



Apresentação de Resultados

2T26



CSUD
B3 LISTED NM



Bom dia a todos e sejam bem-vindos à teleconferência da CSU Digital referente aos resultados do segundo trimestre de 2026. Estão presentes hoje **Leonardo De Cara**, Diretor Executivo de RI & M&A, **Bruna Gambôa**, Superintendente de RI, e **André Lapola**, CFO. 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 brasileiras e internacionais, 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.

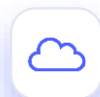
As informações e opiniões aqui contidas não devem ser entendidas como recomendação a potenciais investidores e nenhuma decisão de investimento deve se basear na veracidade, atualidade ou completude dessas informações ou opiniões. Nenhum dos seus representantes terá qualquer responsabilidade por perdas que possam decorrer da utilização ou do conteúdo desta apresentação.

A maior e mais completa *infratech* independente do Brasil



Há mais de 30 anos, somos a infraestrutura que faz os produtos financeiros das maiores marcas do país funcionarem — do cartão ao app

QUEM SOMOS



Infratech full service

Tecnologia proprietária em toda a jornada: emissão, processamento, pagamentos, contas, loyalty e experiência digital



Modelo B2B2C white label

Bancos, *fintechs* e varejistas lançam produtos com as próprias marcas sobre nossas plataformas — completos ou via APIs



Duas verticais que se reforçam

CSU Pays (meios de pagamento) e CSU DX (experiência digital e hiperautomação) integradas em um único ecossistema



IA no core, com múltiplas avenidas

Plataforma proprietária HAS em produtos e operações; *tailwinds* regulatórios e internacionalização como avenidas de crescimento

POR QUE CSUD3 2T26 LTM

+13 anos

Idade média dos contratos
receitas recorrentes e contratadas

R\$ 662 MM

Receita líquida · recorde histórico
90% contratada para os próximos 3 anos

42%

Margem bruta

R\$ 98 MM

Lucro líquido
ROE de 20%

0,4x

Dívida líquida / EBITDA

+R\$ 370 MM

Proventos distribuídos desde a fundação
payout médio de +50%

ESCALA OPERACIONAL 2T26 LTM

R\$ 488 BI

Volume financeiro
processado (TPV)

1,4 BI

Transações processadas

18 MM

Interações gerenciadas

34 anos de história 20 anos listada na B3

BIG NUMBERS CSU DIGITAL (2T26 LTM)



Modelo de negócios sólido e resiliente e alta capacidade de construir novas avenidas de crescimento

Receita Líquida

R\$ 662 MM

RECORDE

+6,1% vs. 2025

Lucro Bruto

R\$ 278 MM

+7,9% vs. 2025

Mg. 42,1%

EBITDA

R\$ 172 MM

-1,5% vs. 2025

Mg. 26,0% (-2,0 p.p.)

Lucro Líquido

R\$ 98 MM

-7,5% vs. 2025

Mg. 14,8% (-2,2 p.p.)

Geração Op. de Caixa

R\$ 128 MM

-3,2% vs. 2025

Conversão EBITDA 12M: 75%

ROE

20%

Rentabilidade consistente há mais de 5 anos

Proventos Distribuídos

R\$ 104 MM

Incluindo R\$ 50 MM em dividendos (dezembro de 2025)



Receita Líquida

R\$ 399 MM

+2,3% vs. 2025

Lucro Bruto

R\$ 223 MM

+6,1% vs. 2025

60% da receita e 80% do lucro bruto total



Receita Líquida

R\$ 262 MM

+12,5% vs. 2025

Lucro Bruto

R\$ 56 MM

+16,2% vs. 2025

40% da receita e 20% do lucro bruto total

Base sólida e longaeva de clientes, com +1 novo contrato assinado no trimestre



40

clientes na base

+4 novos

contratos no semestre

+90%

Receitas contratadas pelos próximos 3 anos

+13 anos

Idade média dos contratos



Bancos

banrisul

Banpará

tribanco

BANESTES

BANCOOB

Banco do Nordeste

BANCO MERCANTIL

desty+

BANCO PINE

Serviços Financeiros e Benefícios

UNICA

Agilli

Banco Volkswagen

PSA BANCO

Prudential

UNICRED

Edenred

pefisa Soluções Financeiras

Porto

pluxee

stix

dotz

Serviços, Varejo e Consumo

ifood

Claro

KLÜBER LUBRICATION

HYUNDAI

ConnectCar

HEINEKEN

Rodobens

Electrolux

Gazin

CASAS BAHIA

natura & co

tracker

unico

vero

madeiramadeira



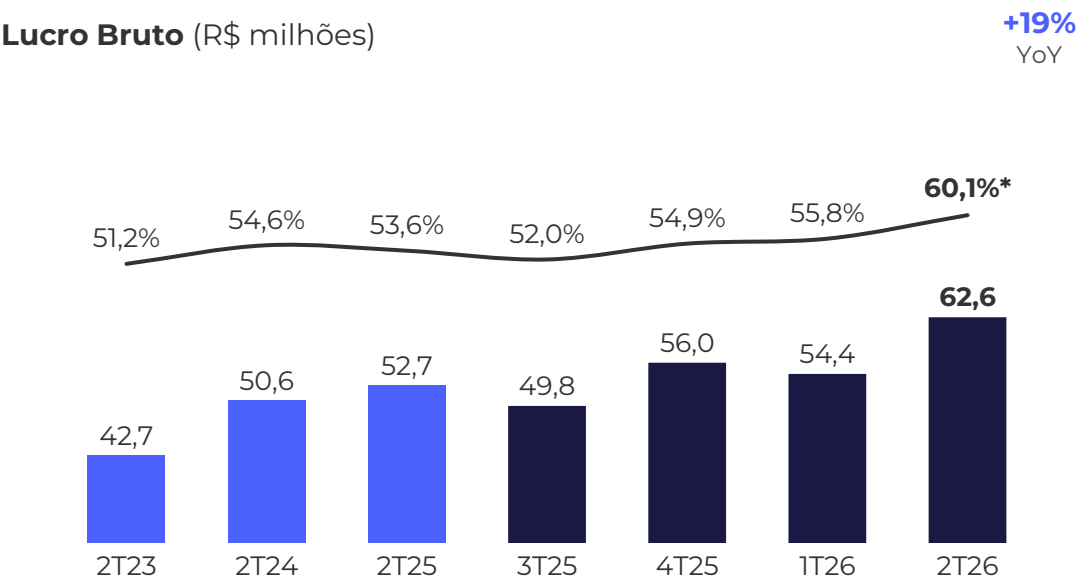
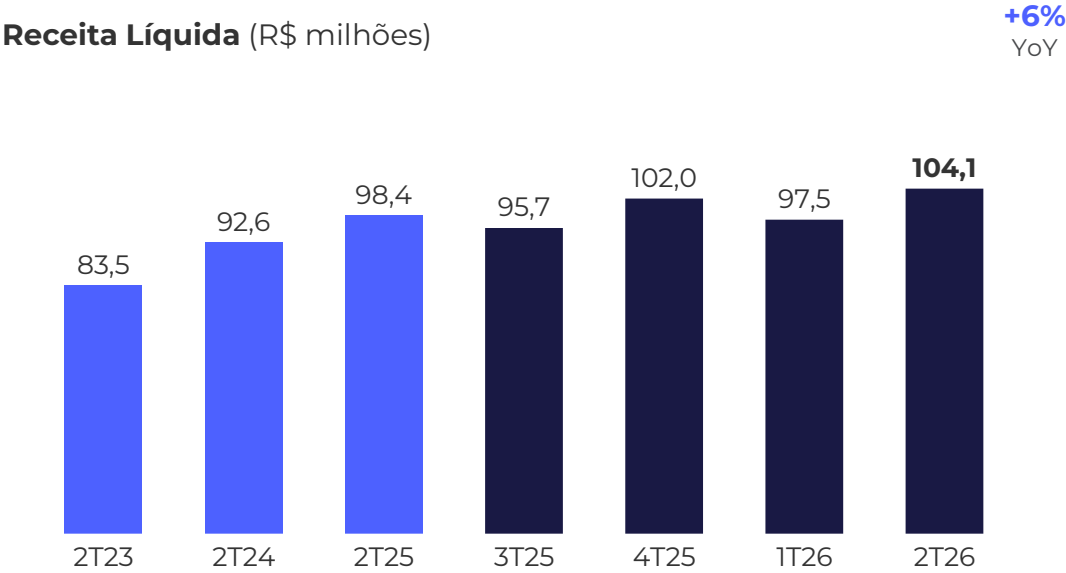
Nossos Resultados



Record de Receita na CSU Pays

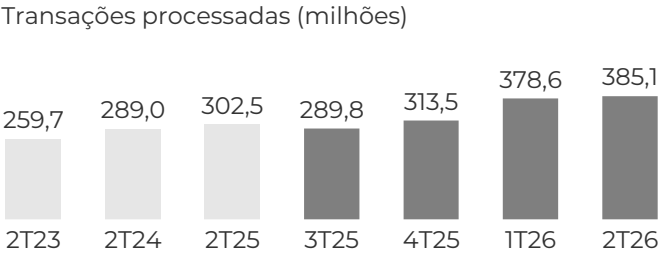
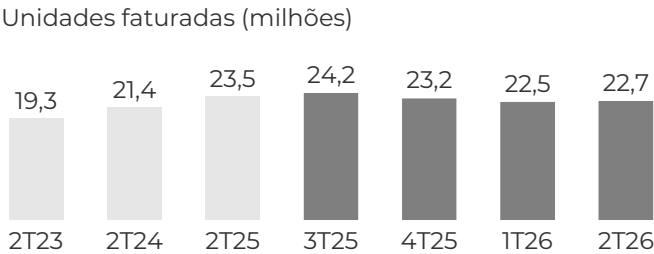
Crescimento sustentado pela maior penetração da base de clientes, com *cross* e *up sell* de novas soluções

Destaques Financeiros



Destaques Operacionais

61%
 Taxa de ativação
 no 2T26



* Excluindo efeitos não recorrentes , o lucro bruto atinge R\$ 58,6 milhões com margem de 56,2%.

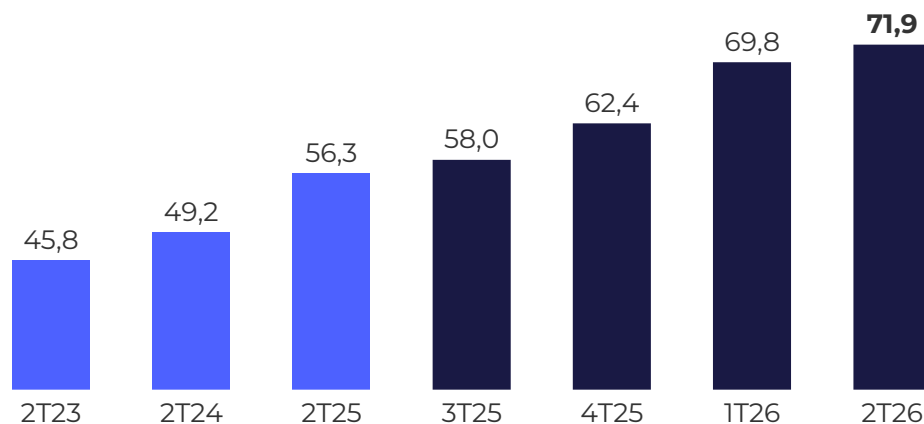
Trajetória consistente de crescimento na CSU DX

Resultados impulsionados pela implementação dos contratos firmados nos últimos trimestres e pelo avanço de estratégias de *cross-sell* e *up-sell*

Destaques Financeiros

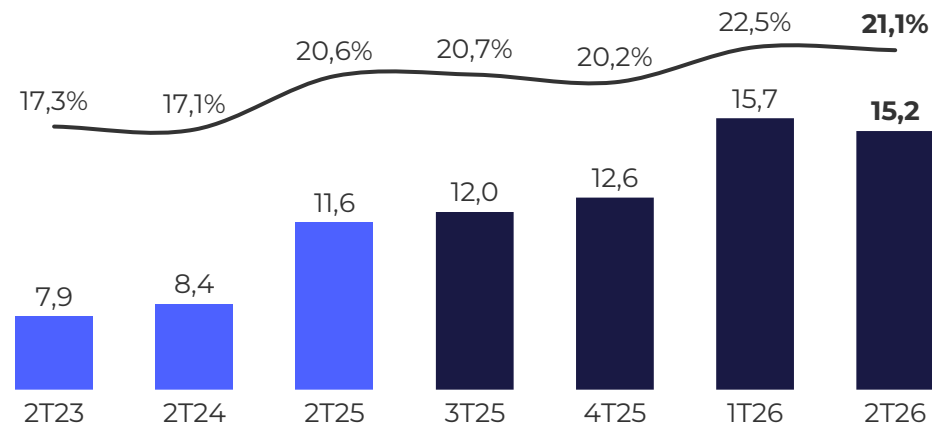
Receita Líquida (R\$ milhões)

+28%
YoY



Lucro Bruto (R\$ milhões)

+31%
YoY

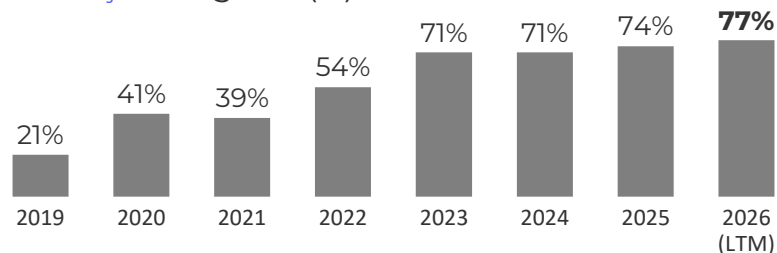


Destaques Operacionais

+5,2 milhões

de interações gerenciadas no 2T26
(+39% vs. 2T25)

Interações digitais (%)



Resultado Consolidado

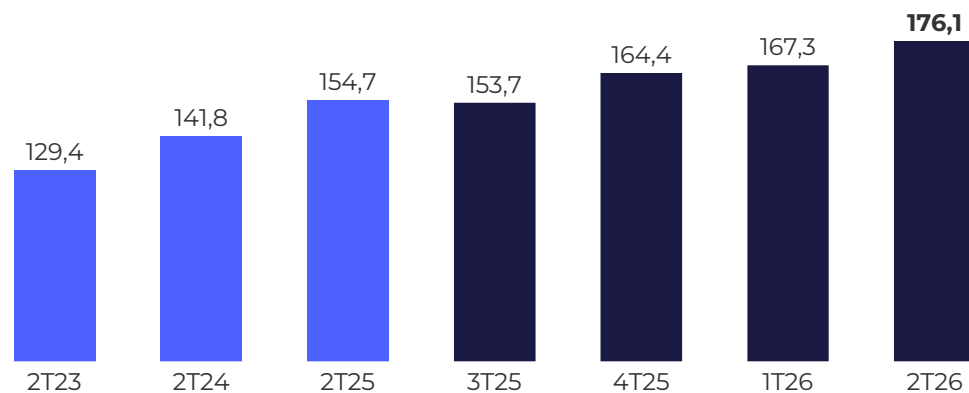
Performance operacional consistente viabiliza os investimentos necessários para a expansão sustentável da Companhia

Receita Líquida

(R\$ milhões)

+14%

YoY

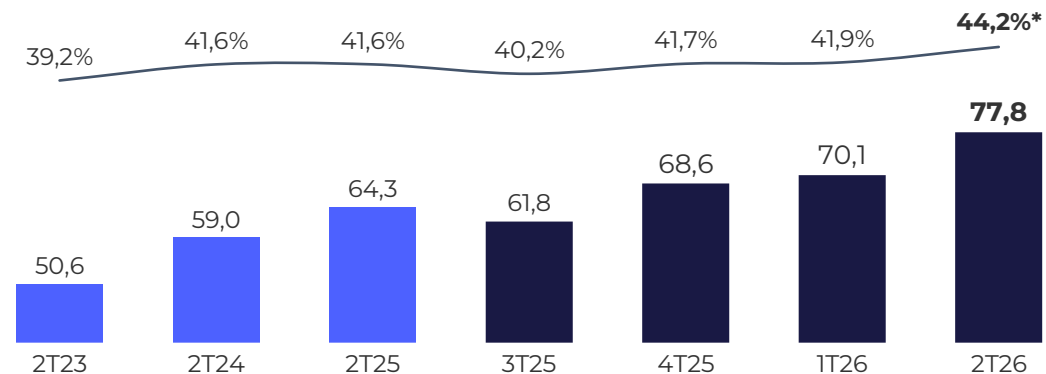


Lucro bruto e margem bruta

(R\$ milhões e %)

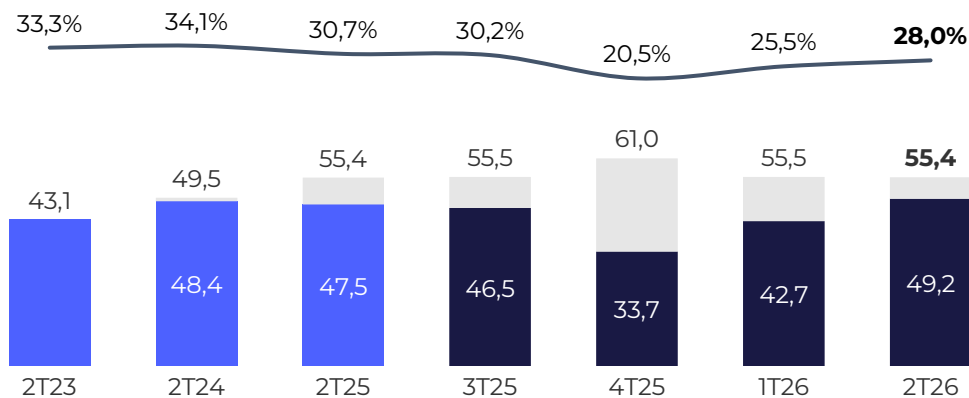
+21%

YoY



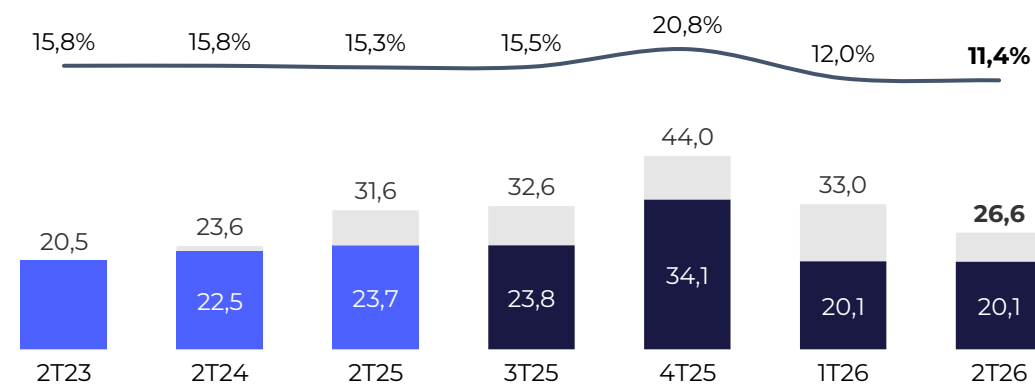
EBITDA e margem EBITDA

(R\$ milhões e %)



Lucro líquido e margem líquida

(R\$ milhões e %)



* Excluindo efeitos não recorrentes, o lucro bruto atinge R\$ 73,8 milhões com margem de 41,9%.

EBITDA e Lucro Líquido Ajustado

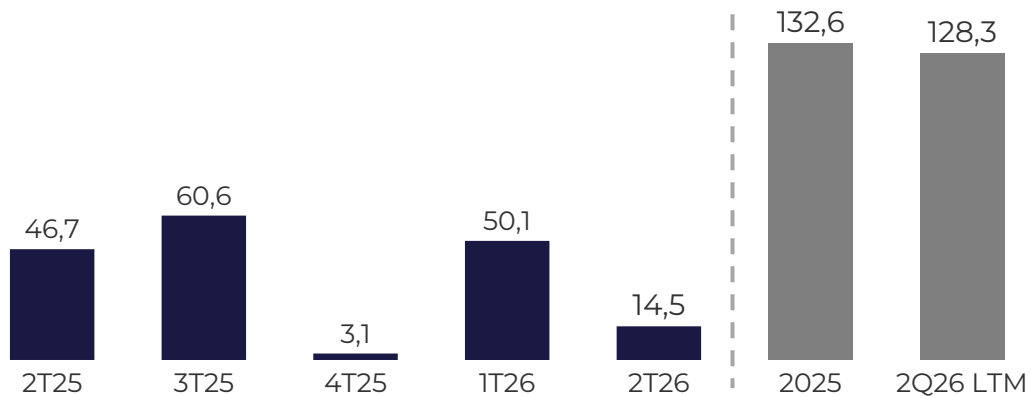
EBITDA e Lucro Líquido

Estrutura de Capital

Geração sólida de caixa e disciplina financeira sustentam o plano de investimentos e mantém a alavancagem em patamar saudável

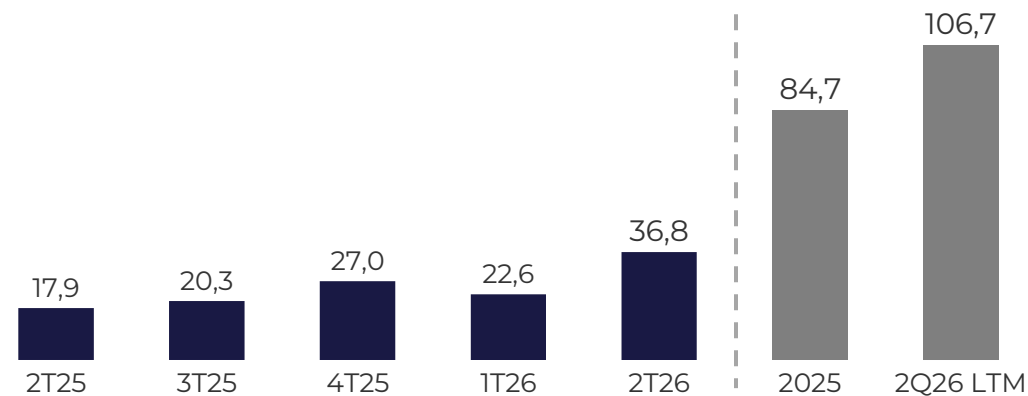
Geração Operacional

(R\$ milhões)



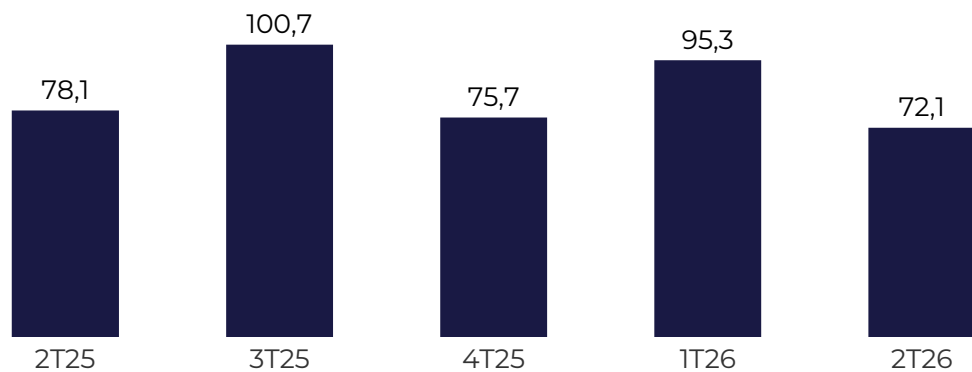
CAPEX

(R\$ milhões)



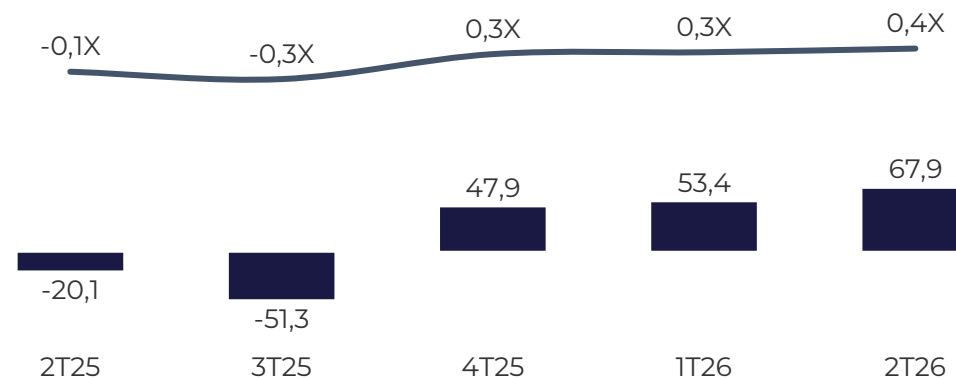
Posição de Caixa

(R\$ milhões)



Dívida Líquida e DL/EBITDA

(R\$ milhões, X)





Avenidas de Crescimento

 CSUDigital

Nossa estratégia para o próximo ciclo de crescimento

Iniciativas estratégicas voltadas à expansão de receitas, ganho de eficiência e ampliação da atuação internacional



CSU PAYS

Expansão do ecossistema de soluções financeiras

- Desenvolvimento de novos produtos alinhados às transformações do mercado
- IA aplicada à hiperpersonalização de produtos e jornadas
- Nova diretoria focada no crescimento de *loyalty* & incentivo
- Nova abordagem comercial para ampliar *cross-selling* e aquisição de clientes



CSU DX

IA e hiperautomação como motores de eficiência

- Expansão da plataforma de hiperautomação na base de clientes
- IA Generativa aplicada ao desenvolvimento de novas soluções
- Tecnologia proprietária como diferencial competitivo e vetor de expansão



CSU USA

Expansão internacional com tecnologia proprietária

Oferta inovadora para processamento internacional

Expansão da base de clientes e *prospects* nos EUA

Acesso ao mercado americano de emissores (TPV 15x maior vs. Brasil)

Operação Internacional

MILESTONES

- Homologação Bandeira
- Prontidão da Plataforma
- Contratação do time de vendas EUA
- Negociações avançadas com clientes

TAMANHO DO MERCADO AMERICANO



ESTRATÉGIA COMERCIAL

01 IMEDIATO

Base atual de clientes

Clientes da CSU que não operam nos EUA.

PROPOSTA CSU

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

02 CURTO PRAZO

Novos clientes Brasil → EUA

Grandes bancos brasileiros com operação nos EUA, hoje mal servidos por processadoras locais.

PROPOSTA CSU

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

03 MÉDIO PRAZO

Novos clientes americanos

4.774 instituições — 98% pequenas, sem atendimento dedicado nem plataforma *full service*.

PROPOSTA CSU

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

Q&A

PERGUNTAS E RESPOSTAS



Conclusões

Considerações finais

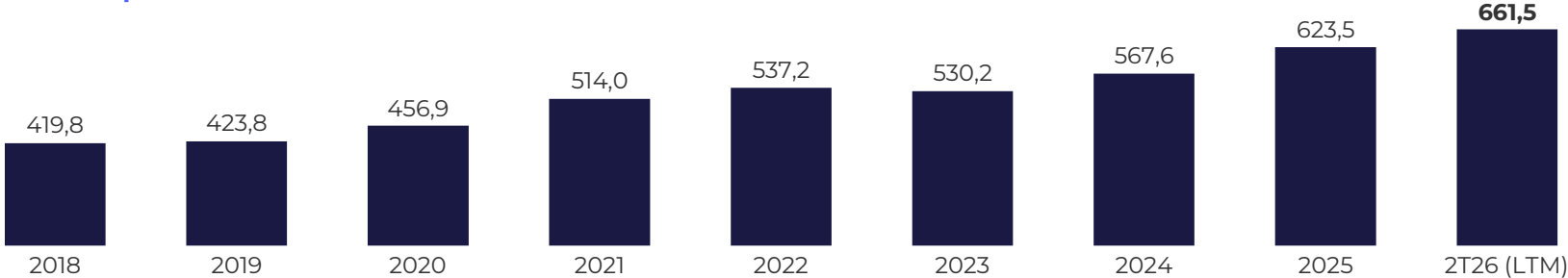
Receita recorrente, alta rentabilidade e disciplina de capital sustentando a criação de valor ano após ano

+90% Contratada

RECEITA

Receitas contratadas e de elevada previsibilidade

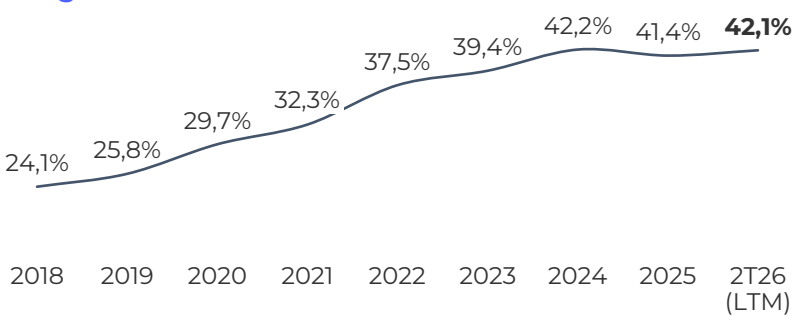
Receita líquida R\$ milhões



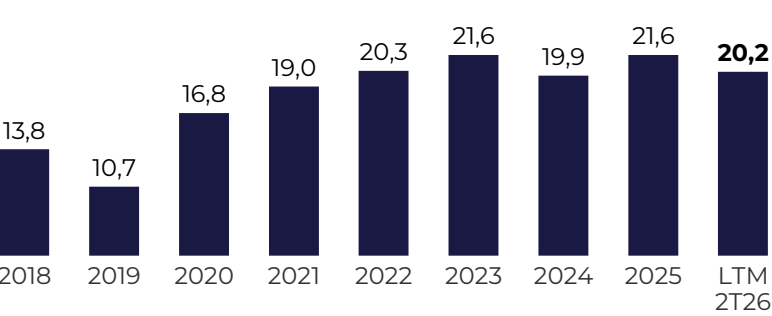
RENTABILIDADE

Rentabilidade operacional consistente

Margem bruta %



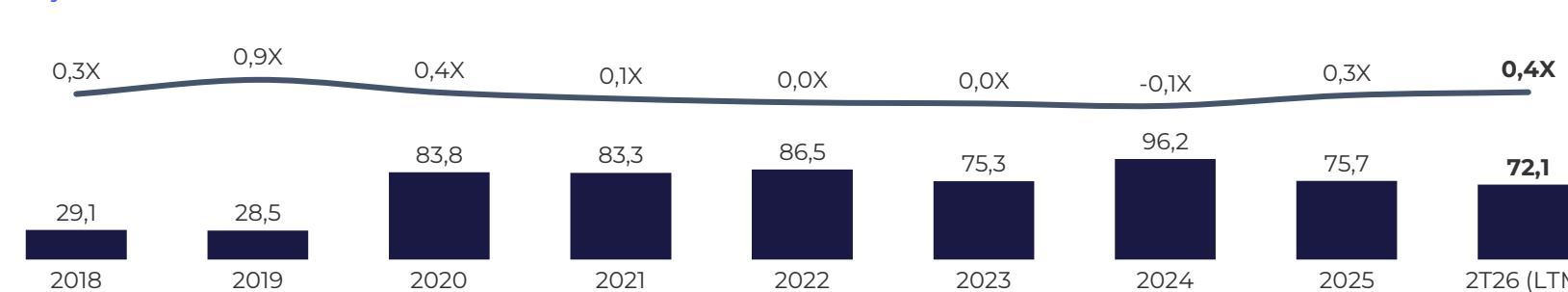
ROE %



BALANÇO

Balanço sólido e baixa alavancagem

Posição de caixa R\$ milhões



DL / EBITDA





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

2Q26



CSUD
B3 LISTED NM

Guidelines and legal warning



Good morning everyone, welcome to CSU's conference call regarding the second quarter of 2026. Present in the videoconference today are the IRO and M&A Officer, **Leonardo De Cara**, the Head of IR, **Bruna Gambôa** and the CFO, **André Lapola**. This conference call is being recorded, and all participants will be able to listen, see the speakers and follow the presentation.



*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 securities regulations. Those declarations are based on assumptions 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, timeliness or 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.

Brazil's largest and most complete independent infratech



For more than 30 years, we have been the infrastructure that makes the financial products of the country's largest brands work — from the card to the app

WHO WE ARE



Full service infratech

Proprietary technology across the entire journey: issuance, processing, payments, accounts, loyalty and digital experience



B2B2C white label model

Banks, fintechs and retailers launch products under their own brands on our platforms — complete or via APIs



Two mutually reinforcing verticals

CSU Pays (payment methods) and CSU DX (digital experience and hyperautomation) integrated into a single ecosystem



AI at the core, with multiple growth avenues

Proprietary HAS platform across products and operations; regulatory tailwinds and internationalization as growth avenues

WHY CSUD3 2Q26 LTM

+13 years

Average contract tenure recurring and contracted revenue

R\$ 662 MM

Net revenue historical record 90% contracted for the next 3 years

42%

Gross margin

R\$ 98 MM

Net Income ROE of 20%

0.4x

Net Debt / EBITDA

+R\$ 370 MM

Dividends paid since the company's founding average payout of +50%

OPERATIONAL SCALE 2Q26 LTM

R\$ 488 B

Total Payment Volume (TPV)

1.4 B

Processed Transactions

18 MM

Managed interactions

34 years of history, 20 years listed on B3

BIG NUMBERS CSU DIGITAL (2Q26 LTM)



Strong and resilient business model with a high capacity to build new growth avenues

Net Revenue

R\$ 662 MM

RECORD

+6.1% vs. 2025

Gross Profit

R\$ 278 MM

+7.9% vs. 2025

Margin 42.1%

EBITDA

R\$ 172 MM

-1.5% vs. 2025

Margin 26.0% (-2.0 p.p.)

Net Income

R\$ 98 MM

-7.5% vs. 2025

Margin 14.8% (-2.2 p.p.)

Operating Cash Generation

R\$ 128 MM

-3.2% vs. 2025

12M EBITDA Conversion: 75%

ROE

20%

Consistent profitability
for more than 5 years

Earnings Distribution

R\$ 104 MM

Including R\$ 50 MM in
dividends (December 2025)



Net Revenue

R\$ 399 MM

+2.3% vs. 2025

Gross Profit

R\$ 223 MM

+6.1% vs. 2025

60% of revenue and 80% of gross profit



Net Revenue

R\$ 262 MM

+12.5% vs. 2025

Gross Profit

R\$ 56 MM

+16.2% vs. 2025

40% of revenue and 20% of gross profit

Solid and long-standing client base, with +1 new contract signed in the quarter



40

Clients in our base

+4 new

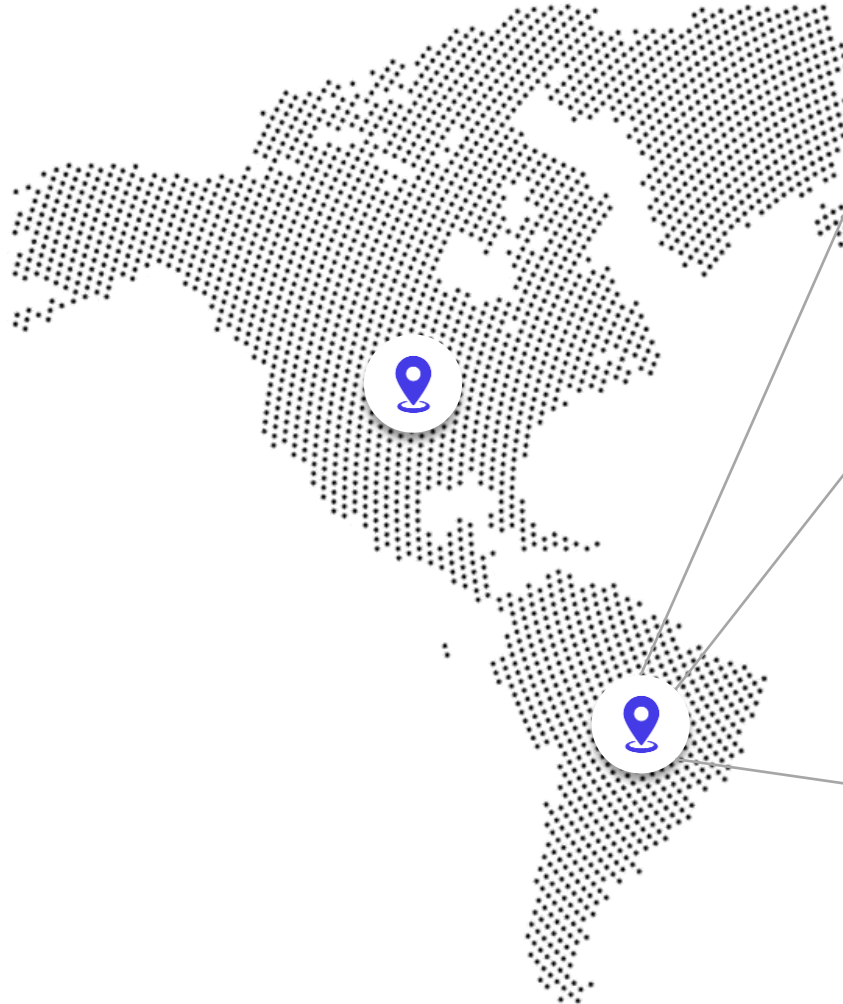
Contracts in the first half

+90%

Revenues contracted for the next 3 years

+13 years

Average contract length



Banks

banrisul

Banpará

tribanco

BANESTES

BANCOOB

Banco do Nordeste

BANCO MERCANTIL

desty+

BANCO PINE

Financial Services & Benefits

UNICA

Agilli

Banco Volkswagen

PSA BANCO

Prudential

UNICRED

Edenred

pefisa Soluções Financeiras

Porto

pluxee

stix

dotz

Services, Retail & Consumer

ifood

Claro

KLÜBER LUBRICATION

HYUNDAI

ConectCar

HEINEKEN

Rodobens

Electrolux

Gazin

CASAS BAHIA

natura & co

tracker

unico

vero

madeiramadeira



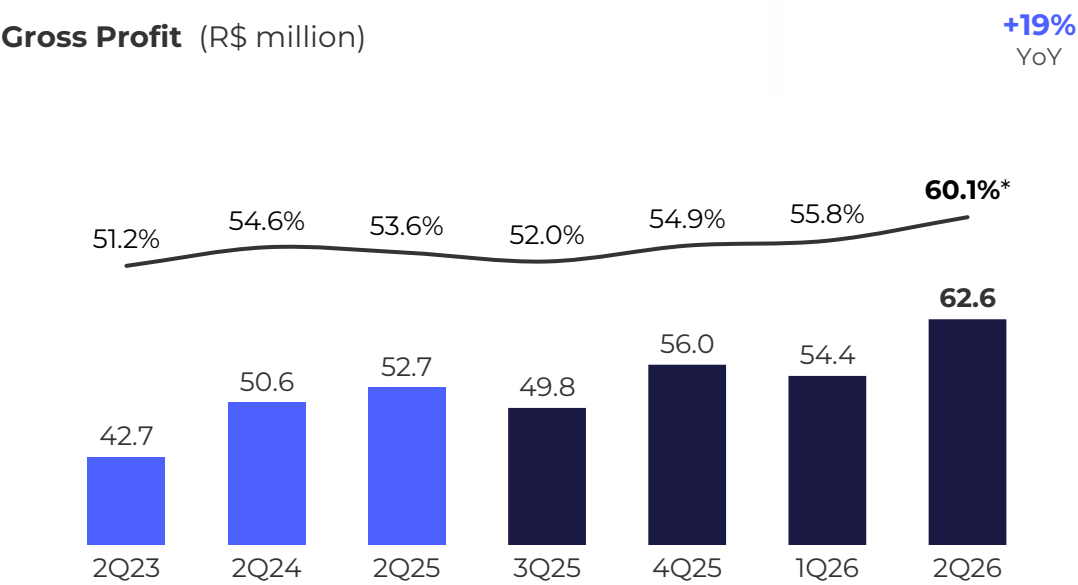
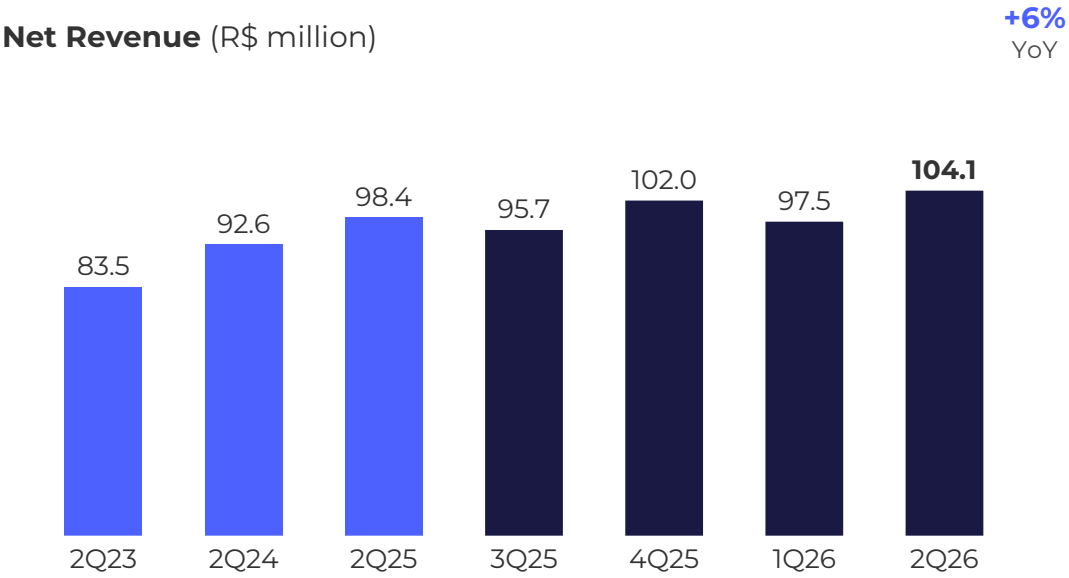
Our Results



Record Revenue at CSU Pays

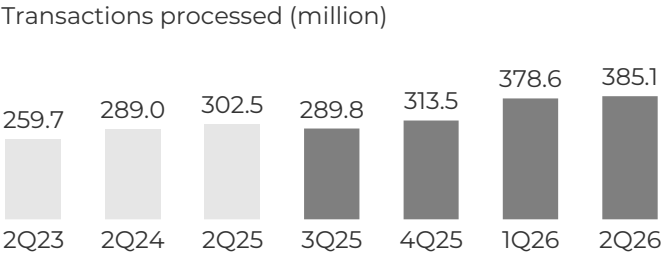
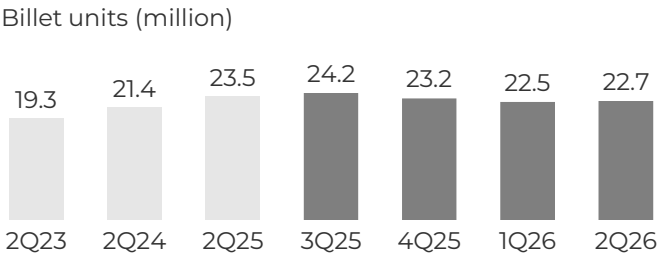
Growth sustained by deeper engagement with the client base, with cross-selling and upselling of new solutions

Financial Highlights



Operational Highlights

61%
Activation ratio
in 2Q26



* Excluding non-recurring effects, gross profit reaches R\$ 58.6 million with a margin of 56.2%.

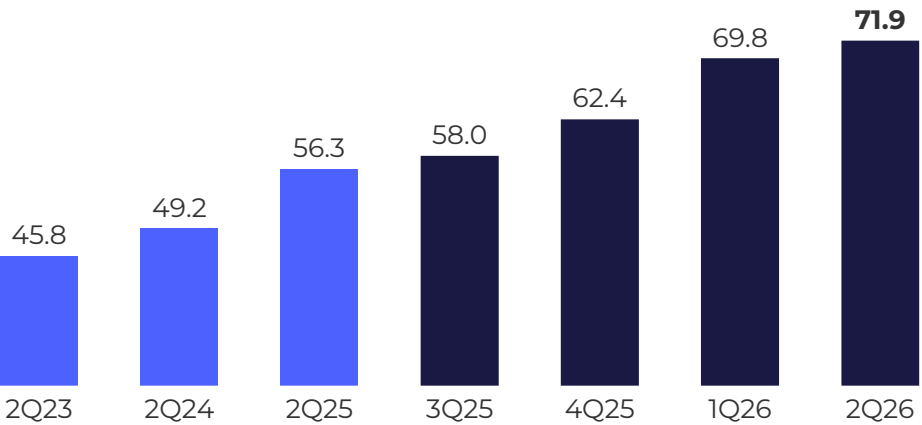
Consistent growth trajectory at CSU DX

Results driven by the implementation of contracts signed over the past few quarters and by the advancement of cross-selling and upselling strategies

Financial Highlights

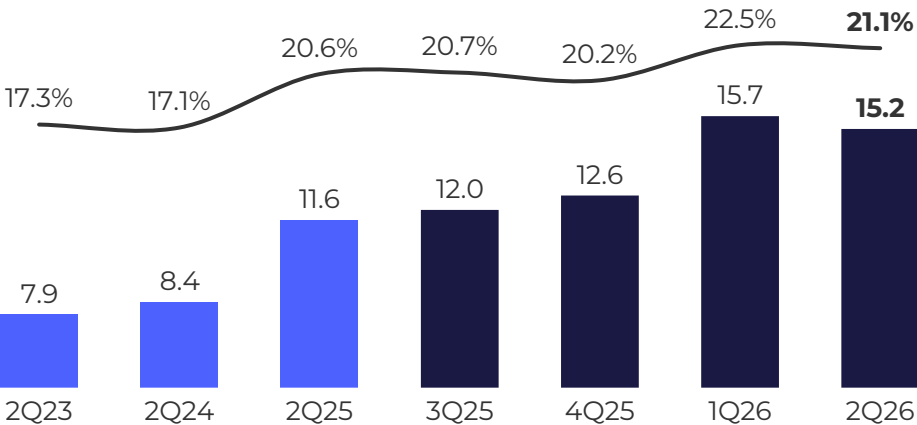
Net Revenue (R\$ million)

+28%
YoY



Gross Profit (R\$ million)

+31%
YoY

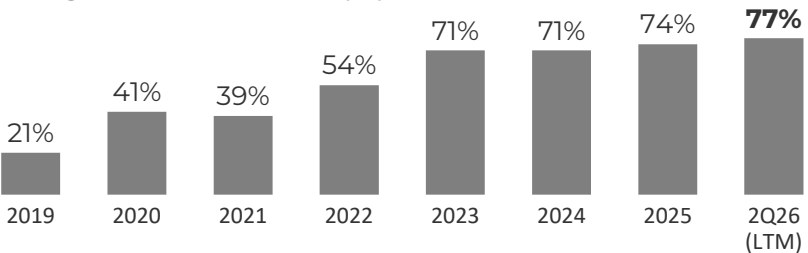


Operational Highlights

+5.2 million

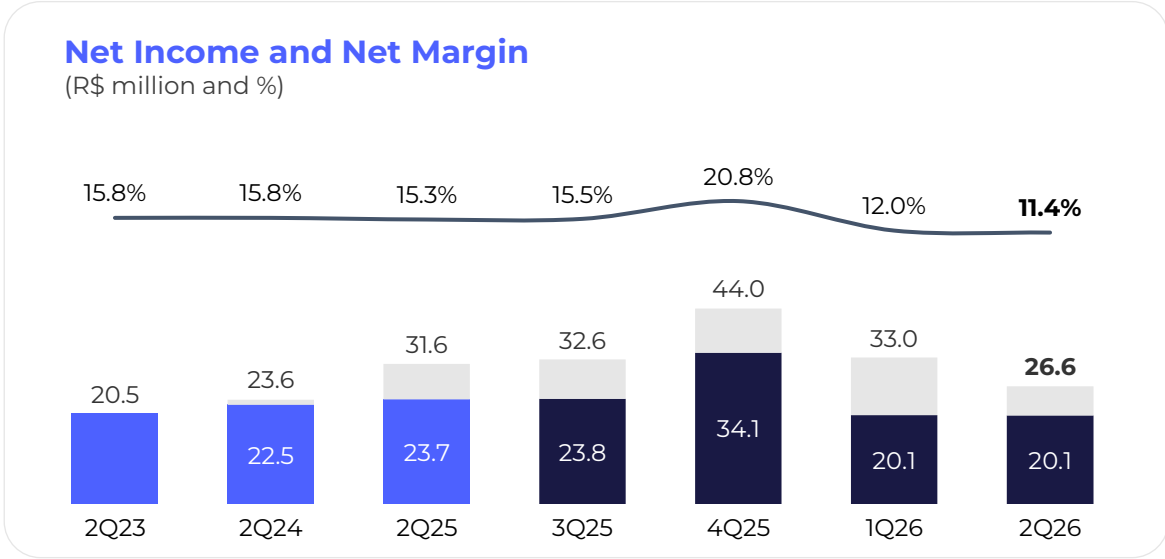
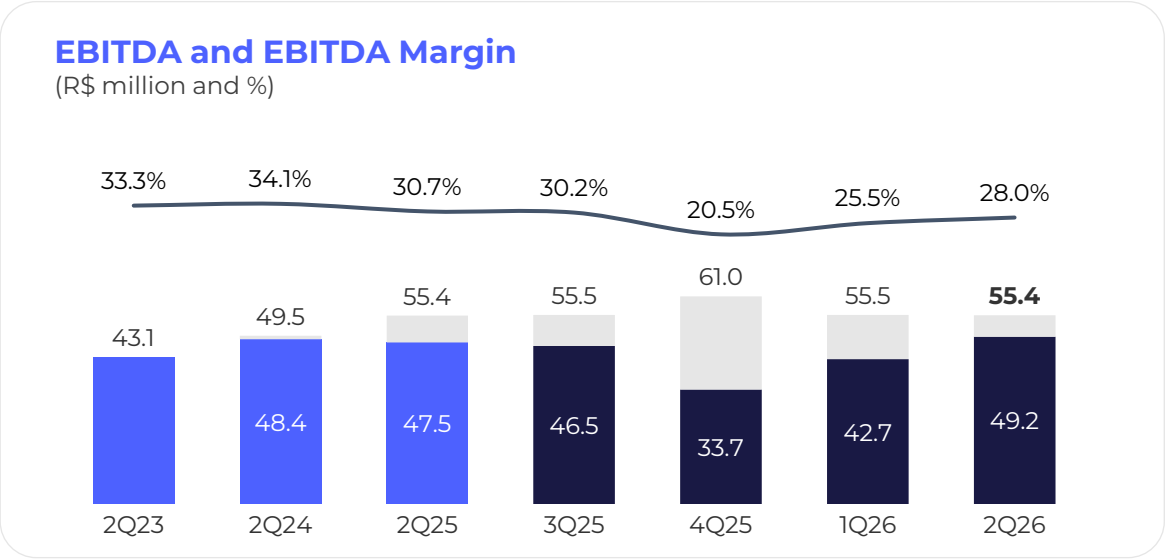
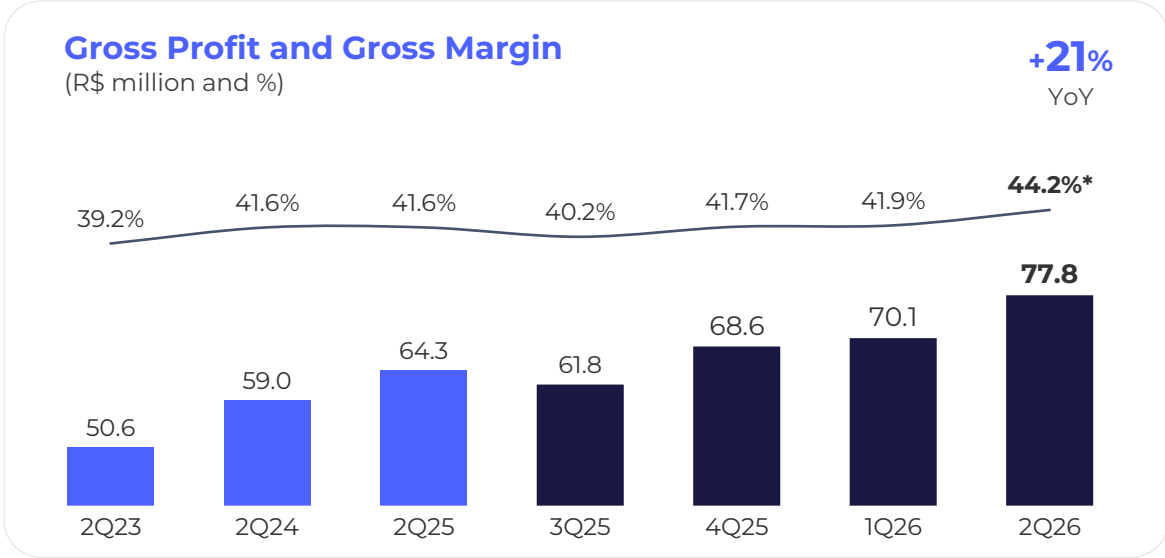
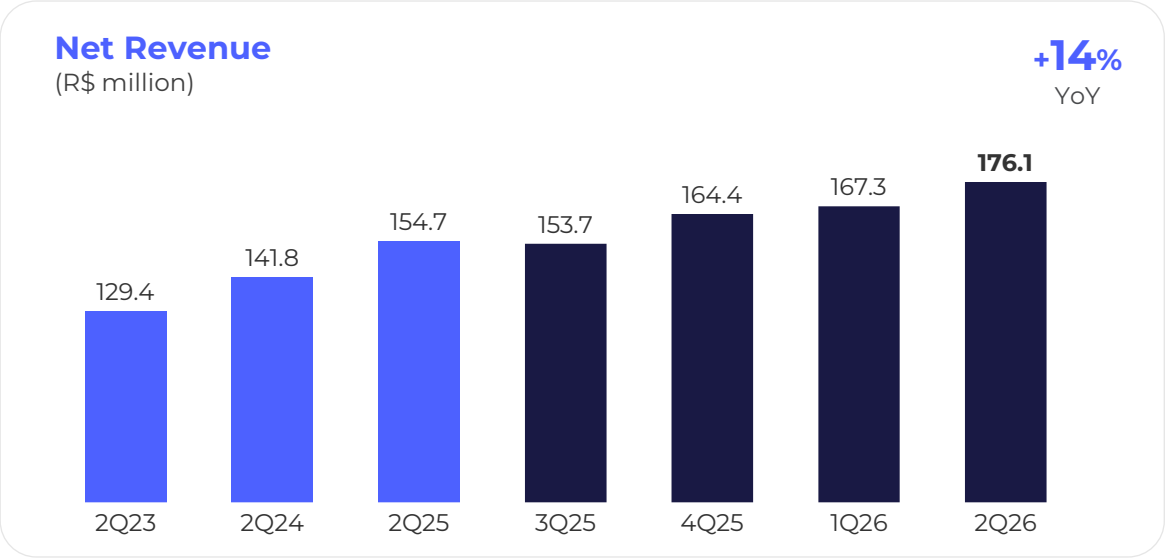
of managed interactions in 2Q26
(+39% vs. 2Q25)

Digital interactions (%)



Consolidated Results

Consistent operating performance enables the investments required for the Company's sustainable expansion



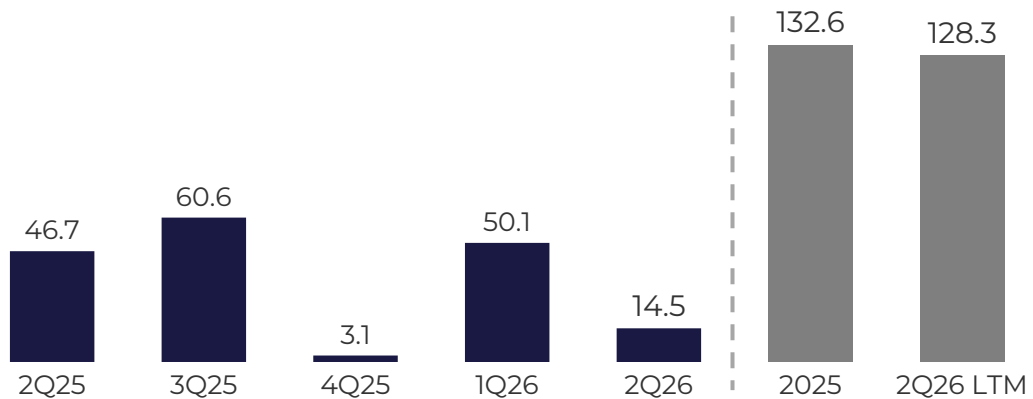
* Excluding non-recurring effects, gross profit reaches R\$ 73.8 million with a margin of 41.9%.

Capital Structure

Solid cash generation and financial discipline support the investment plan and keep leverage at a healthy level

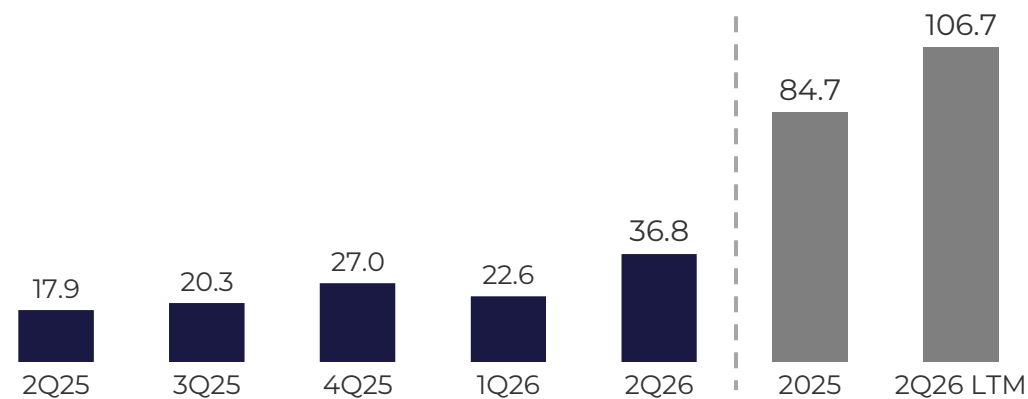
Operating Cash Generation

(R\$ million)



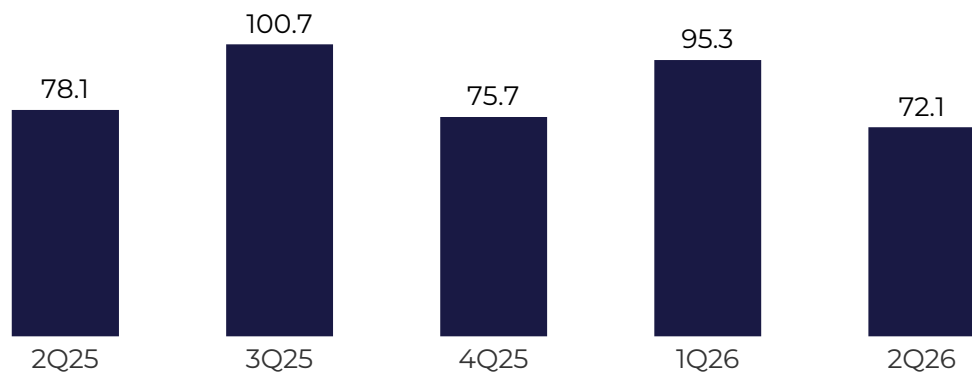
CAPEX

(R\$ million)



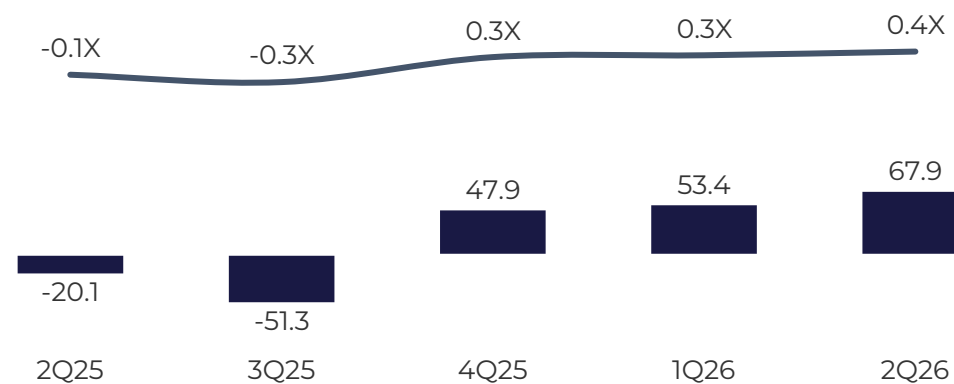
Cash Position

(R\$ million)



Net Debt and Net Debt/EBITDA

(R\$ million, X)





Growth Avenues

 CSUDigital

Our strategy for the next growth cycle

Strategic initiatives focused on revenue expansion, efficiency gains, and broader international presence



CSU PAYS

Expansion of the financial solutions ecosystem

- Development of new products aligned with market transformations
- AI applied to hyper-personalization of products and journeys
- New division dedicated to loyalty & incentives growth
- New commercial approach to expand cross-selling and client acquisition



CSU DX

AI and hyperautomation as efficiency drivers

- Expansion of the hyperautomation platform across the client base
- Generative AI applied to the development of new solutions
- Proprietary technology as a competitive differentiator and expansion driver



CSU USA

International expansion with proprietary technology

—
Innovative offering for international processing

—
Expansion of the client and prospect base in the U.S.

—
Access to the U.S. issuer market (TPV 15x larger vs. Brazil)

International Operation

MILESTONES

- Card network certification
- Platform readiness
- U.S. sales team hiring
- Advanced negotiations with clients

U.S. MARKET SIZE



COMMERCIAL STRATEGY

01 IMMEDIATE

Current client base

CSU clients that do not operate in the U.S.

CSU PROPOSAL

Global white label card with reduced cost to the cardholder and expanded international portfolio

02 SHORT TERM

New clients Brazil → U.S.

Major Brazilian banks with U.S. operations, currently underserved by local processors.

CSU PROPOSAL

Agile processor with dual know-how (BR + U.S.), complete portfolio, and end-to-end service

03 MEDIUM TERM

New U.S. clients

4,774 institutions — 98% small, without dedicated service or full-service platform.

CSU PROPOSAL

Highly competitive pricing, end-to-end full service, product launches within weeks via API

Q&A

QUESTIONS AND ANSWERS



Conclusions

Closing remarks

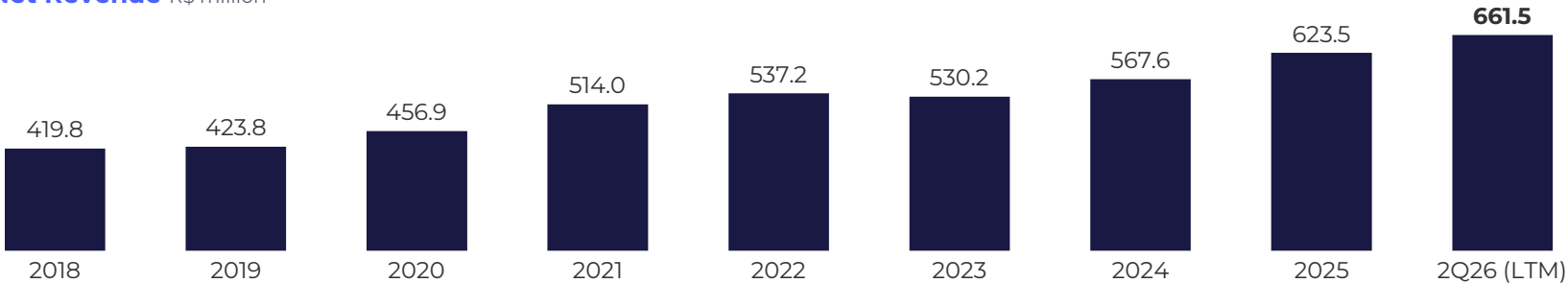
Recurring revenue, high profitability, and capital discipline sustaining value creation year after year

+90% Contracted

REVENUE

Contracted and highly predictable revenues

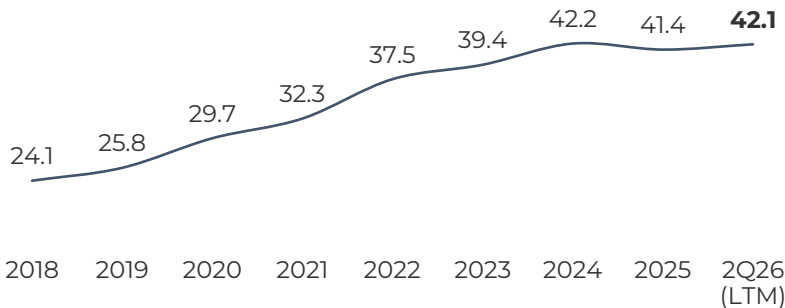
Net Revenue R\$ million



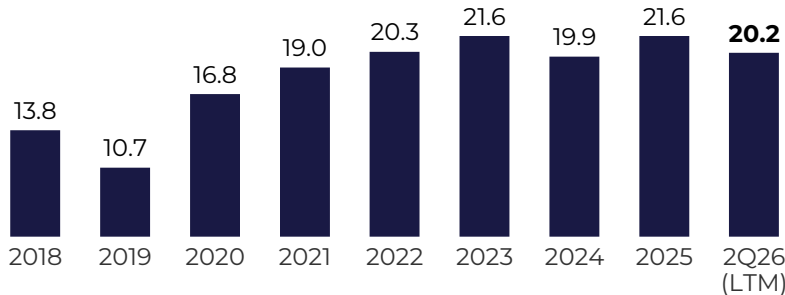
PROFITABILITY

Consistent operating profitability

Gross Margin %



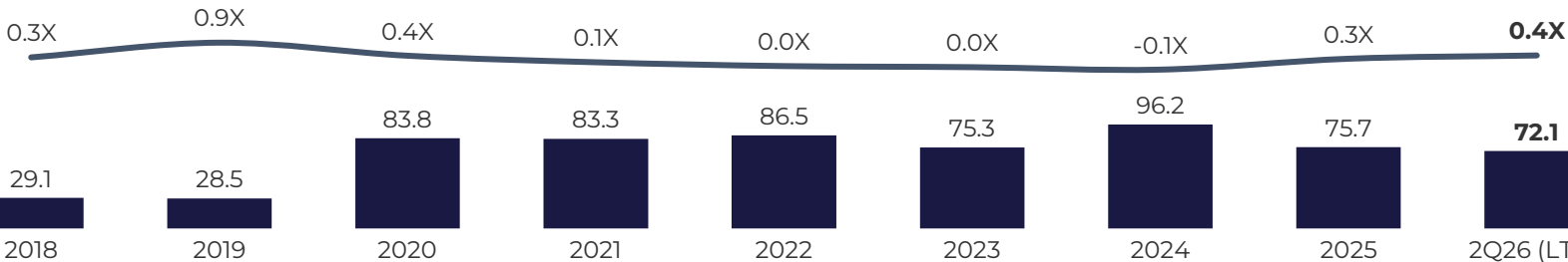
ROE %



BALANCE SHEET

Solid balance sheet and low leverage

Cash Position R\$ million



Net Debt / EBITDA





CSUD
B3 LISTED NM



Scan the QR Code and visit
our IR website

OUR OFFICES

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



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)