CSU Digital

Videoconferência de Resultados

Segundo Trimestre, 2025



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

CSUD
B3 LISTED NM

Orientações e aviso legal



Bom dia a todos e sejam bem vindos à teleconferência da CSU Digital referente aos resultados do segundo 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.



Nossos

Resultados

CSUDigital

Consistência na execução estratégica, manutenção de relacionamentos sólidos e inovação contínua impulsionam a Companhia

CSU Digital

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

- Robusta
- Segura
- Flexível
- Escalável



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

Consolidação da plataforma *infratech* mais completa do mercado

- **Expansão do portfolio de produtos na CSU Pays**
- **Aprimoramento das tecnologias aplicadas a *Loyalty***
- **Investimento em novas tecnologias**

Foco em Eficiência Operacional e desenvolvimento de solução *deeply tech* para gestão de processos de negócios

HAS

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

Essas mudanças têm levado a sólidos e crescentes resultados operacionais....

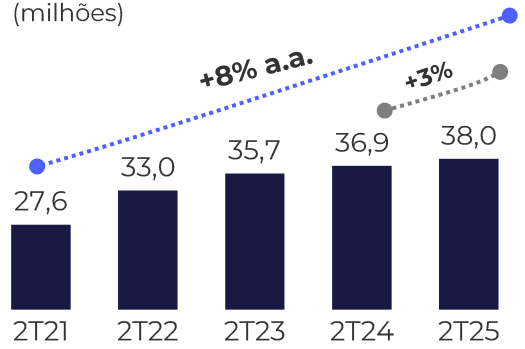
Performance reflete a inovação contínua em soluções financeiras e de *loyalty*, somado ao relacionamento estratégico com os clientes fomentando oportunidades

Destaques Operacionais

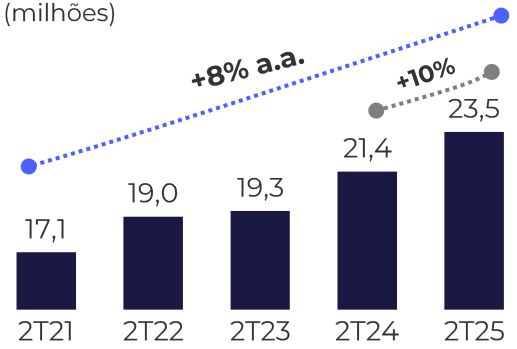
CSUPays

Contas e Cartões

Unidades **cadastradas**
(milhões)



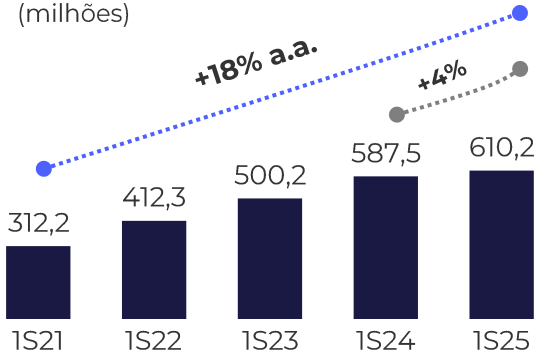
Unidades **faturadas**
(milhões)



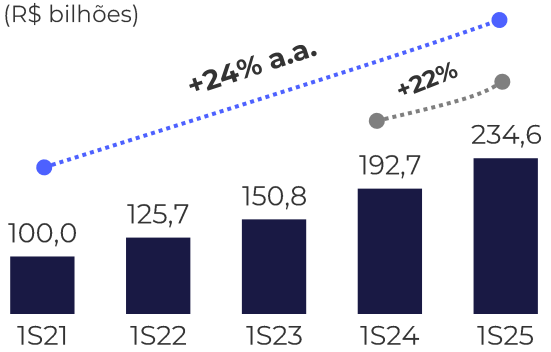
62%
Taxa de Ativação

Transações

Transações processadas
(milhões)



Volume Financeiro (TPV)
(R$ bilhões)





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

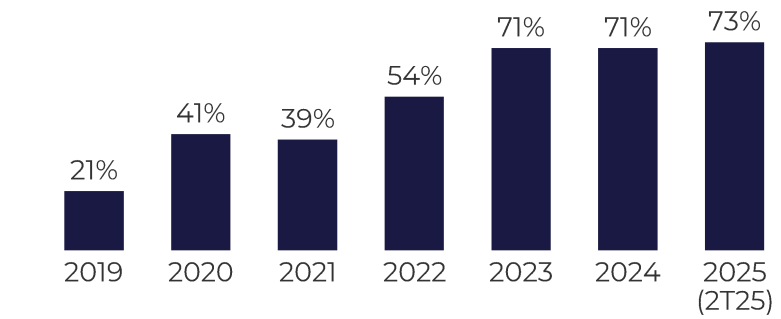
Transformação da unidade e ampliação de portfólio geram ritmo de crescimento mais acelerado

Destaques Operacionais

CSUDX

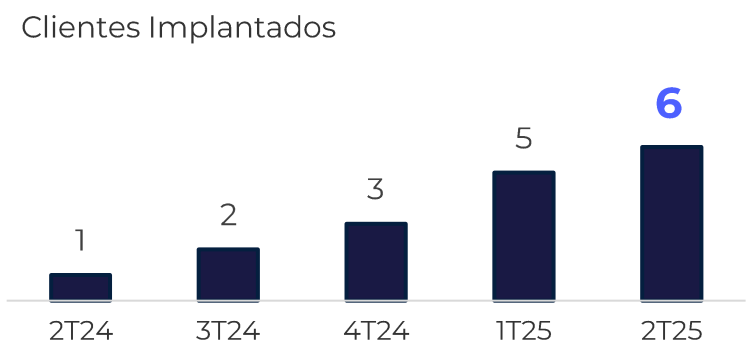
Interações

+3,7 milhões
de interações gerenciadas **(2T25)**



Contratos HAS

+8 novos
contratos celebrados **LTM**



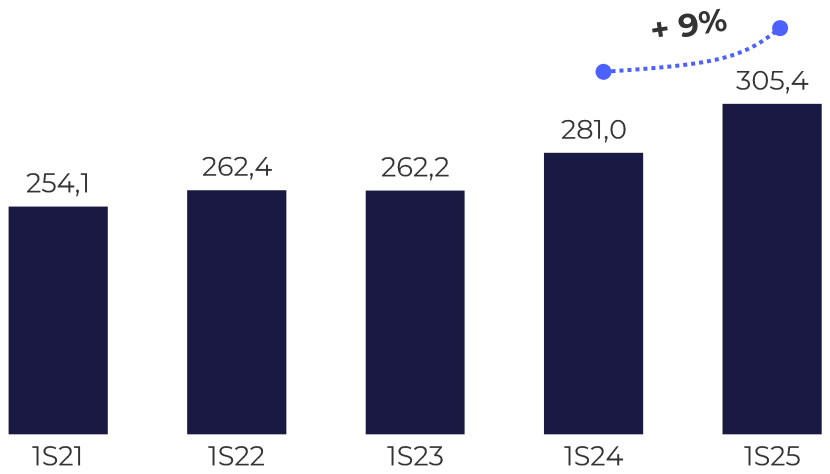


- *Omnichannel*
- Aplicativos de Autoatendimento
- RPA & IA
- *Chatbots*
- SAC pelas redes sociais
- Atendimento *mobile*
- Hiperautomação de processos de negócios

Receita Líquida

Aprofundamento das relações com os clientes, combinado com o progresso gradual das novas plataformas de ambas as verticais, impulsionam o crescimento da receita da Companhia

Receita Líquida Consolidada | (R$ milhões)

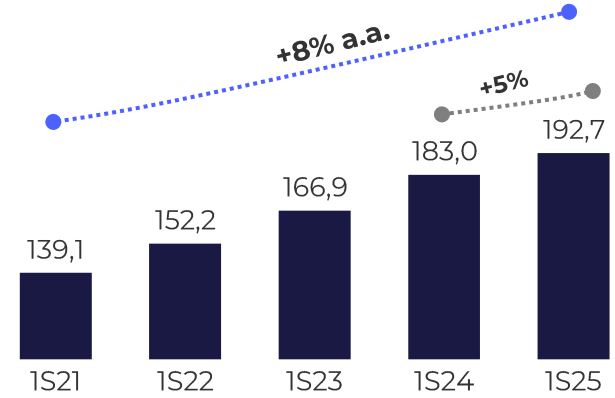


Investimentos resultam em recordes de receita, sustentando a trajetória sólida de crescimento que se mantém ao longo dos anos

CAGR +5 % a.a.

CSU Pays

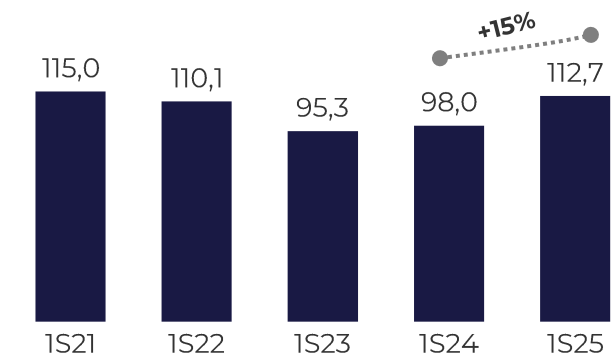
Receita líquida
(R$ milhões)



- **Trajetória consistente de expansão de seus volumes operacionais** com ganho de relevância de novas linhas de negócios, mantendo a trajetória de crescimento contínuo dessa frente de negócios (CAGR 2T20-2T25 de +11% a.a.).
- **Intensificação dos negócios das nossas novas soluções** em *payments* e *embedded finance*.
- **A atuação consultiva e o relacionamento próximo** com nossos clientes, fomentam oportunidades de *cross-sell* e *up-sell* (+ 3 contratos celebrados).
- **Fortalecimento** da vertical de fidelização e incentivo alavancam resultados.

CSU DX

Receita líquida
(R$ milhões)

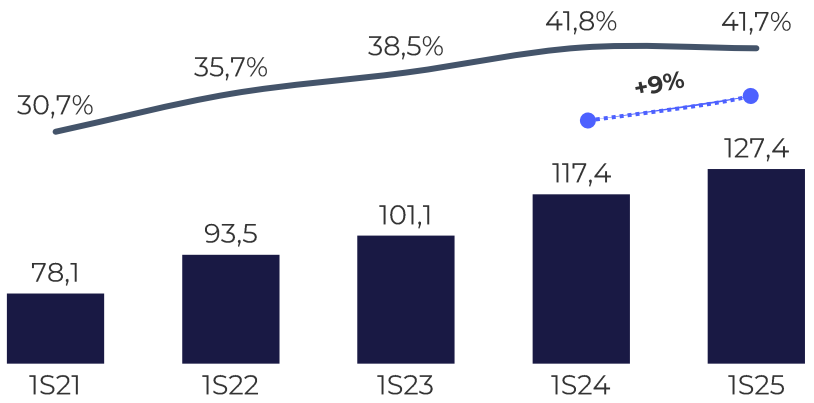


- **Profunda transformação** – novo modelo operacional com alta densidade tecnológica.
- **Novo ciclo de expansão via aplicação de hiperautomação & IA** em processos de *front, middle* e *back-office* (HAS).
- **8 novos contratos no LTM, com 6 clientes implantados em HAS.**
- **Trajetória ascendente de expansão de receita**, retomada desde o 4T24.

Lucro Bruto

Mesmo diante de maiores custos operacionais decorrentes de reoneração de folha e dissídio coletivo, a Companhia mantém altos níveis de eficiência operacional, dada a evolução da agenda de digitalização e disciplina na gestão de custos e despesas correntes.

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

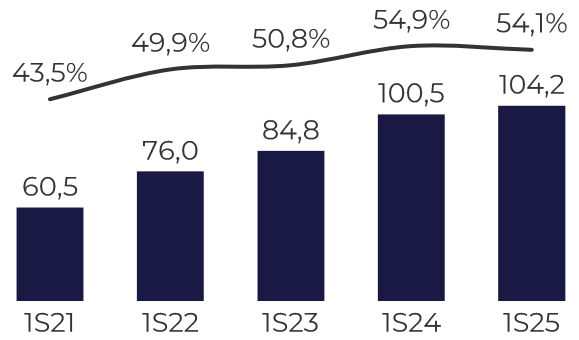


O crescimento do lucro bruto reflete a **excelência na execução de nossos negócios**

CAGR +13% a.a.

CSU Pays

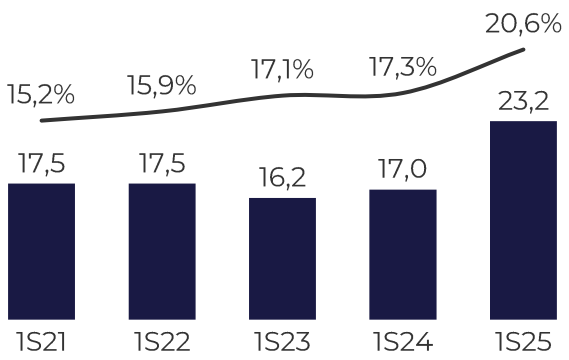
Lucro bruto e margem bruta
(R$ milhões e %)



- 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 1S21)**
- Alavancados pela escalabilidade do modelo de negócios com o aumento na aplicação de IA.

CSU DX

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



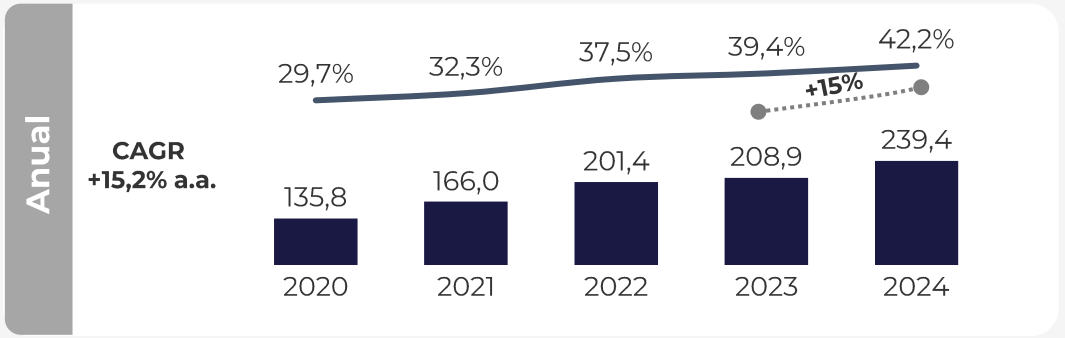
+38% YoY

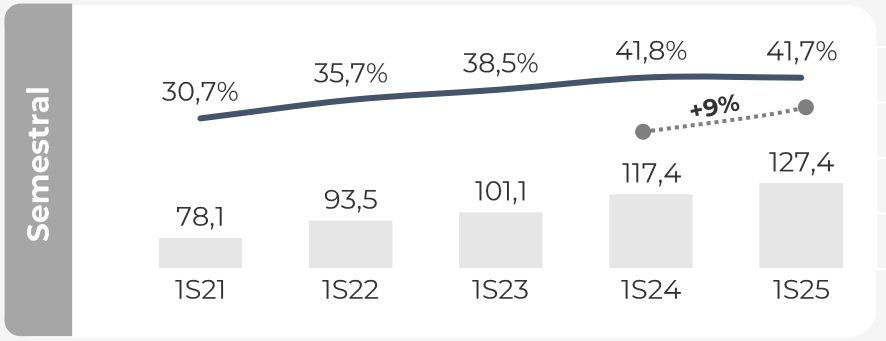
- Atuação voltada para gestão de processos com alta densidade tecnológica **ampliando resultado e margem** (evolução de **9,2 p.p.** vs. 2019)
- **Novos produtos** passam a **contribuir para o resultado** dessa vertical – com maior rentabilidade – além de oportunidades de ***cross*** e ***up sell*** **para a CSU Pays**.

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

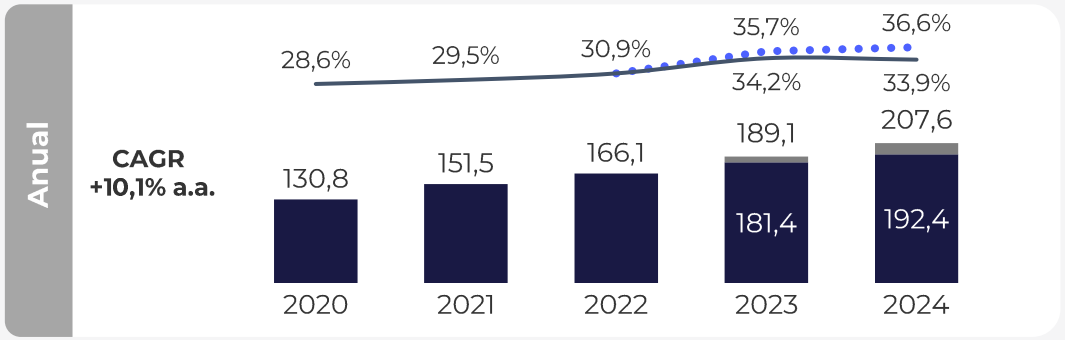
CSUDigital

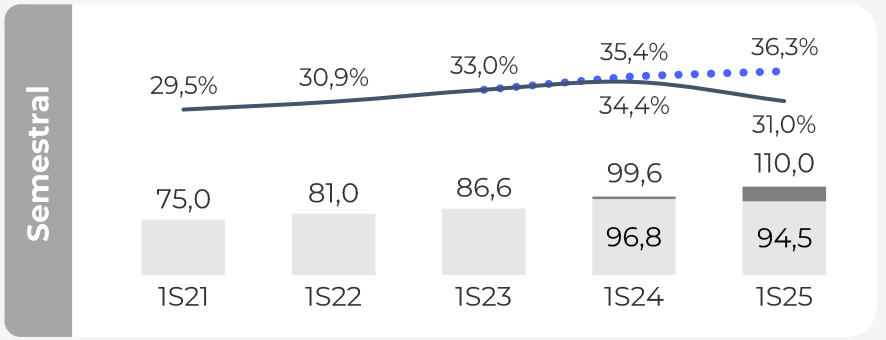
O **lucro bruto** (R$ milhões) e a **margem bruta** (%) praticamente dobraram



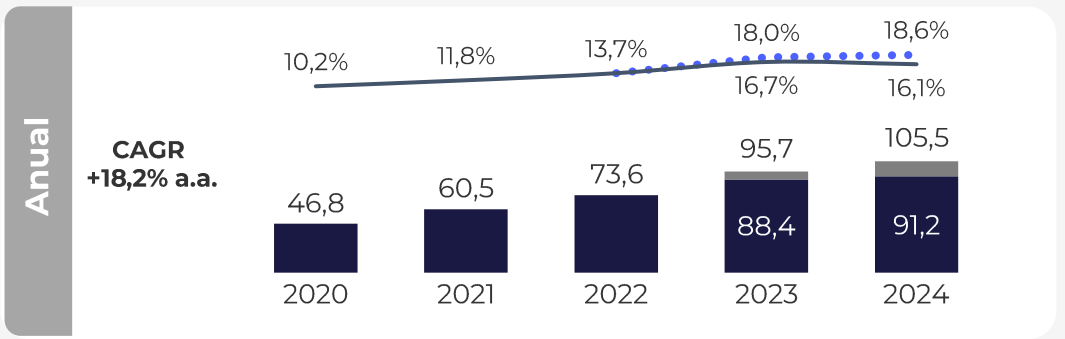


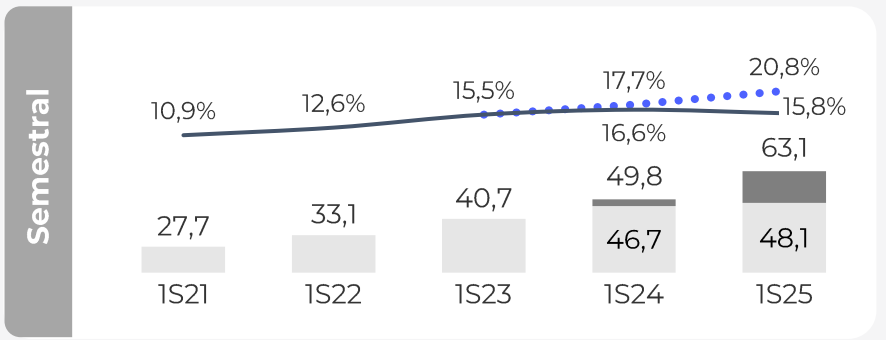
EBITDA (R$ milhões) e **margem EBITDA** (%) demonstram solidez diante de investimentos estratégicos



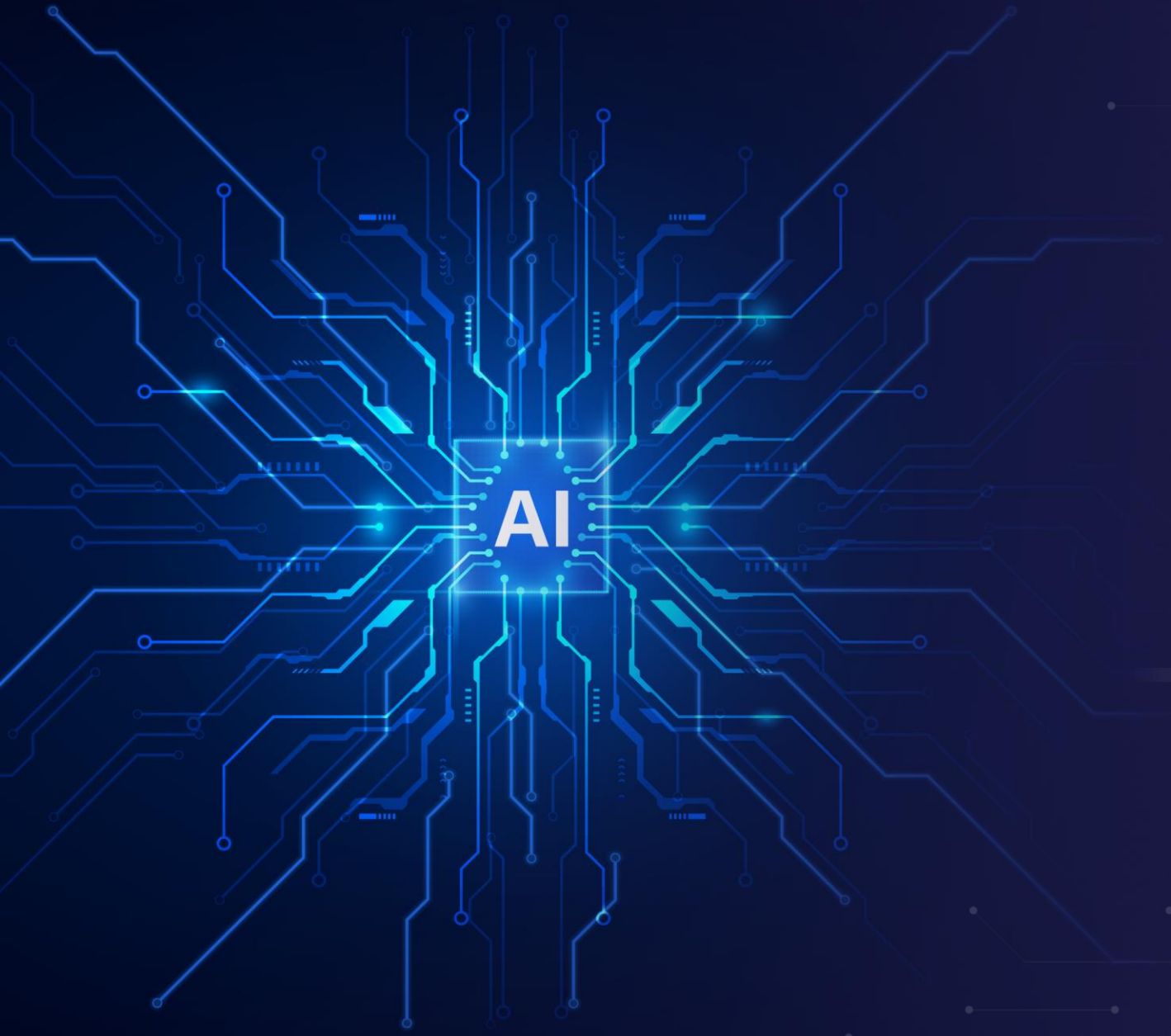


O **lucro líquido** (R$ milhões) e a **margem líquida** (%) praticamente dobram devido à alavancagem operacional





Ex novos projetos e restruturações | Contábil | Mg. Ex novos projetos e reoneração | Mg. Contábil



Nosso Futuro

CSUDigital

Estratégia de crescimento da CSU

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

CSUDigital

Expandir a base de usuários ativos



- Buscar novos mercados e geografias
- 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**

+

Expandir o número e tipos de transações por usuário



- Ampliar o número de **pontos de contatos** com o usuário
- Controle, mineração e utilização constante de **dados**
- Aplicação de estratégias e tecnologias de **ativação**
- **Incentivar** essa base a utilizar os múltiplos serviços financeiros
- Aplicação de estratégias e tecnologias de **fidelização**

+

Eficiência nas operações



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

=

Aumento de Geração de Valor



- 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**

Pioneirismo e Futuro

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

CSUDigital

Desafios	Iniciativas Estratégicas
Ampliar a performance em pagamentos e diferenciação	**IA** em serviços financeiros fomentando personalização, ativação e principalidade
Trazer mais eficiência	**IA** em hiperautomação de processos de *middle* e *back-office*
Estar à frente das tendências globais e potencializar nosso mercado endereçável	Novas geografias e produtos globais



CSUDigital

IA nos Meios de Pagamento

para experiências ainda mais personalizadas

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

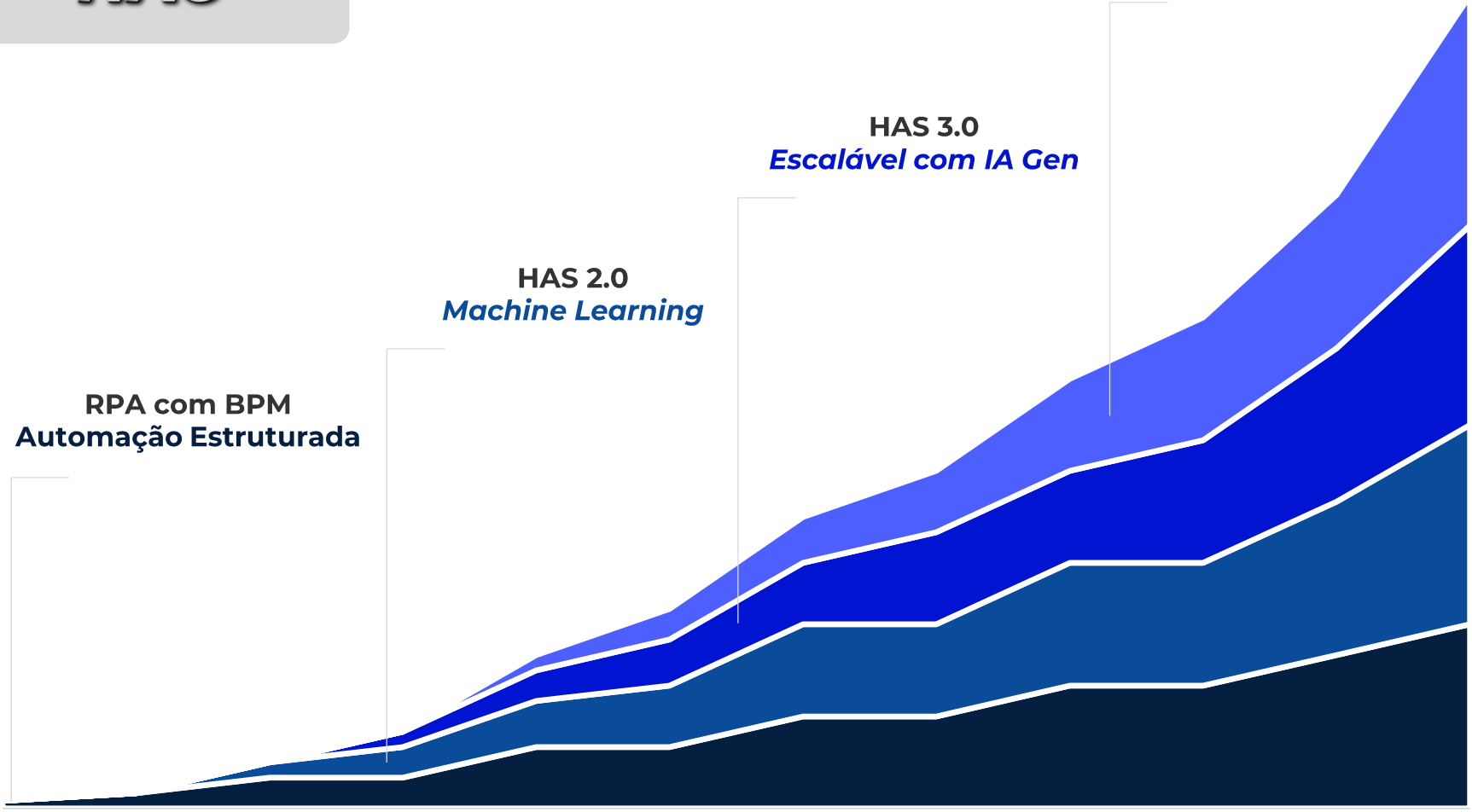
Limite Inteligente	*Gestão integrada e flexível de limites entre cartões de diferentes bandeiras*
Autorizador Inteligente	*Permite aprovação de transações específicas de acordo com perfil de cada cliente*

Segurança

AI Fraud Detection	*Ferramenta de prevenção à fraude impulsionada por AI*

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

HAS powered by CSU



Capacidades

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

+ Fluxo de contestação automatizado
+ Assistente de backoffice
+ Integração automática de parceiros

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

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

Expansão Geográfica

ETAPAS

1º **Análise de mercado** potencial, competitivo e prontidão CSU

2º **Definição de parceiros** de negócio, parcerias estratégicas e fornecedores locais

3º ***Due Diligence*** para validar os parceiros selecionados

4º **Implementação** da operação

5º **Homologação** e Certificações

6º **Lançamento**

CSU Digital nos EUA

Roadmap do projeto



CSU Digital



Principais

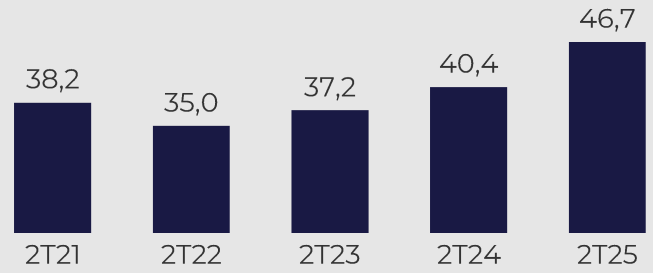
Conclusões

CSUDigital

Solidez financeira traz segurança para o novo ciclo de expansão

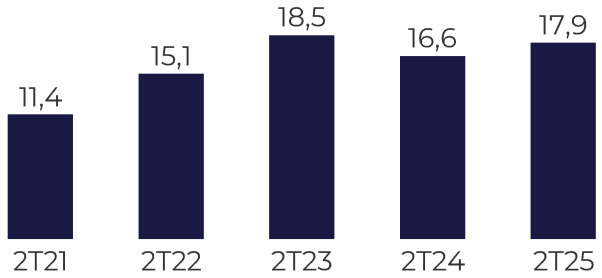
Geração Operacional (R$ milhões)

Conversão de 86% (2025, LTM[1]) do EBITDA, levando a uma excelente geração operacional de caixa, o que permitiu.....



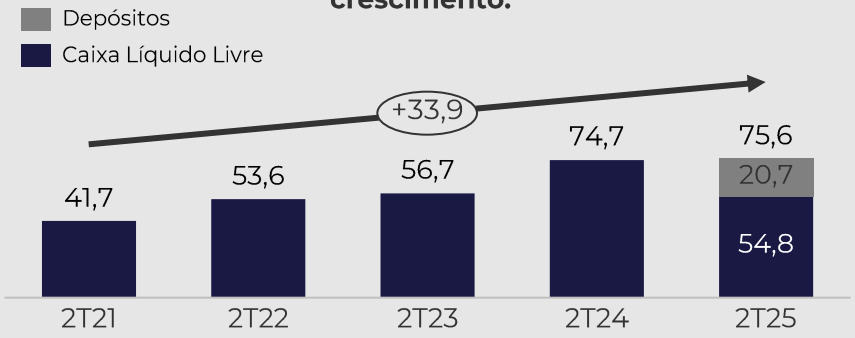
CAPEX (R$ milhões)

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



Caixa Líquido (R$ milhões)

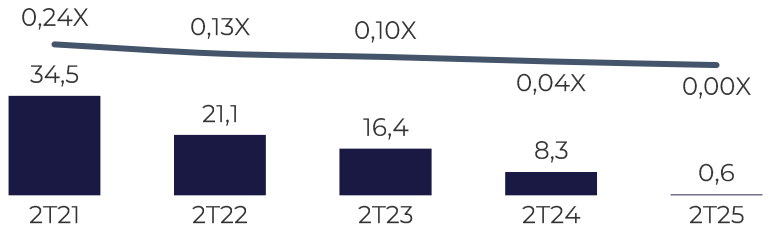
....Ainda assim, a CSU mantém ótima posição de caixa para capturar oportunidades de crescimento.



1

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

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



2

3

Distribuição de Proventos[2] (R$ milhões, %)

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

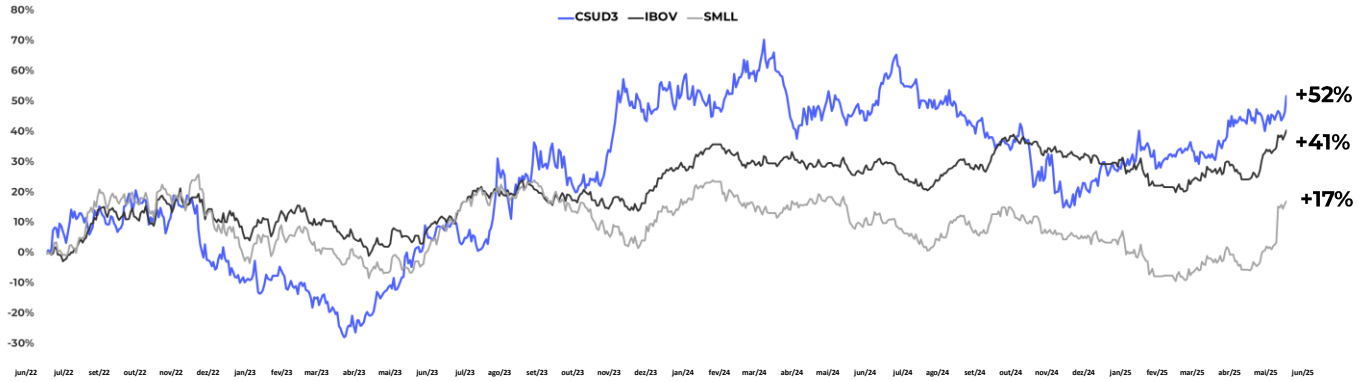


*[1]LTM (últimos doze meses); [2]Visão Competência

Mercado de capitais

Retorno CSUD3, IBOV e SMLL

***Total shareholder return* de:** (entre jun/22 e jun/25) **+78%**



Desde jun/22[1], até jun/25, verificamos um **aumento de +78%** na posição acionária de **investidores institucionais**

Partindo da cotação de 30/06/2022 da CSUD3 até o fechamento de 30/06/2025, apresentou valorização de **+52%**, e um ***total shareholder return* de +78%,** neste intervalo.

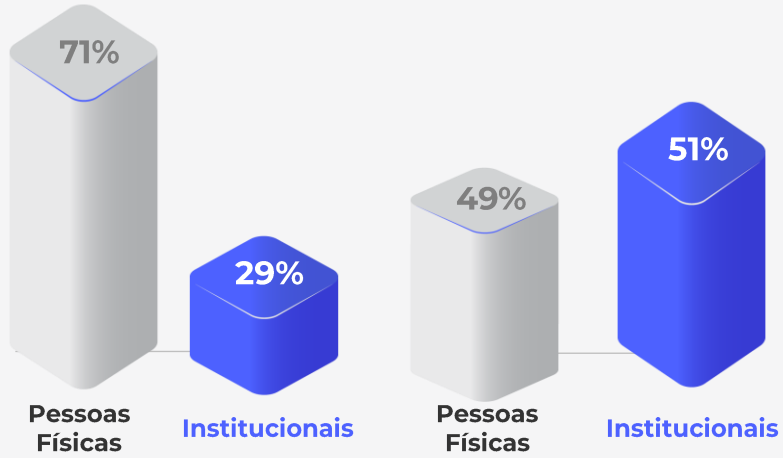
Coberturas Sell-Side	
Levante	Eleven
Toro	MSX Invest
Benndorf	Arkad Invest
Ticker Research	Nord
Terra Investimentos	

Principais Acionistas	Qtd. de ações	%
Controlador	**22.729.078**	**54,38%**
Greeneville Delaware LLC	22.591.192	54,05%
Marcos Ribeiro Leite	137.886	0,33%
Administradores	**64.681**	**0,15%**
Free Float	**18.550.663**	**44,38%**
Real Investor	4.186.500	10,02%
Demais Acionistas	14.364.163	34,36%
Tesouraria	**455.578**	**1,09%**
TOTAL CSUD3	**41.800.000**	**100,00%**

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

2T22[1] x 2T25

Aumento de **+22,0 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



[1]Fonte: Refinitv , Data referência das métricas: 30/06/2025; 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.

Considerações finais

Fortes resultados correntes

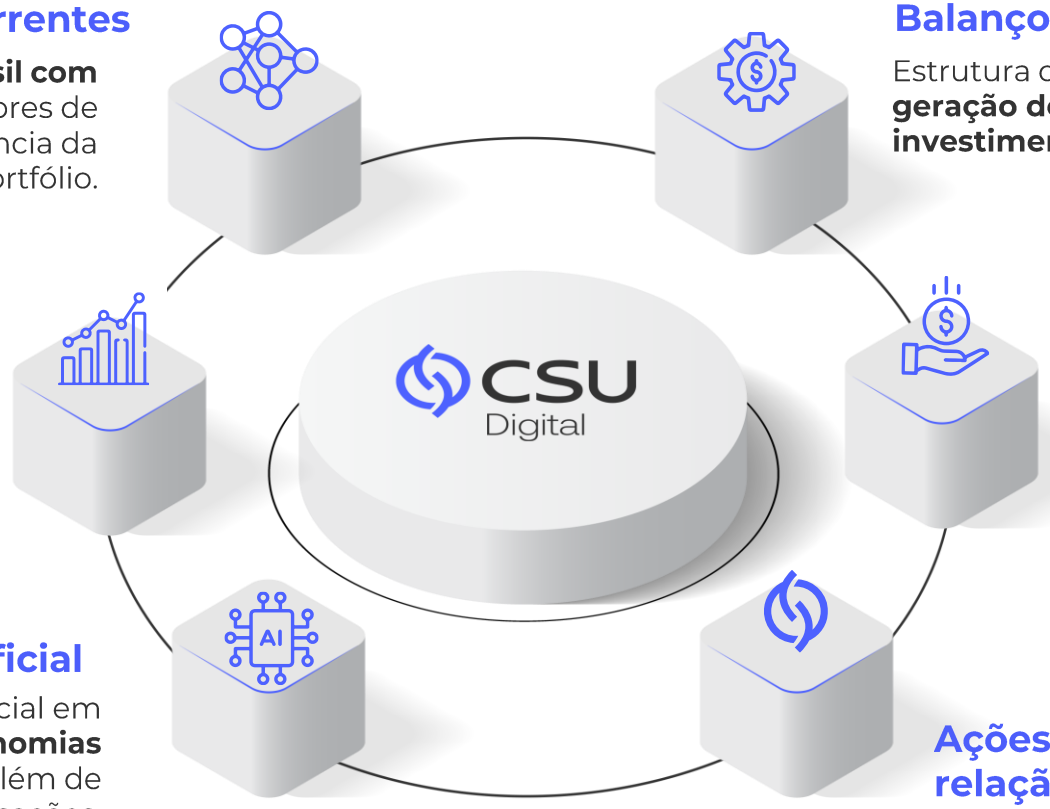
Expansão do negócio atual no Brasil com crescimento acelerado dos indicadores de **rentabilidade nos últimos anos,** consequência da forte digitalização e da sinergia do portfólio.

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.



Balanço 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$ 280 milhões** de dividendos e JCP desde a fundação da empresa. Um ***payout* de 50%** nos últimos quatro anos. Em 2025, já Já foram pagos R$ 14,0 milhões em juros sobre capital próprio (JCP) referentes aos resultados do primeiro semestre de 2025 (R$ 1,0 milhão maior do que no 1S24). Adicionalmente, foi aprovado na Assembleia Geral Ordinária (AGO) outros R$ 18,1 milhões como dividendos complementares referente a 2024.

Ações ainda com desconto em relação a seus pares

As ações da CSU eram negociadas em 30 de junho de 2025 a 1,1x a receita e 3,7x 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).

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

CSUDigital



CSU Digital

CSUD
B3 LISTED NM

Escaneie o QR Code e
acesse nosso site de RI

NOSSAS UNIDADES

Estados Unidos

Miami | Flórida
1111 Brickell Avenue,
suite 2804

Brasil

Alphaview | Barueri
Rua Piauí, 136

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

Belo Horizonte | Minas Gerais
Praça Hugo Werneck, 253

Recife | Pernambuco
Av. Conde de Boa Vista, 150

NOSSOS CANAIS

ri.csu.com.br

csudigital

@csudigital

ri@csu.com.br

csu-digital

csu.br

CSU Digital

Earnings Call

Second 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 second 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.



Our

Results

CSUDigital

Consistent strategic execution, strong relationships, and continuous innovation are driving the Company forward

CSU Digital

Technological platform evolution, built to handle high volumes and different market scenarios

- Robust
- Secure
- Flexible
- Scalable
- Efficient
- Agnostic
- Full Service
- Automation & AI



Consolidation of the most complete infratech platform in the market

- **Expansion of product portfolio at CSU Pays**
- **Enhancement of loyalty-related technologies**
- **Investment in new technologies**

Focus on operational efficiency and development of deeply tech solutions for business process management



- Differentiation through AI application
- New and broad business opportunities
- Efficiency gains

These changes have led to solid and growing operational results....

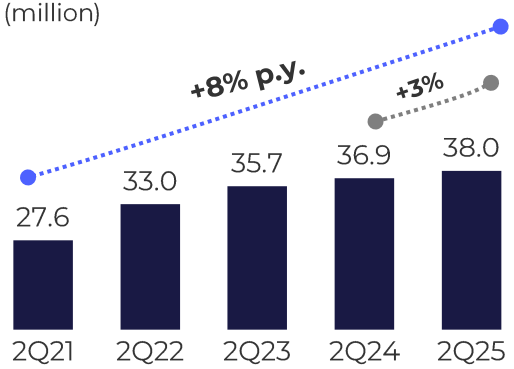
Performance reflects ongoing innovation in financial and loyalty solutions, combined with strategic client relationships that foster new opportunities

Operational Highlights

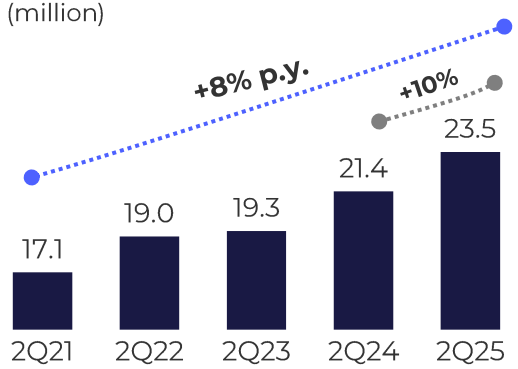
CSUPays

Cards and Accounts

Registered Units
(million)



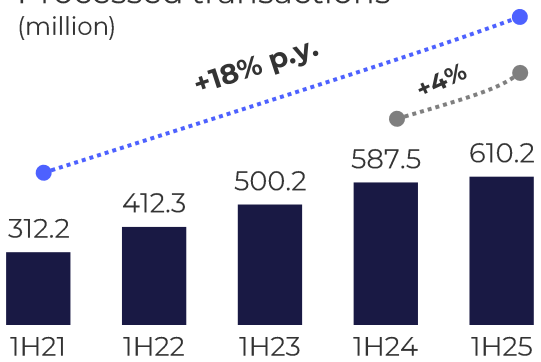
Billed Units
(million)



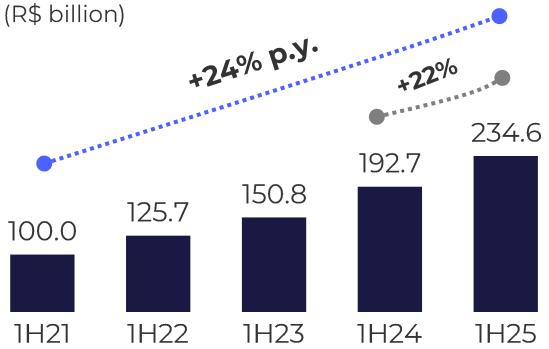
62%
Activation Rate

Transactions

Processed transactions
(million)



Total Payment Volume(TPV)
(R$ billion)





- 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

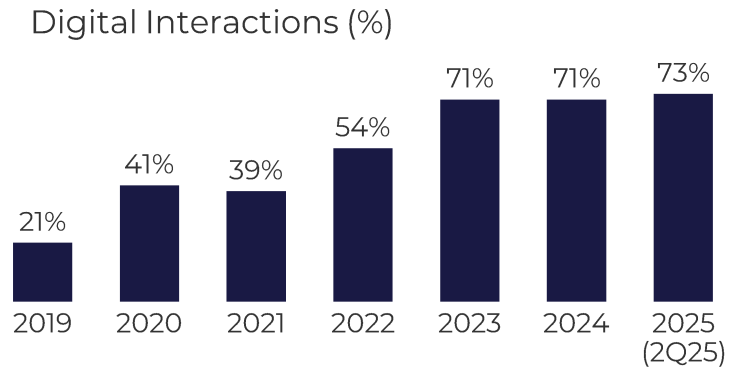
Business unit transformation and portfolio expansion are driving a faster growth pace

Operational Highlights

CSUDX

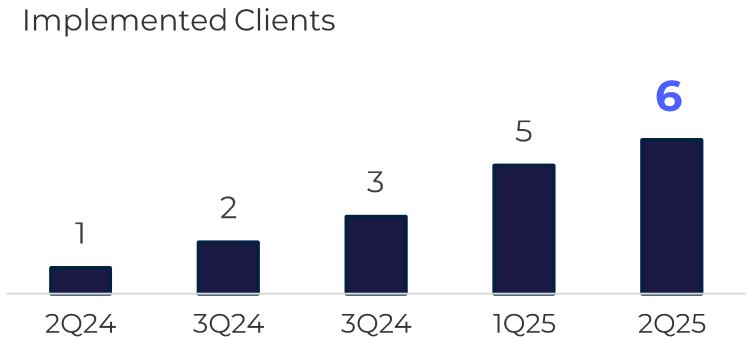
Interactions

+3.7 million
of managed interactions **(2Q25)**



HAS Contracts

+8 new
contracts signed **LTM**



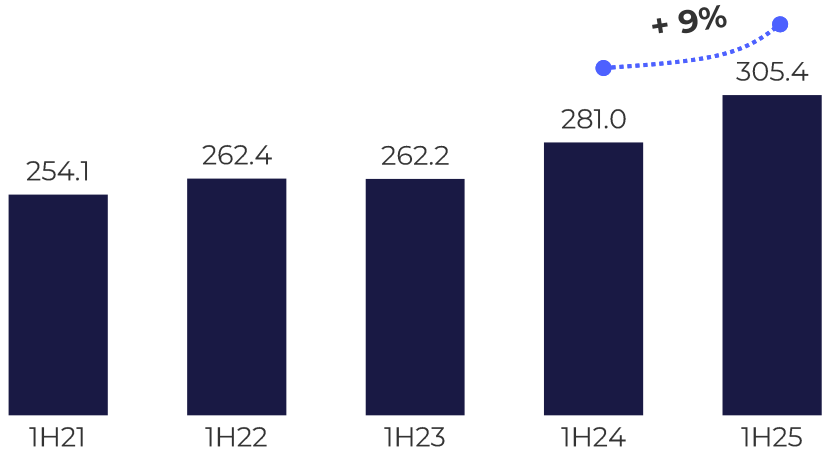


- Omnichannel
- Self-service App's
- Robotic process automation (RPA) & artificial intelligence (AI)
- Chatbots
- Customer support through social networks
- Mobile support
- Hyperautomation of business processes

Net Revenue

Strengthening client relationships, combined with the gradual progress of both business platforms, continues to drive the Company's revenue growth.

Consolidated Net Revenue | (R$ million)

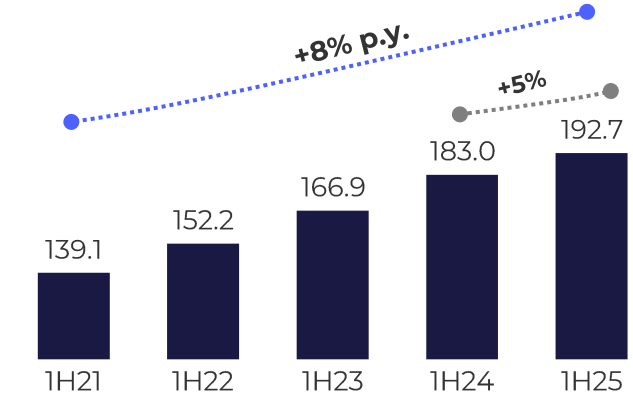


Investments have resulted in record revenue levels, supporting a solid growth trajectory sustained over the years.

CAGR +5 % p.y.

CSU Pays

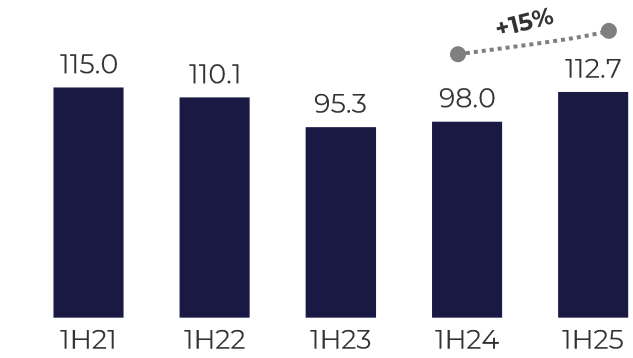
Net Revenue
(R$ million)



- **Consistent growth of operational volumes**, with increasing relevance from new business lines, sustaining segment growth (CAGR 2Q20–2Q25: +11% p.y.).
- **Growth momentum** in new payments and embedded finance solutions.
- **Strong client relationships and consultative engagement** drive cross-sell and up-sell opportunities (+3 new contracts signed).
- **Strengthening** of the loyalty and incentive solutions, supporting performance.

CSU DX

Net Revenue
(R$ million)

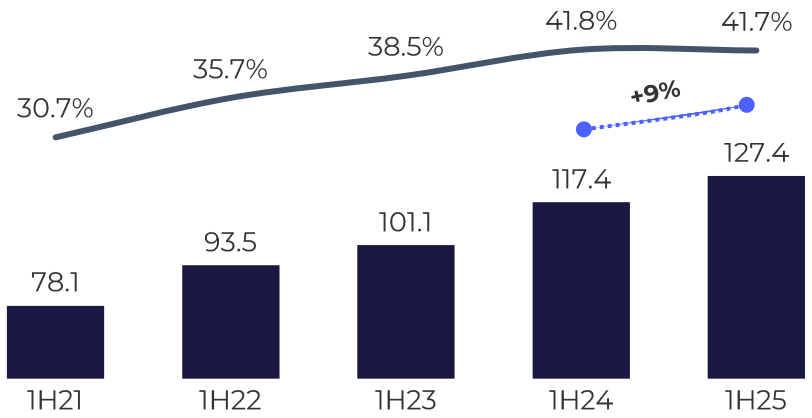


- **Deep transformation** supported by a highly technological operating model
- **New cycle of expansion through the application of hyperautomation & AI** in front., middle and back office processes (HAS)
- **8 new contracts signed in the last 12 months,** with 6 clients already implemented in HAS.
- **Revenue expansion back on an upward path** since 4Q24

Gross Profit

Despite higher operating costs driven by payroll tax recharges and collective bargaining agreements, the Company has maintained high levels of operational efficiency, supported by ongoing digitalization efforts and disciplined cost and expense management.

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

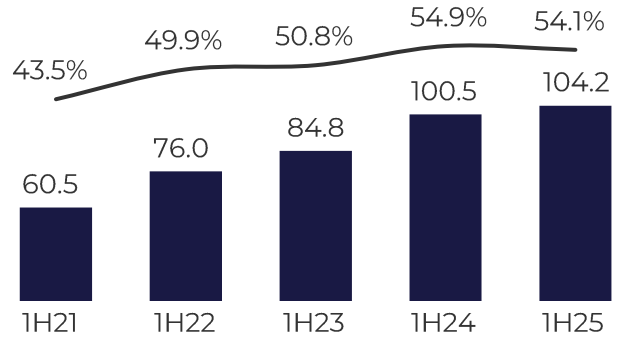


Gross profit growth reflects the **excellence in the execution of our business operations.**

CAGR +13% p.y.

CSU Pays

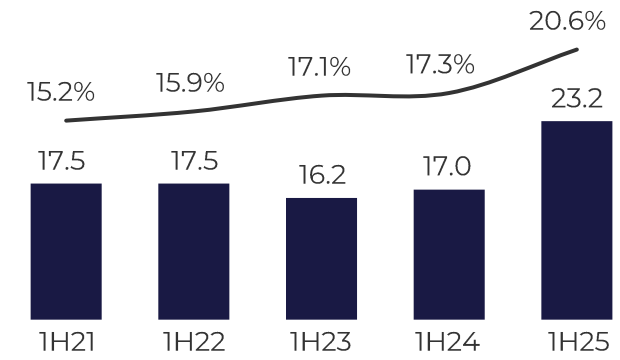
Gross Profit and Gross Margin
(R$ millions and %)



- Digitalization of products and processes drives **greater efficiency and profitability**, supporting **consistent revenue growth.**
- **Real profitability gains (CAGR 15% p.y. since 2021)**
- Leveraging scalability of the business model through increase AI adoption.

CSU DX

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



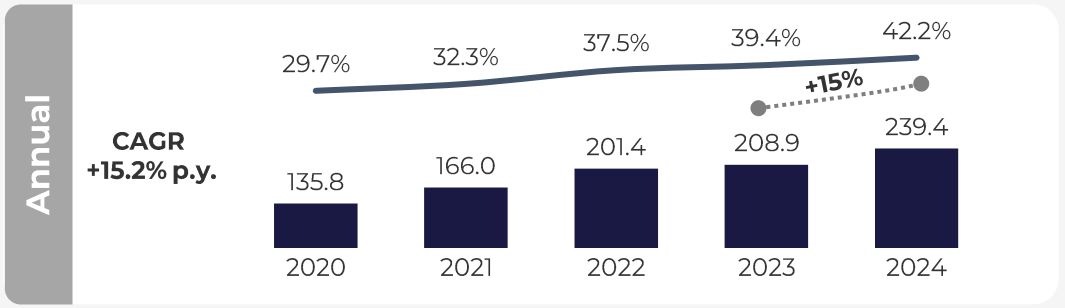
+38% YoY

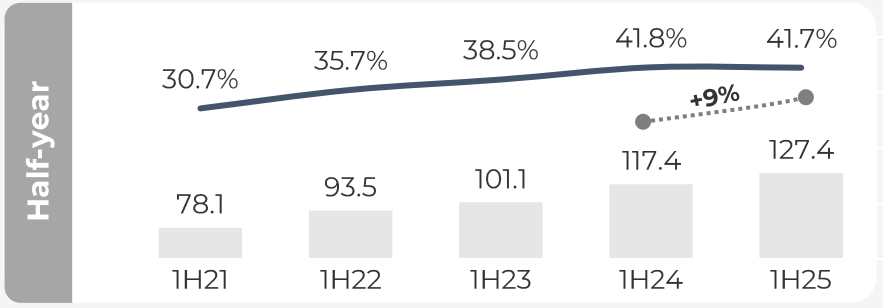
- A focus on managing high–technology density processes, **driving improvements in results and margins** (up **9.2 p.p.** vs. 2019).
- **New products** begin **contributing to results** in this vertical, offering higher profitability and **cross and up sell opportunities for CSU Pays**

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

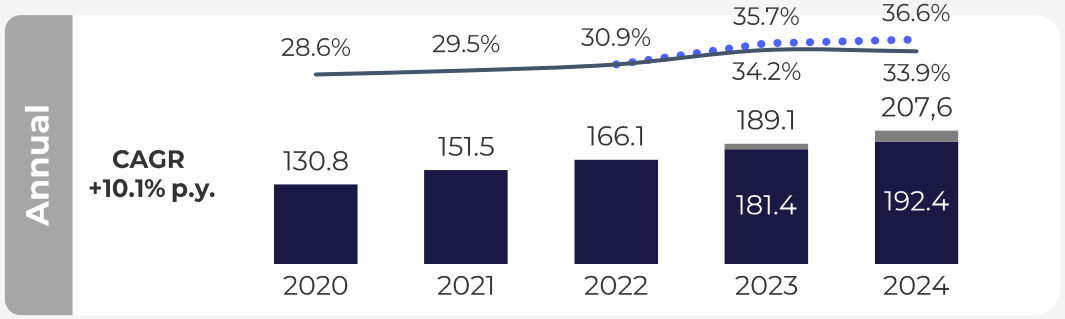
CSUDigital

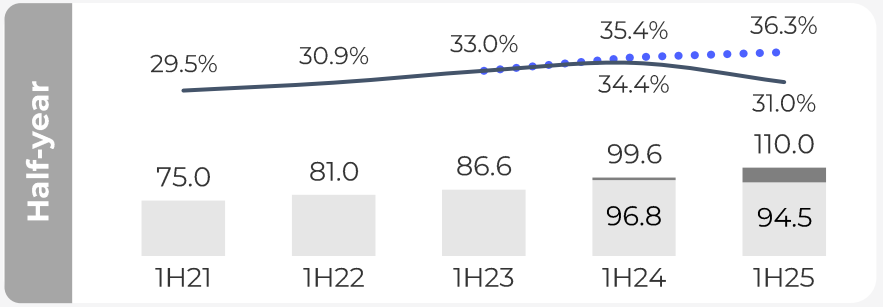
Gross profit (R$ million) and **gross margin** (%) nearly doubled



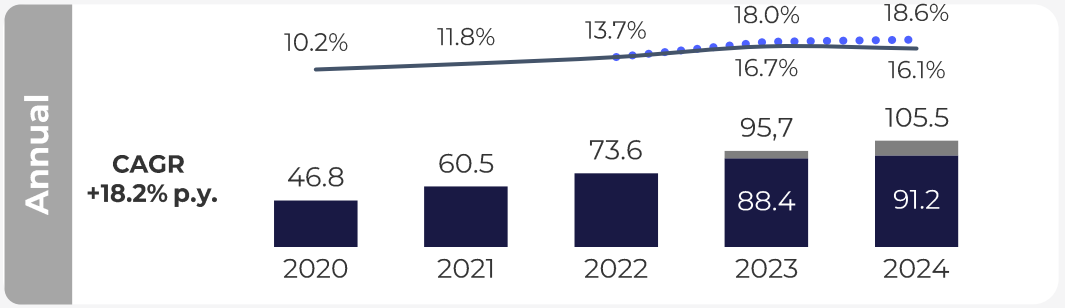


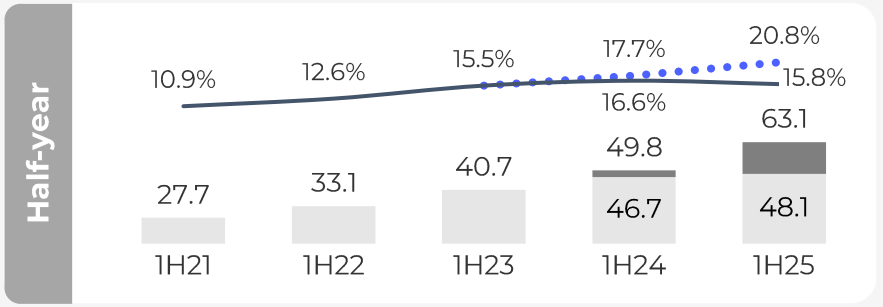
EBITDA (R$ million) and **EBITDA margin** (%) demonstrate solidity in the face of strategic investments.



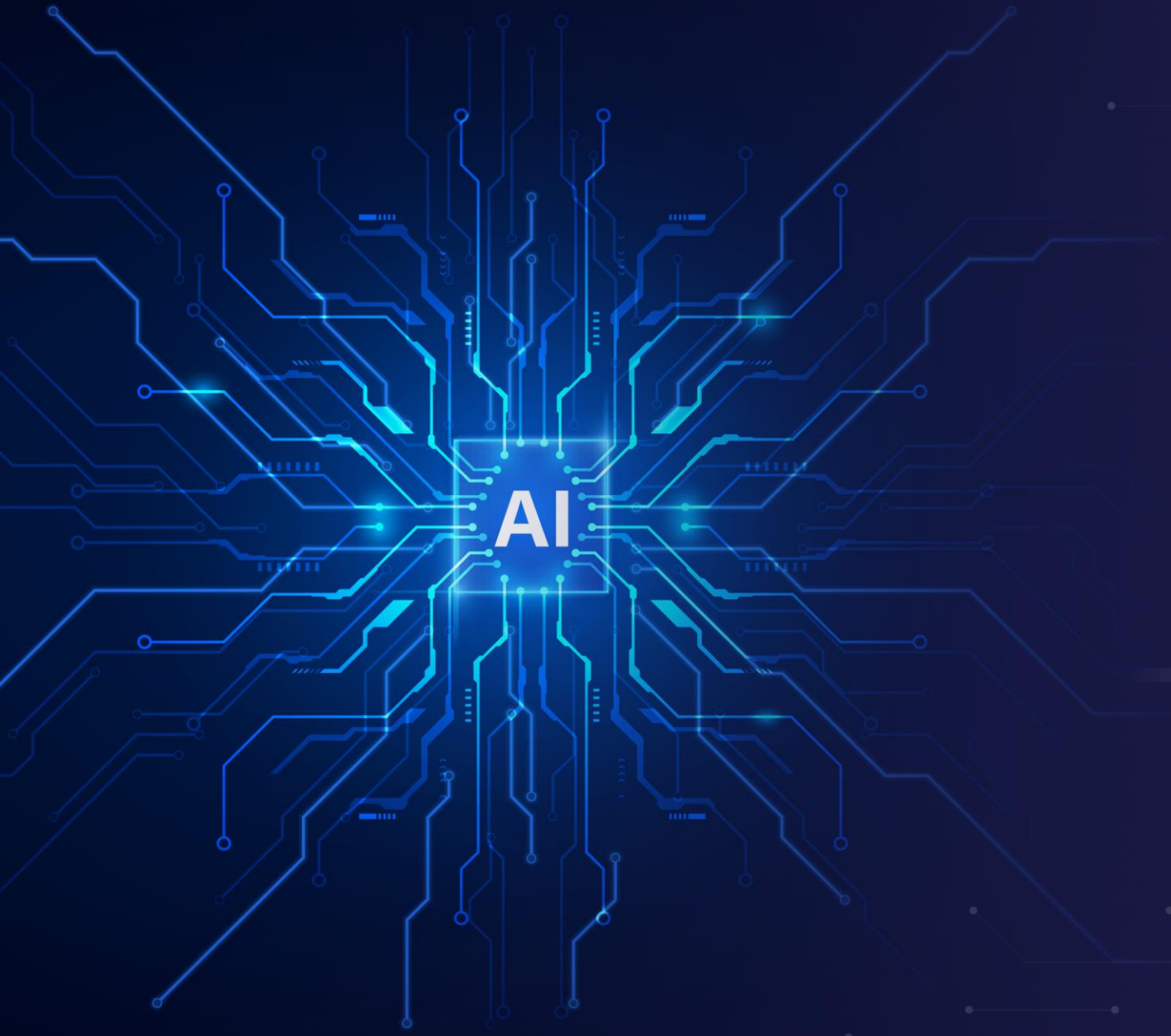


Net income (R$ million) and **net margin** (%) nearly double due operational leverage





Ex new projects and payroll tax increase | Accounting | Mg. Ex new projects and payroll tax increase | Accounting Margin



Our Future

CSUDigital

CSU's Growth Strategy

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

CSUDigital

Expand the active user base



- Explore new markets and geographies
- Attract **new B2B clients** through a broader, modular portfolio
- These clients bring with them a **relevant and growing user base**
- **End-to-end** performance
- Reduce friction and provide a **truly digital experience**

Expand the number and types of transactions per user



- Increase the number **of contact points** with the user
- Constant data analysis, mining, and usage
- Apply **activation** strategies and technologies
- **Encourage** this user base to engage with multiple financial services
- Apply **loyalty** strategies and technologies

Operational efficiency



- Higher **conversions** to transactions
- Faster **analysis and response time**
- Greater user **satisfaction** with reduced churn
- **Primacy positioning**
- Lower waste and/or loss

Increase value generation



- More **revenue opportunities** for our clients and CSU
- Greater **revenue predictability**
- Less earnings volatility by being exposed to **different economic cycles**
- Higher **profitability**
- Greater **cash generation**

Strategic initiatives and innovation projects to drive growth and value creation

CSUDigital

Challenges	Strategic Iniatives
Enhance performance in payments and differentiation	AI in financial services driving personalization, activation, and primacy
Drive greater efficiency	AI in hyperautomation of middle and back office processes
Stay ahead of global trends and expand addressable market	New geographies and global products



CSUDigital

AI in Payment Methods

for even more personalized experiences

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.

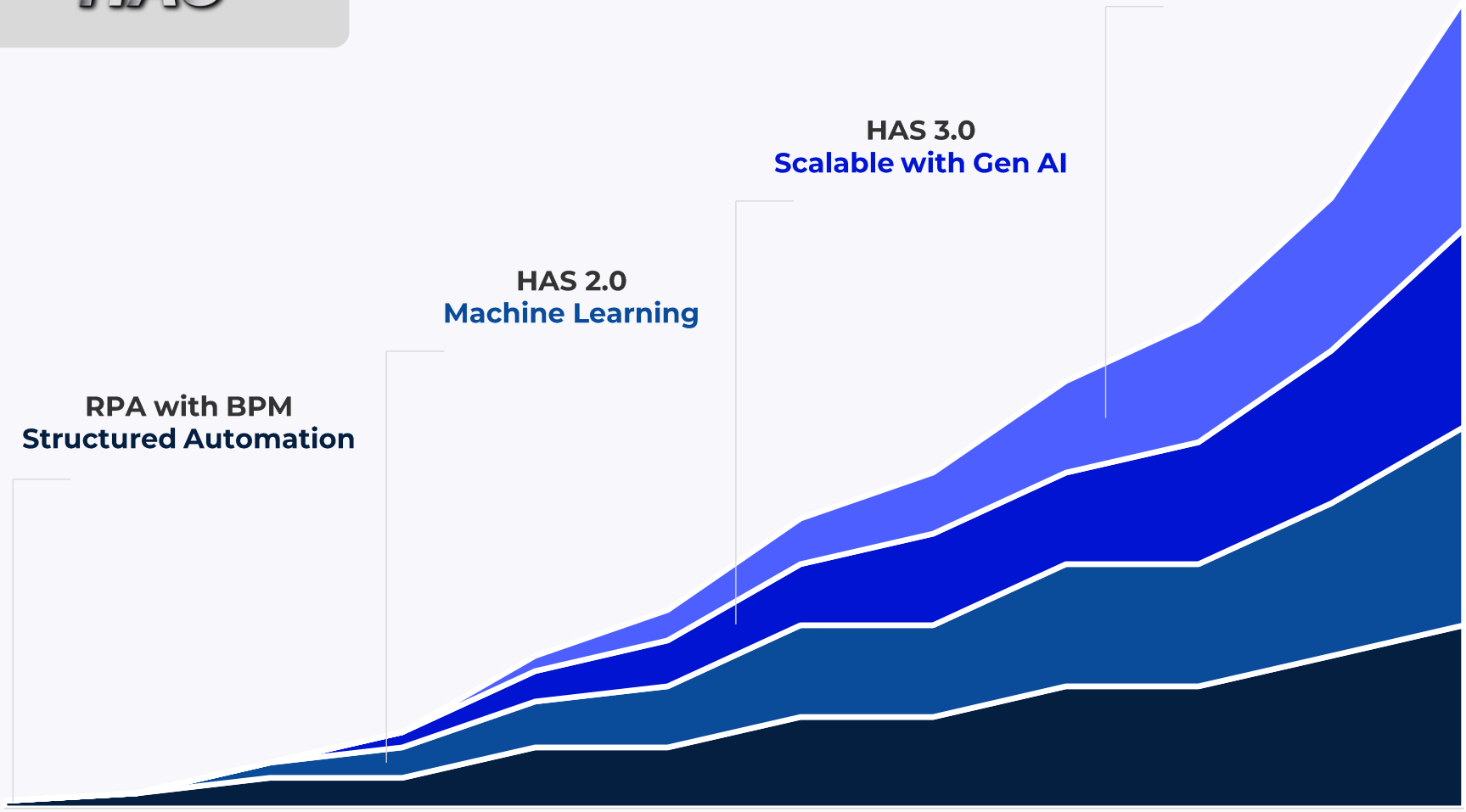
Security

AI Fraud Detection	AI-powered fraud prevention tool.

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

CSUDigital

HAS powered by CSU



Capabilities

- Autonomous customer service agent
- AI agent for credit analysis
- Agent orchestrator for loyalty campaigns

- Automated dispute workflow
- Back office assistant
- Automated partner integration

- Dynamic fraud scoring in transactions
- Churn Prediction
- Intelligent document recognition

- Analysis and card release
- Automated reimbursement processing and other services

Geographic Expansion

STAGES

1st — **Analysis of** potential and competitive **markets** and CSU readiness

2nd — **Define business partners,** strategic partnerships and local suppliers

3º — **Due Diligence** to validate selected partners

4th — **Implementation** of the operation

5º — **Homologation** and certifications

6th — **Launch**



CSU Digital in the USA

Project roadmap

CSUDigital



Key

Takeaways

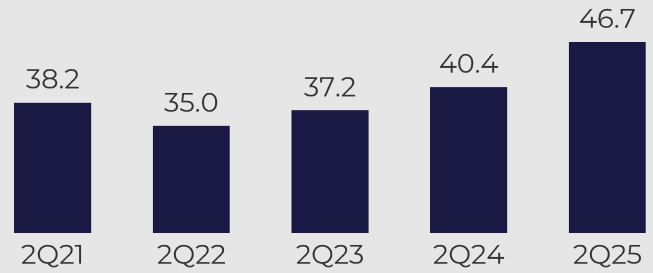
CSUDigital

Financial strength brings confidence for new expansion cycle

CSUDigital

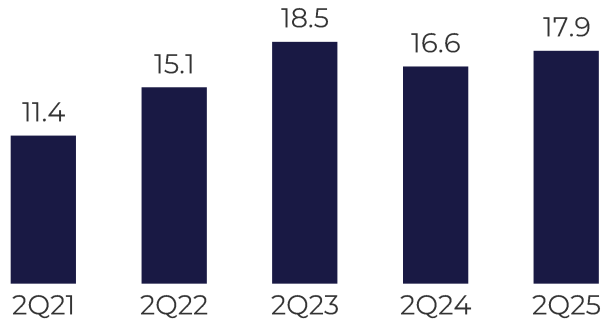
Operational Cash Generation (R$ million)

+86% (2025, LTM) EBITDA conversion to cash ratio leading to a sumptuous operational cash generation, allowing.....



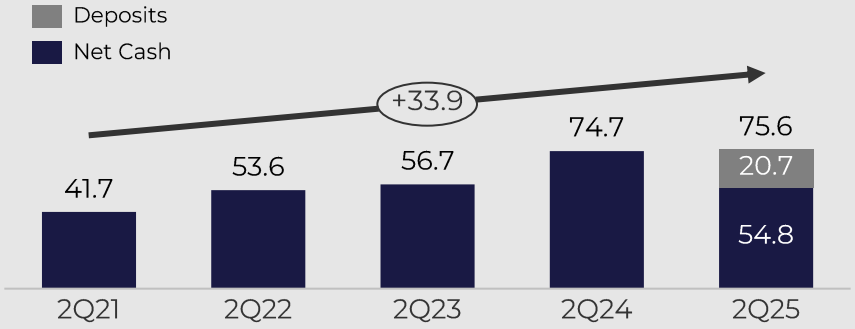
CAPEX (R$ million)

....tech investments increase...



Net Cash Position (R$ million)

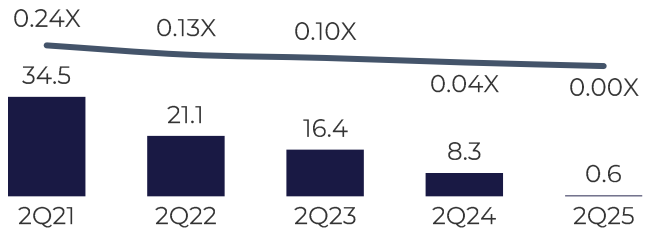
...Still, CSU is hoarding cash, which puts us in a great position to capture growth opportunities.



1

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

....onerous debt paydowns....

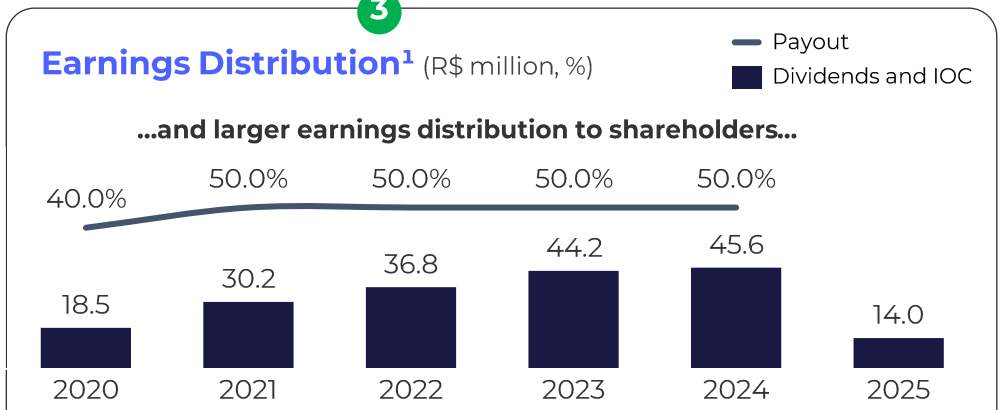


2

3

Earnings Distribution[1] (R$ million, %)

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

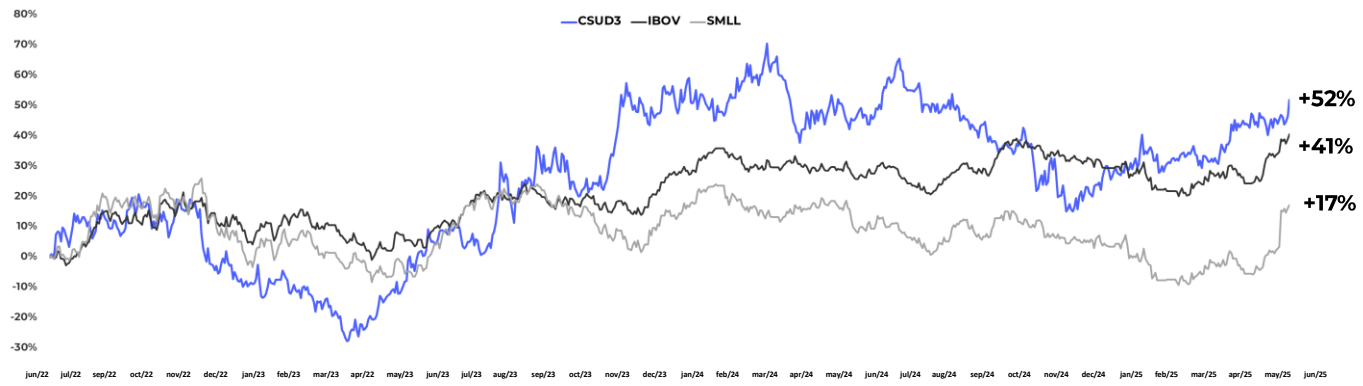


*[1]Accrual View

Capital Markets

CSUD3, IBOV and SMLL Returns

Total shareholder return of: (between jun/22 and jun/25) **+78%**



From jun/22[1] to jun/25, we saw an **increase of +78%** in the shareholding position of **institutional investors**

Starting from price of CSUD3 in 06.30.2022 until the close of 06.30.2025, showed an appreciation of **+52%**, and a **total shareholder return of +78%,** in this period.

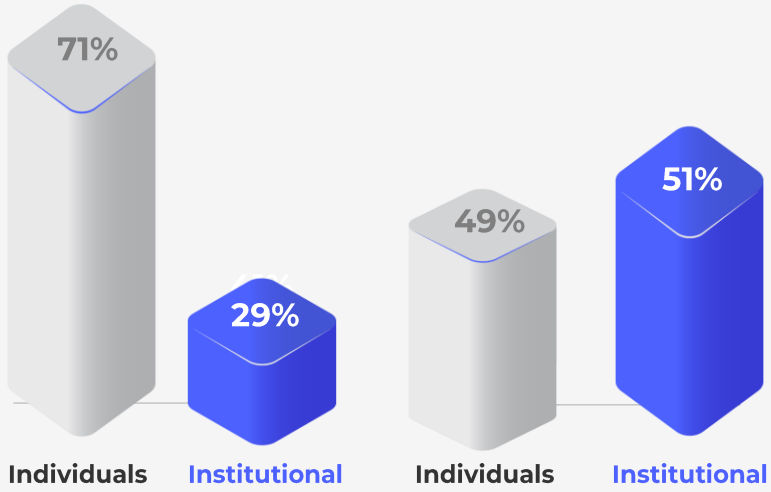
Sell-Side Coverage	
Levante	Eleven
Toro	MSX Invest
Benndorf	Arkad Invest
Ticker Research	Nord
Terra Investimentos	

Main Shareholders	Number of Shares	%
Controlling	**22,729,078**	**54.38%**
Greeneville Delaware LLC	22,591,192	54.05%
Marcos Ribeiro Leite	137,886	0.33%
Management	**64,681**	**0.15%**
Free Float	**18.550,663**	**44.38%**
Real Investor	4,186,500	10.02%
Other Shareholders	14,364,163	34.36%
Treasury	**455,578**	**1.09%**
TOTAL CSUD3	**41,800,000**	**100.0%**

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

2Q22[1] x 2Q25

Increase of **+22.0 p.p.**



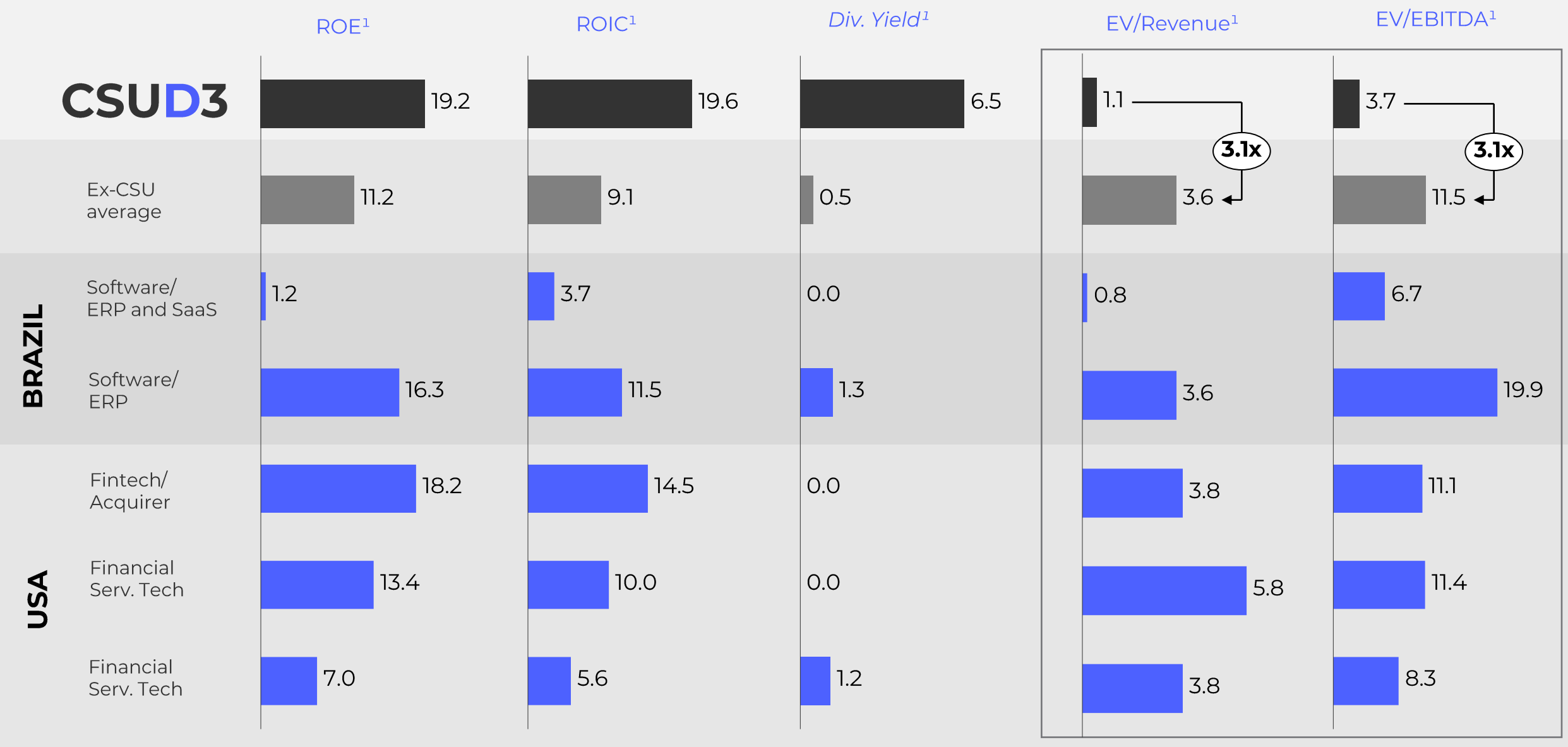
CSUD
B3 LISTED NM

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

[1] Brand and ticker repositioning

Company's valuation vs other players

Combination of growth and profitability generating attractive returns



Reference dates: 06.30.2025 (source: Refinitiv); 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.

Closing remarks

Strong current results

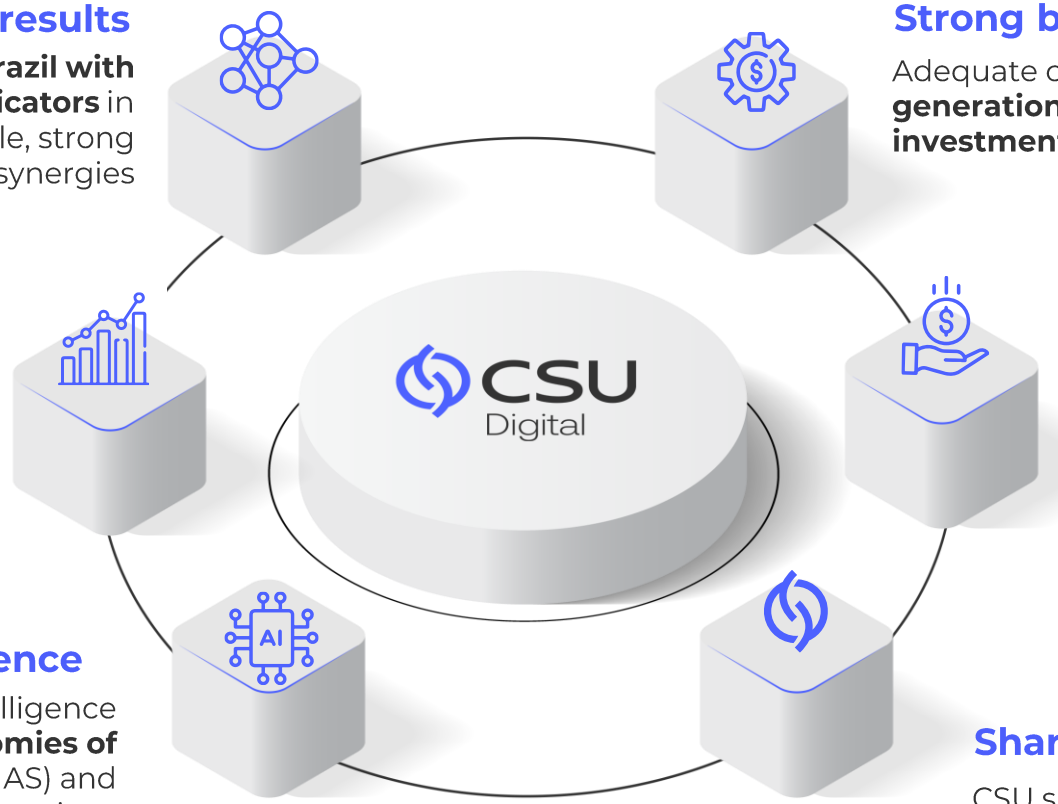
Expansion of the current business in Brazil with accelerated growth in profitability indicators in recent years as a result of current scale, strong digitalization and portfolio synergies

New cycle of expansion

- **Continuous launch of new solution**s 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 Artifical 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$ 280 million** dividends and IOE since the Company's genesis. A **50% payout.** In 2025R$ **14.0 million** in interest on own capital (IOC) has already been paid, related to the results of the first half of 2025 — R$1.0 million higher than in 1H24. Additionally, R$18.1 million was approved as complementary dividends at the Annual Shareholders' Meeting (AGO).

Shares still discounted to peers

CSU shares trading on June 30, 2025 at 1.1x Revenue and 3.7x EV/EBITDA, while other players in related segments in Brazil and abroad are already performing at a multiple up to 5.4x higher (EV/EBITDA)

Questions and Anwsers

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 microfone 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.



CSU Digital

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/

csudigital

@csudigital

ri@csu.com.br

csu-digital

csu.br