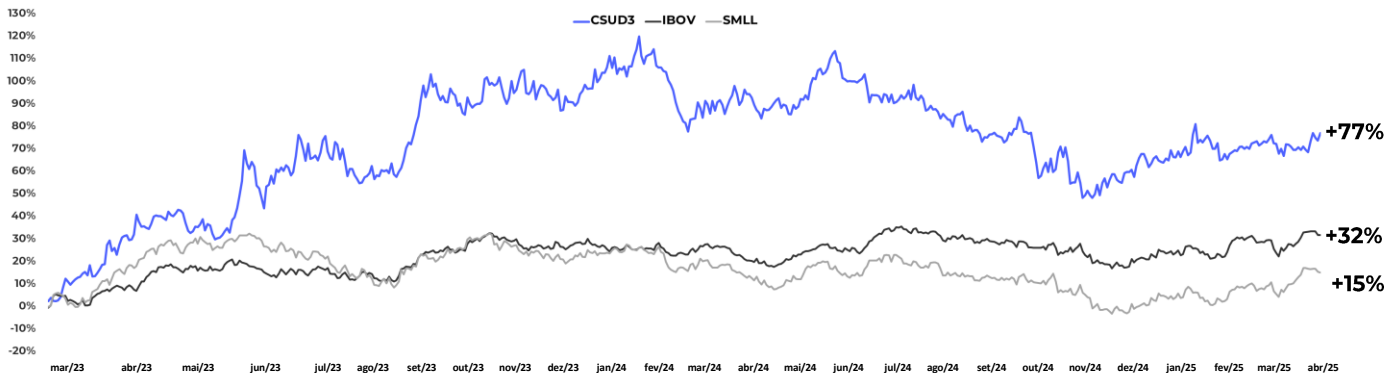
Ações ainda com desconto em relação a seus pares

As ações da CSU eram negociadas em 31 de março de 2025 a 1,2x a receita e 3,4x EV/EBITDA, enquanto outros *players* de segmentos relacionados no Brasil e no exterior já estão performando em um múltiplo até 5,4x maior (EV/EBITDA).

Mercado de capitais

Retorno CSUD3, IBOV e SMLL

Total shareholder return de: **+101%**
(entre mar/23 e mar/25)



Desde jun/22¹, até dez/24, verificamos um **aumento de +73%** na posição acionária de **investidores institucionais**



Partindo da cotação de 31/03/2023 da CSUD3 até o fechamento de 31/03/2025, apresentou valorização de **+77%**, e um **total shareholder return de +101%**, neste intervalo.

Coberturas Sell-Side

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

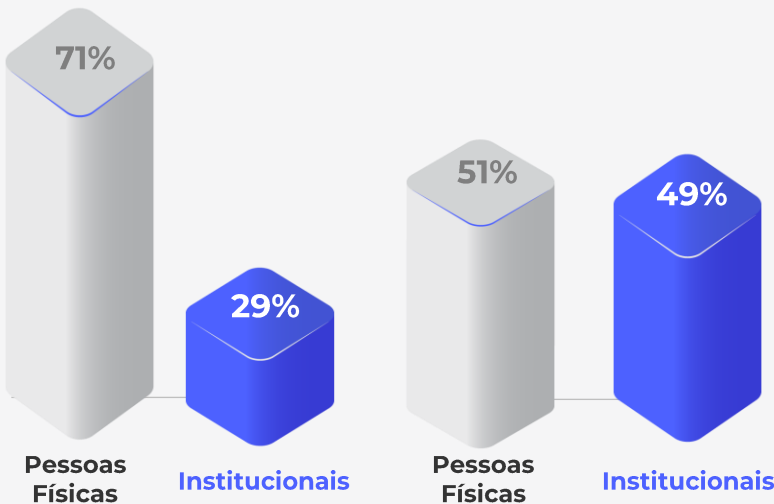
Principais Acionistas

Principais Acionistas	Qtd. de ações	%
Controlador	22.683.151	54,27%
Greenville Delaware LLC	22.591.192	54,05%
Marcos Ribeiro Leite	91.959	0,22%
Administradores	51.613	0,12%
Free Float	18.546.100	44,37%
Real Investor	4.186.500	10,02%
Demais Acionistas	14.359.600	34,35%
Tesouraria	519.136	1,24%
TOTAL CSUD3	41.800.000	100,00%

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

2T22¹ x 1T25

Aumento de **+20,7 p.p.**



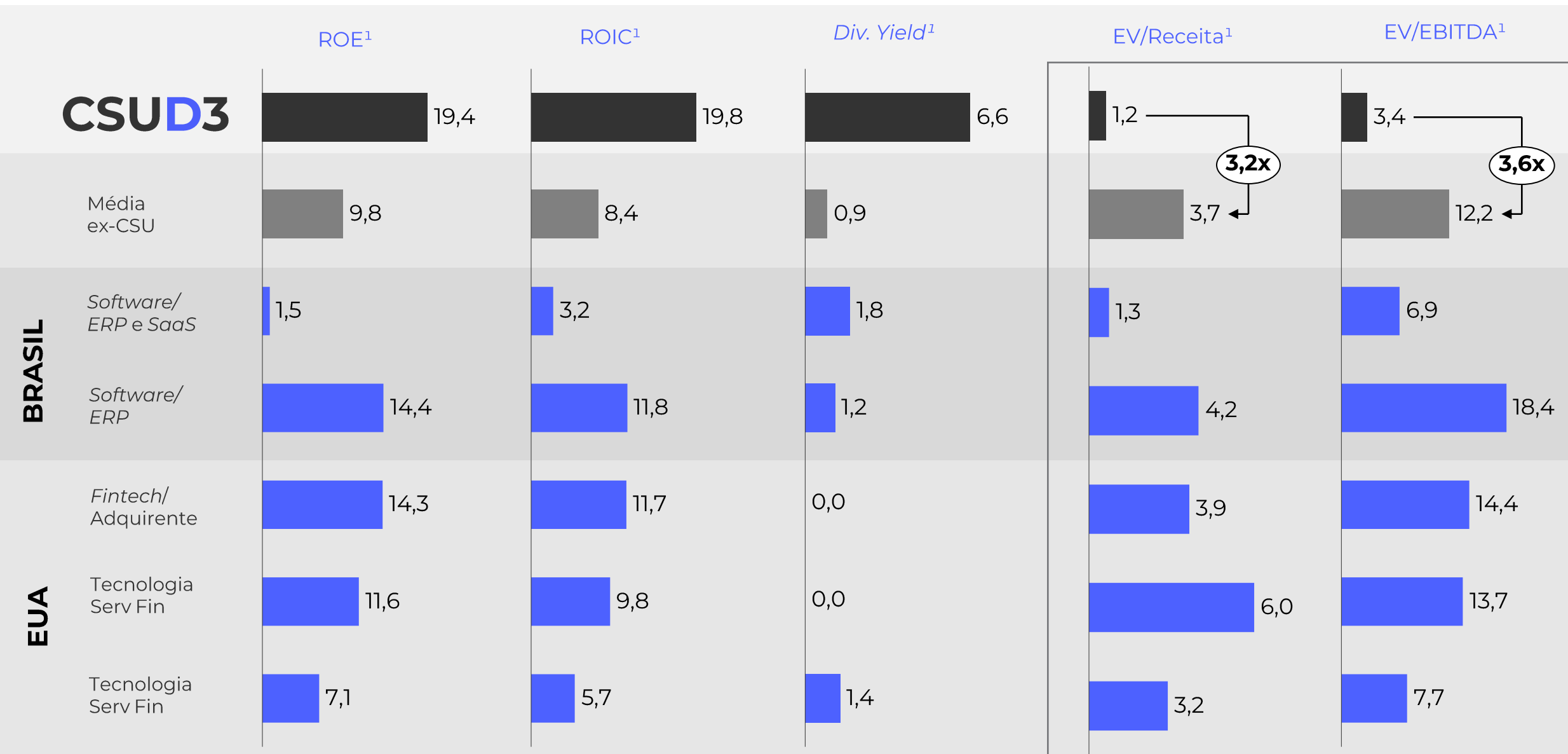
CSUD
B3 LISTED NM

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

¹ Reposicionamento de marca e ticker na B3

Valuation da Companhia vs demais *players*

Combinação de crescimento e rentabilidade geram retornos atrativos



¹Fonte: Refinitiv, Data referência das métricas: 31/03/2025; 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.

Perguntas e Respostas



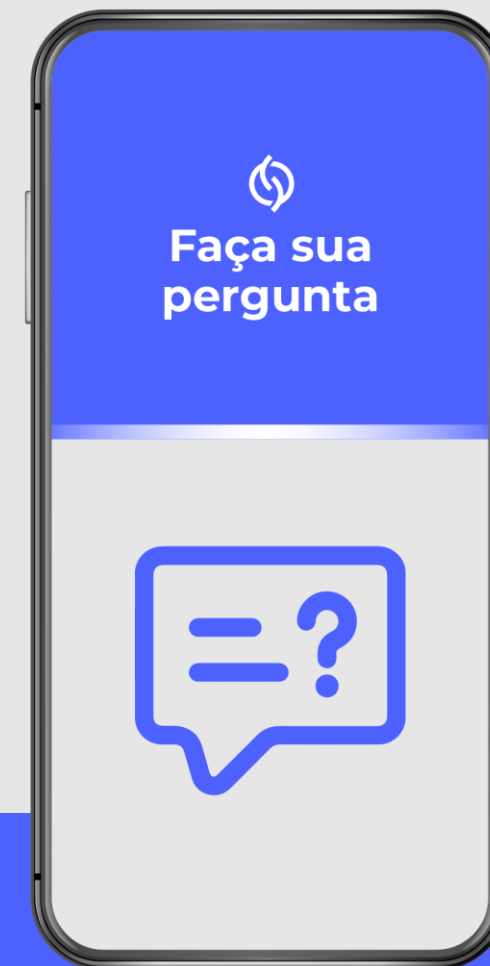
Para fazer perguntas, **clique no ícone de levantar a mão na parte inferior de sua tela**, e aguarde as próximas instruções



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

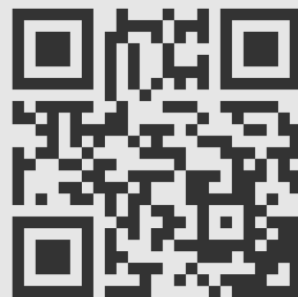


Para enviar perguntas por escrito via ícone de Q&A no botão inferior de suas telas, orientamos realizá-las indicando seu **NOME** e **EMPRESA**, seguido de seu questionamento





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

First Quarter, 2025



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 first quarter of 2025. Present in the videoconference today are the CFO and IRO, **Pedro Alvarenga**, the CTO and COO, **Fabiano Droguetti** 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.

Discipline in strategic execution drives the Company toward continued delivery of strong results



Evolution of the technology platform to handle high volumes and diverse market contexts

- ✓ Robust
- ✓ Secure
- ✓ Flexible
- ✓ Scalable



- ✓ Efficient
- ✓ Agnostic
- ✓ Full Service
- ✓ Automation & AI

+R\$272 mi

invested in technology over the past 5 years



Consolidation of the most complete infratech platform in the market, with a focus on operational performance

- ✓ Expansion of product portfolio
- ✓ Digitalization of processes and products
- ✓ Start of process hyperautomation through AI applications

+15p.p. **+8p.p.**

Gross Margin **Net Margin**
42% 1Q25 vs. 27% 1Q20 16% 1Q25 vs. 8% 1Q20



Development and commercialization of deeply tech solutions for business process management



- ✓ Differentiation through AI applications
- ✓ New and expanded business opportunities
- ✓ Performance gains

Initial results are beginning to materialize...

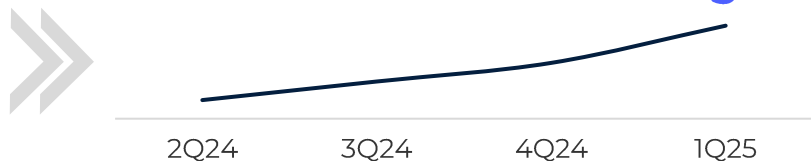


Hyperautomation platform with massive AI use gains relevance, and **CSU DX** embarks on a growth trajectory of expanding revenues and margin

1 Signing of new contracts and diversification of the client base

HAS powered by CSU **+7 new**
contracts signed LTM

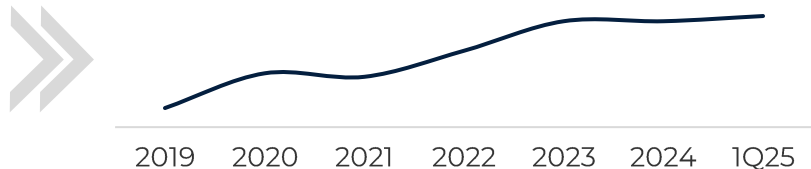
Clients onboarded



2 Increase in managed process volume and digitalization rate

+3.7 mm
interactions managed 1Q25
+15% vs. 1Q24

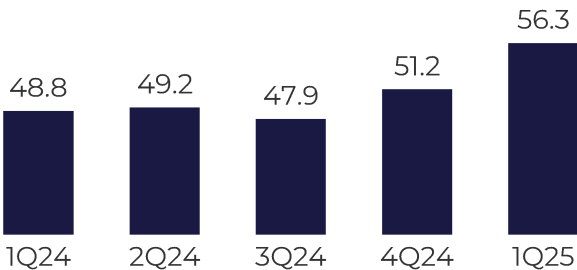
Digital Interactions (%)



3 CSU DX results return to a growth path

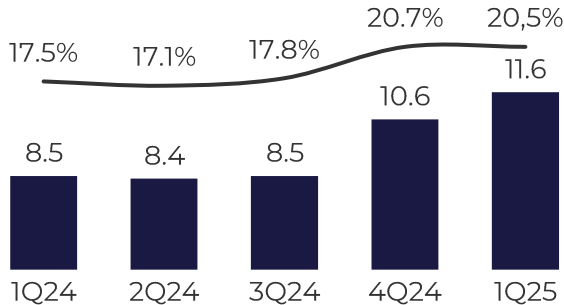
Net revenue
(R\$ million)

+15%
YoY



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

+35%
YoY



First contracts implemented, demonstrating the solution's potential and flexibility across different use cases...

	Financial Services		Telecom	ID Tech	Retail
	1	2	3	4	5
Sector	Bank	Retail Credit	Internet and MVNO	ID Tech	Consumer goods
Process	Customer Relations	Customer Requests	Customer Relations	Curation and Document Analysis	Supply Back office
HAS Solution	Quality Monitoring	Curation & Document Analysis	Information Integration & AI Operator	Onboarding	Information Integration
Contract Signing	4Q24	2Q24	2Q24	3Q24	4Q24
Client Deployment					

... and begins driving value creation for the client and end-user even in the early stages of the solution's maturity curve

Delivered value to institutions

- ✓ Revenue and performance growth
- ✓ Time, error, and cost reduction
- ✓ Fraud reduction
- ✓ Process optimization



Delivered value to end users

- ✓ Frictionless experience
- ✓ Higher engagement and brand satisfaction
- ✓ Faster issue resolution
- ✓ Increased Loyalty and primacy

HAS Case: Quality Monitoring

The Solution

The quality monitoring solution allows you to **monitor, record, analyze, and evaluate customer interactions** (voice and text), **ensuring compliance** with operational, regulatory, and customer experience standards.

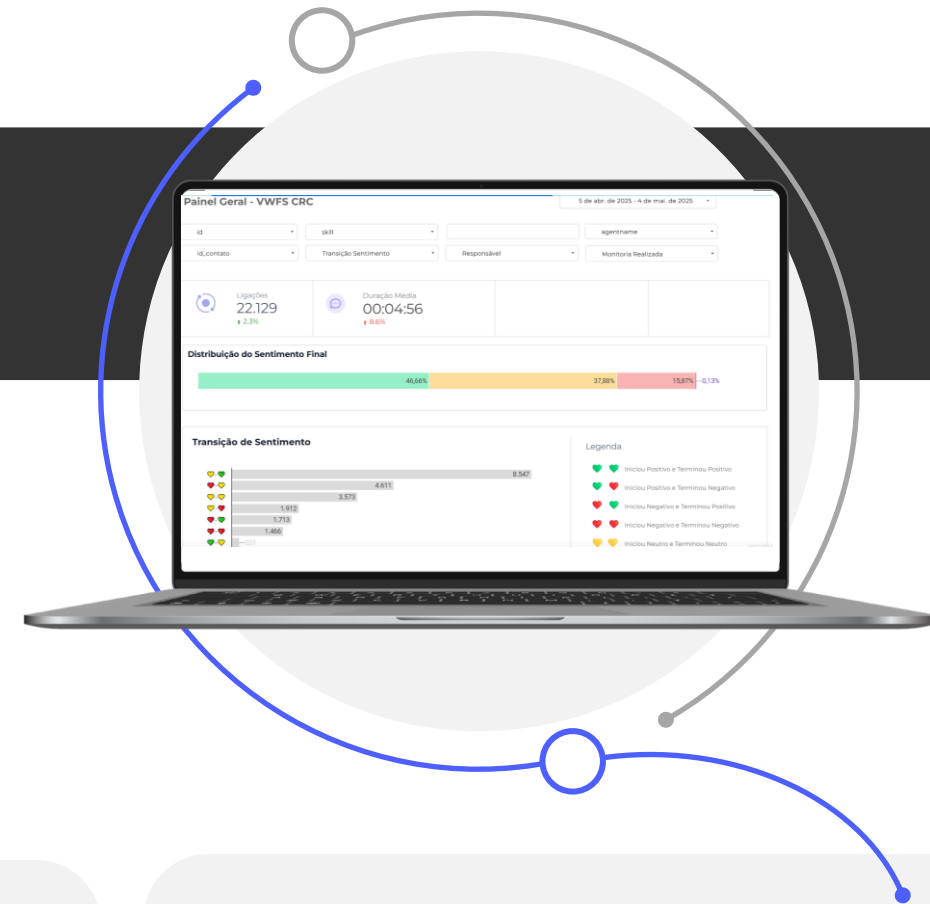
How it works

The solution captures voice and text communications, transcribes calls, and uses AI to assess compliance and customer sentiment. It also enables agents to run additional surveys via chat. At the end, it delivers dashboards with key metrics and interaction statuses.

Delivered benefits

- ✓ **Operational efficiency gains**
Automates the analysis of 100% of interactions with fewer resources.
- ✓ **Strategic insights**
Detects patterns, risks, and trends, identifying issues and opportunities.
- ✓ **Compliance and risk reduction**
Automatically check adherence to requirements. Flags inappropriate speech and legal risks
- ✓ **Continuous process improvement**
AI enables ongoing process optimization and chatbot helps analyse data and build action plans

Customer Bank



- 100%** Of scoped calls analyzed
- +25x** Increase in monitored calls per month
- +600** Curations performed per month

HAS Case: Operator AI



The solution

Operational assistant powered by generative AI, designed to support front office agents during customer service.



How it works

The platform is preloaded with business information and process rules. Agents ask questions in natural language, and the AI provides answers, service flows, and quick guidance, pulling the best insights from the knowledge base to support safe decisions.



Delivered benefits

- ✓ **Agility in customer service**
Up to 20% reduction in handling time
- ✓ **Fewer erros**
Lower volume of operational failures

- ✓ **Ease of use**
Optimized user experience, driving engagement with the platform
- ✓ **Faster agents onboarding**
New agents speed up learning and delivery curves

- ✓ **Improved customer experience**
Faster, more accurate responses make service more efficient and satisfying
- ✓ **Continuous process improvement**
AI helps identify frequent questions and adjust the knowledge base

**Customer
Telecom**



CSU's Growth Strategy

A sustainable growth cycle in which the customer increases engagement and consumption over time.

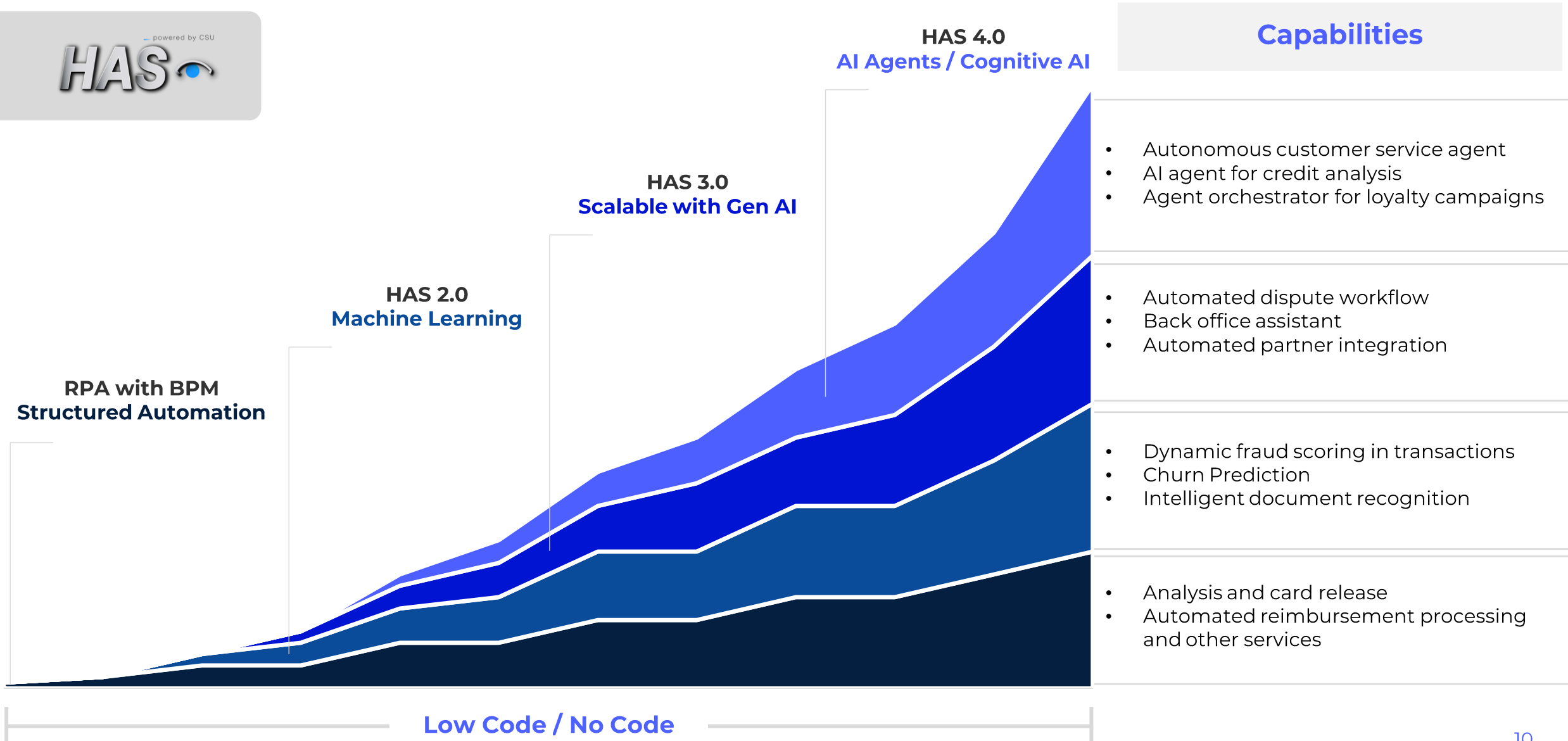




Strategic initiatives and innovation projects to drive growth and value creation



Continuous evolution of the HAS platform, enhancing capabilities and strengthening value delivery and new business generation





AI in Payment Methods

for even more personalized experiences

Application of AI in financial services, fostering personalization, activation, engagement, and primacy



Relationship

AI Advisor

Artificial intelligence *assistant that enhances the credit card experience.*

AI Activation

AI-driven strategy for card activation, leveraging user profiles and personalized behavioral insights.



Limit Management & Authorizations

Smart Limit

Integrated and flexible management of limits between cards of different card networks

Smart Authorizer

Enables transaction approvals based on each customer's profile.



Security

AI Fraud Detection

AI-powered fraud prevention tool.

Geographic Expansion

S
T
A
G
E
S



CSU Digital in the USA

Project roadmap

Robust Commercial Pipeline

A broad product portfolio drives potential new business opportunities and enhances the monetization of the customer base.

Infratech

Payments

Solution for **payroll deduction cards, PAT Benefit, and Global Card**

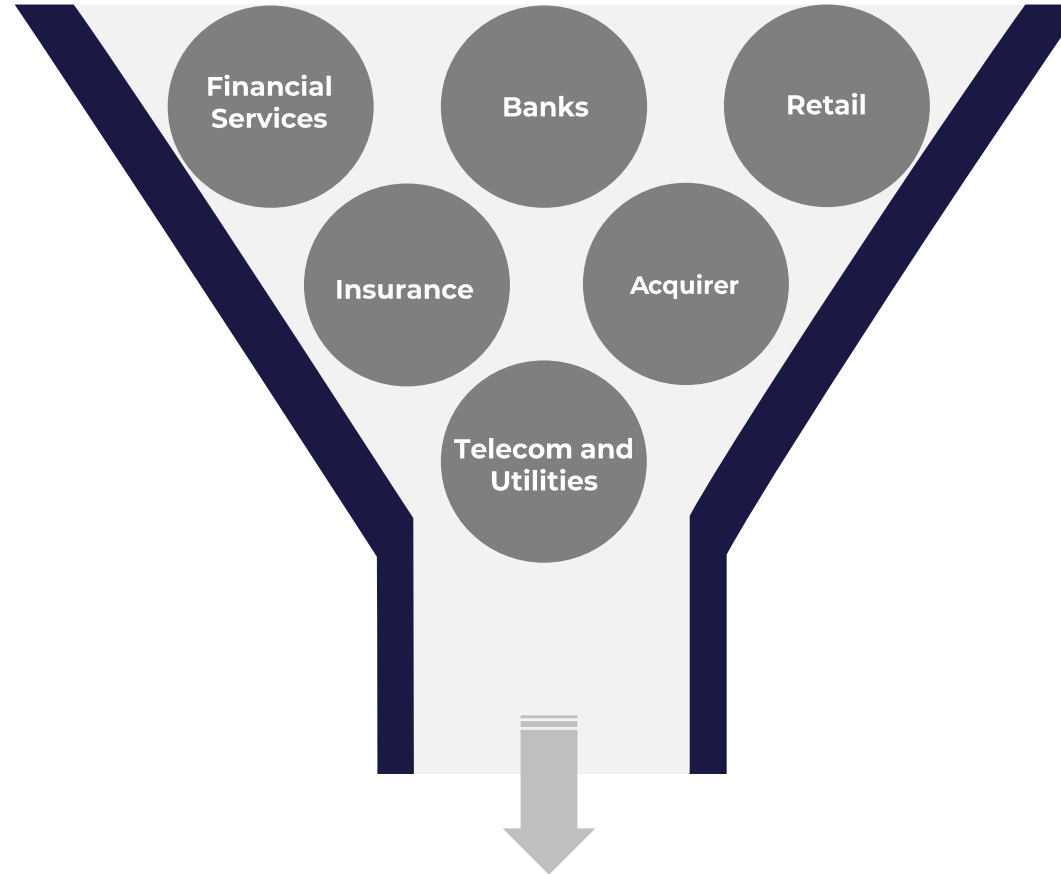
Embedded Finance

Bin sponsorship, digital accounts, and marketplace

Acquiring

Acquiring processing technology

Broad and Diverse Commercial Pipeline



Engagement & Operations

Loyalty

Sales force incentive programs and expansion of **loyalty programs**

BPO

Infrastructure for back office customer service and relationship management with clients and partners

HAS

Front, middle and back office process management solutions for reversals, chargebacks, and fraud prevention

High potential for generating new business opportunities



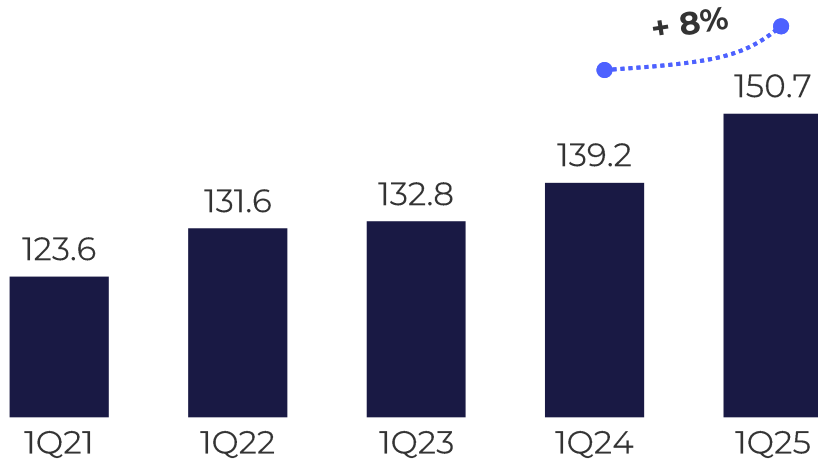
Our Results



Net Revenue

The full-service strategy drives continuous revenue growth, with notable highlight on the sharp growth of CSU DX this quarter, boosted by HAS traction.

Consolidated Net Revenue | (R\$ million)

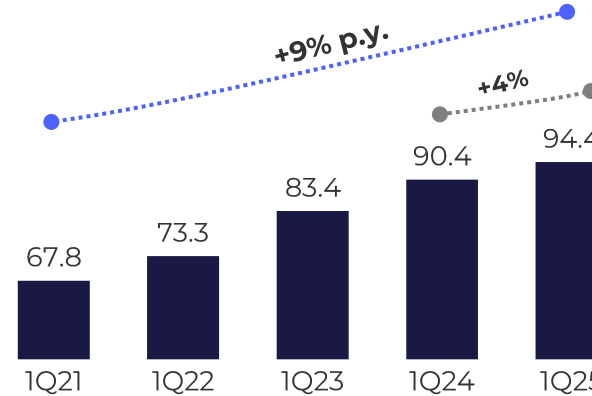


Consistent net revenue expansion,
reaching an all-time high

CAGR
+5 % p.y.

CSU Pays

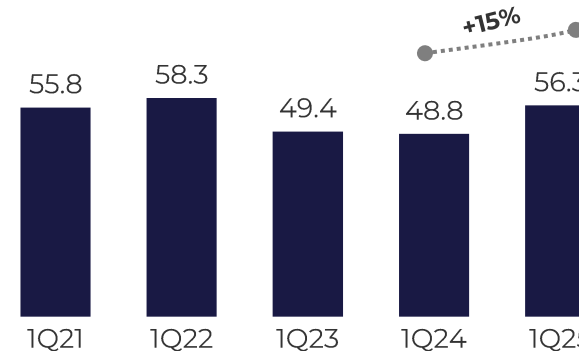
Net Revenue
(R\$ million)



- **Consistent expansion trajectory** (CAGR 10% p.y. since 1Q20), driven by targeted segment growth (Payments, Embedded Finance and Loyalty).
- **Enhance customer loyalty & incentives mechanisms** are key highlights of CSU's strategic execution, primarily benefiting customers.
- **New dimensions through the intensive use of AI to boost transactions volumes.**

CSU DX

Net Revenue
(R\$ million)

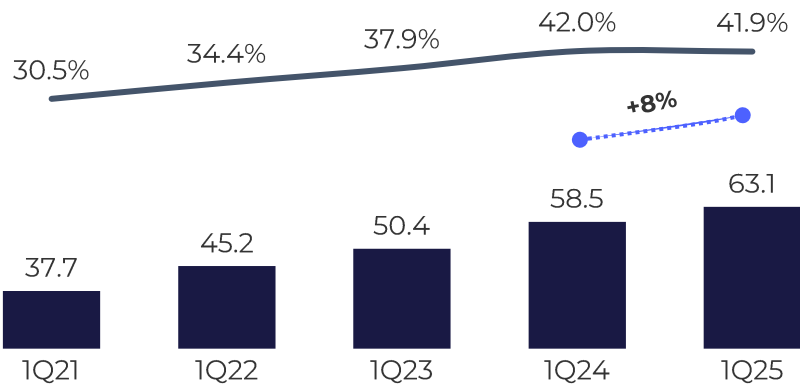


- **Deep transformation** – new operational model with advanced technological capabilities.
- **New cycle of expansion through the application of hyperautomation & AI** in front., middle and back office processes (HAS)
- **3 new contracts in 1Q25, with +2 customers implemented in HAS.**
- **Resumption of growth:** Trajectory of rising revenue visibility observed this quarter

Gross Profit

Steady gross profit growth reflects operational gains driven by the strong digitalization agenda of our operations

Consolidated Gross Profit and Gross Margin |
(R\$ millions and %)

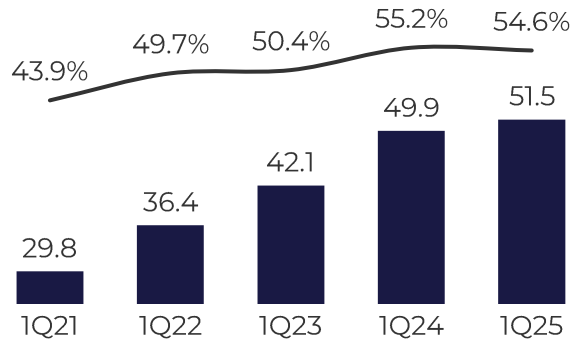


Recurring gross profit growth, reaching its highest historical level

CAGR +14% p.y.

CSU Pays

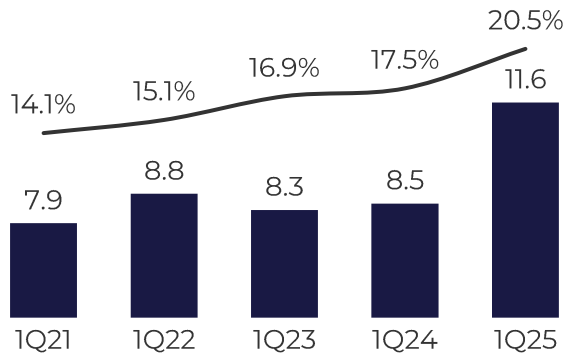
Gross Profit and Gross Margin
(R\$ millions and %)



- Digitalization of products and processes drives **greater efficiency and profitability**, supporting **consistent revenue growth**.
- **Real profitability gains (CAGR 15% p.y. since 2021)**
- Potential increases with the application of AI

CSU DX

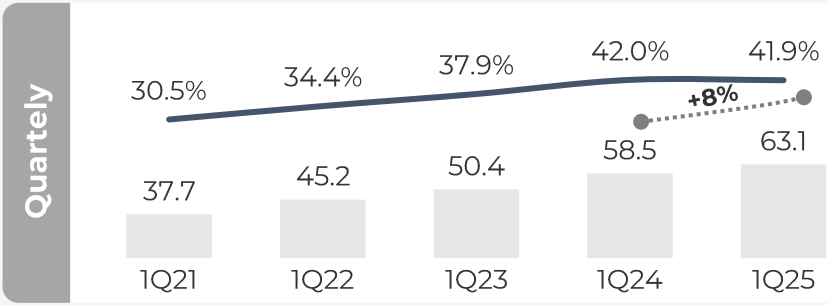
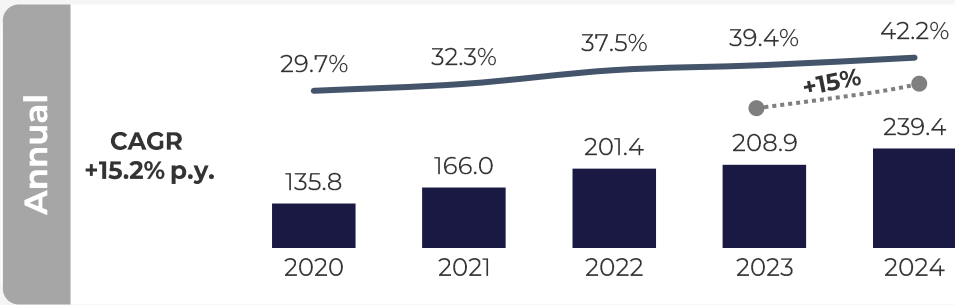
Gross Profit and Gross Margin
(R\$ millions and %)



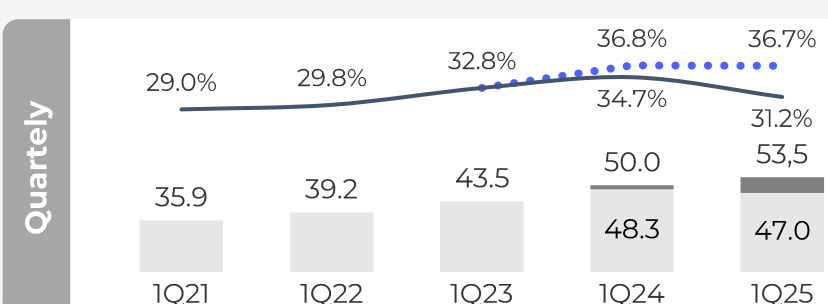
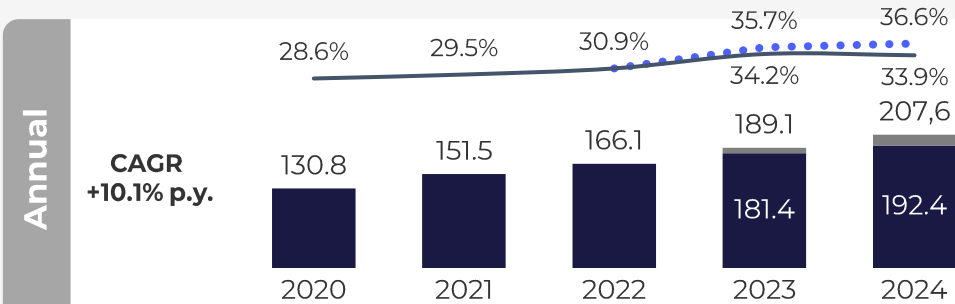
- Focus on processes that maximize customer experience value, preserving resilience and **expanding margins** (Evolution of 9.1 p.p. vs. 2019)
- **New products** begin **contributing to results** in this vertical, offering higher profitability and **cross and up sell opportunities for CSU Pays**

Enhanced operational performance enables investments in new strategic initiatives to be expanded gradually and sustainably

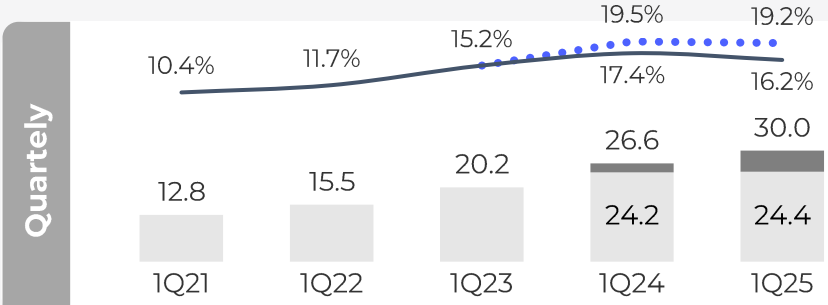
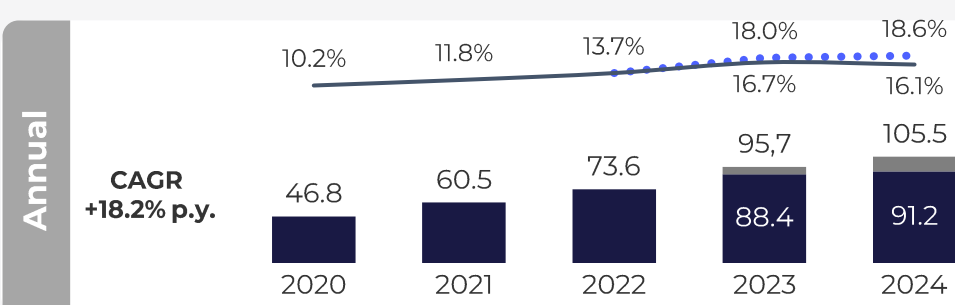
Gross profit (R\$ million) and **gross margin** (%) nearly doubled



EBITDA (R\$ million) and **EBITDA margin** (%) demonstrate solidity in the face of strategic investments.



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

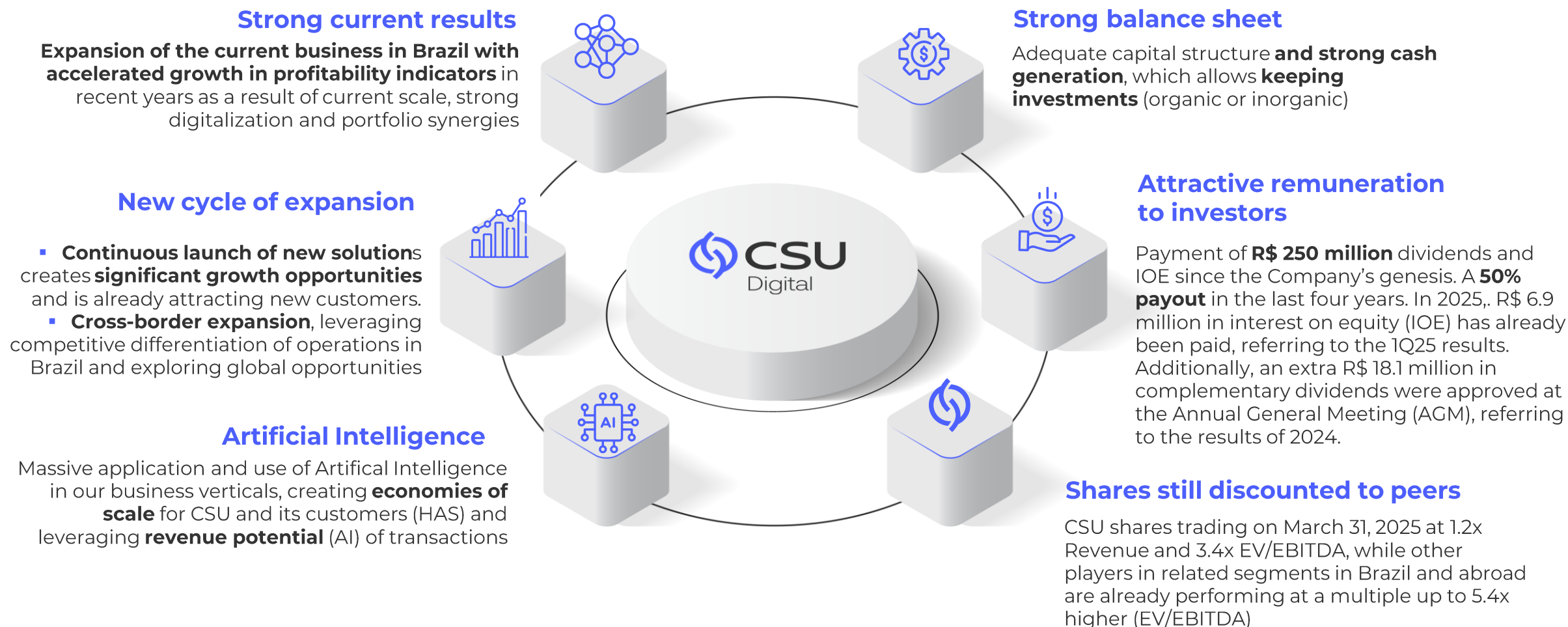




Key Takeaways

 CSUDigital

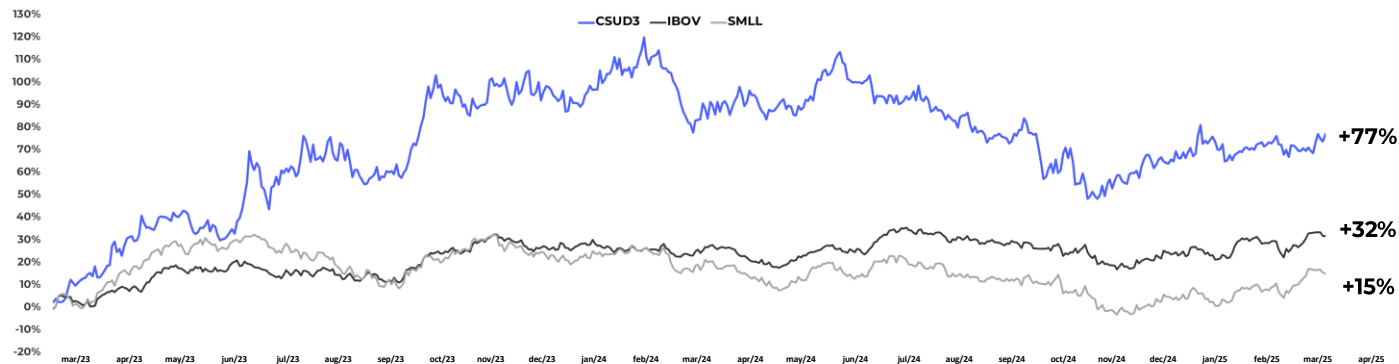
Closing remarks



Capital Markets

CSUD3, IBOV and SMLL Returns

Total shareholder return of: **+101%**
(between mar/23 and mar/25)



From jun/22¹ to mar/25, we saw an **increase of +73%** in the shareholding position of **institutional investors**



Starting from price of CSUD3 in 03.31.2023 until the close of 03.31.2025, showed an appreciation of **+77%**, and a **total shareholder return of +101%**, in this period.

Sell-Side Coverage

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

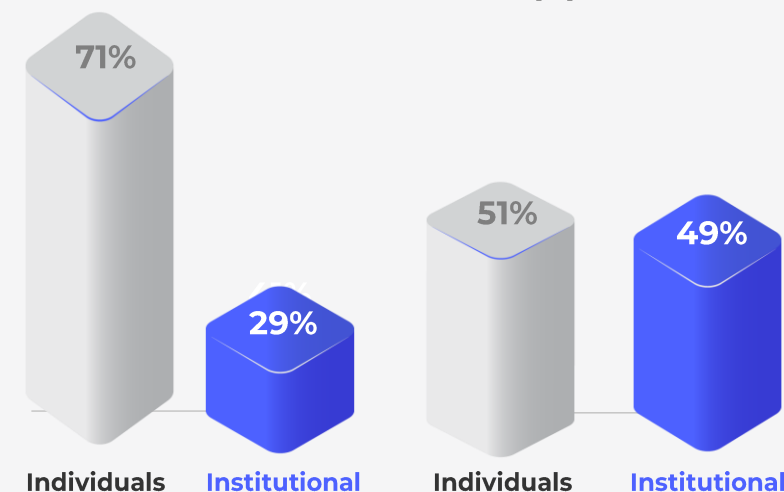
Main Shareholders

	Number of Shares	%
Controlling	22,683,151	54.27%
Greenville Delaware LLC	22,591,192	54.05%
Marcos Ribeiro Leite	91,959	0.22%
Management	51,613	0.12%
Free Float	18.546,100	44.37%
Real Investor	4,186,500	10.02%
Other Shareholders	14,359,600	34.35%
Treasury	519,136	1.24%
TOTAL CSUD3	41,800,000	100.0%

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

2Q22¹ x 1Q25

Increase of **+20.7 p.p.**



CSUD
B3 LISTED NM

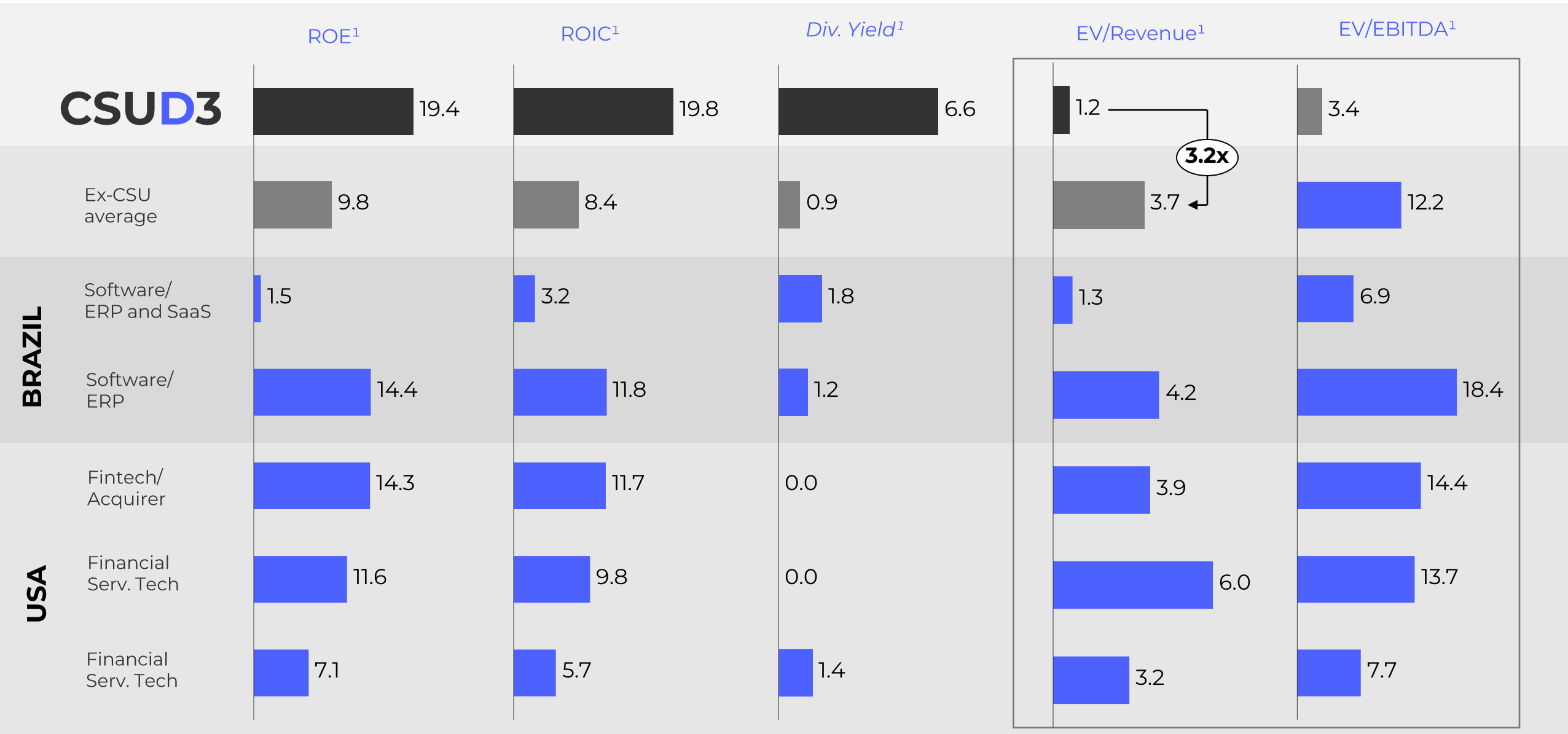


¹ Brand and ticker repositioning



Company's valuation vs other players

Combination of growth and profitability generating attractive returns



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

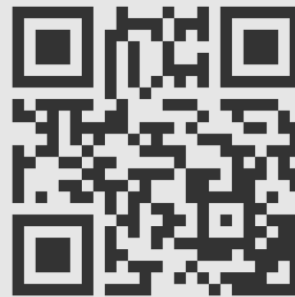


To send writing questions via the Q&A icon, at the bottom of your screens, we advise you to ask them by indicating your **NAME** and **COMPANY**, following your question.





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

Alphaville | 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)