



Videoconferência de Resultados

Quarto Trimestre, 2024

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

CSUD
B3 LISTED NM



Bom dia a todos e sejam bem vindos à teleconferência da CSU Digital referente aos resultados do quarto trimestre e ano de 2024. Estão presentes hoje o CFO e IRO, **Pedro Alvarenga**, o CPO, **Bruno Costa** e o time de RI da Companhia. Esta teleconferência está sendo gravada e todos os participantes poderão escutar, visualizar o palestrante e acompanhar a apresentação.



A apresentação será em português com tradução simultânea para o inglês. Para aqueles que desejarem ouvi-la em Inglês, **basta clicarem no botão “Interpretation” localizado no canto inferior direito da tela** e selecionar a língua desejada.

*For those who wish to listen to the presentation in English, **just press the “Interpretation” button on the bottom right corner of the screen** and choose the English option.*



Esta apresentação pode incluir declarações que representem expectativas sobre eventos e resultados futuros da Companhia, de acordo com a regulamentação de valores mobiliários brasileira e internacional. Essas declarações são baseadas em suposições e análises feitas pela Companhia de acordo com a sua experiência, o ambiente econômico, nas condições de mercado e nos eventos futuros esperados, muitos dos quais estão fora do controle da mesma. Fatores importantes que podem levar a diferenças significativas entre os resultados reais e as declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros incluem a estratégia de negócios da Companhia, as condições econômicas brasileira e internacional, tecnologia, estratégia financeira, desenvolvimentos dos clientes, condições do mercado financeiro, incerteza a respeito dos resultados de suas operações futuras, planos, objetivos, expectativas e intenções, entre outros. Em razão desses fatores, os resultados reais da Companhia podem diferir significativamente daqueles indicados ou implícitos nas declarações de expectativas sobre eventos ou resultados futuros.

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

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**

Consistência da execução do plano estratégico, pautado em inovação, eficiência e ampliação da oferta de produtos, **impulsiona resultados**



Arquitetura tecnológica mais robusta, flexível e abrangente do mercado

Digitalização de Processos e Produtos para alavancar crescimento e rentabilidade

Portfólio completo, com soluções modulares e complementares, fortalecendo o posicionamento *full-service*

+R\$260 mi

investidos em tecnologia nos últimos 5 anos

+813 mil

horas de desenvolvimento nos últimos 5 anos

✓ **Flexibilidade Tecnológica**

✓ **Robustez & Segurança**

✓ **Agnóstica**

✓ **Oferta Personalizada**

✓ **Hiperautomação & IA**

✓ **Full Service**

✓ **Escalabilidade**

✓ **Inteligência de Dados**

Equipe qualificada e reconhecida pelo mercado



2025 Top Chief AI Officers



Regional Engagement Board Member



Governança, Riscos, Auditoria e Segurança em TI

Consistência da execução do plano estratégico, pautado em inovação, eficiência e ampliação da oferta de produtos, **impulsiona resultados**

Arquitetura tecnológica mais robusta, flexível e abrangente do mercado

Digitalização de Processos e Produtos para alavancar crescimento e rentabilidade

Portfólio completo, com soluções modulares e complementares, fortalecendo o posicionamento *full-service*

Solução única

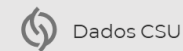
Plataforma **não intrusiva**

Utiliza todos os tipos de dados, inclusive **dados desestruturados**

Abrangente em funcionalidades e com **arquitetura aberta**

Alta capacidade de conversão de dados em **ações de negócios**

Fontes de Dados



Dados CSU



Sistemas do Cliente (novos e legados)



Sistemas de parceiros de negócio



Sistemas públicos

Camada de Serviços Digitais



API



RPA



Automação



Dados



HAS front-end (Low Code)



IA Generativa

Motor e Resultados

Mineração de Processo

Segurança

Motor de Regras

Privacidade de Dados

Workflow

Automação de Resposta

Inteligência Artificial

Analytics



Business Automation

Consistência da execução do plano estratégico, pautado em inovação, eficiência e ampliação da oferta de produtos, **impulsiona resultados**



Arquitetura tecnológica mais robusta, flexível e abrangente do mercado

Digitalização de Processos e Produtos para alavancar crescimento e rentabilidade

Portfólio completo, com soluções modulares e complementares, fortalecendo o posicionamento *full-service*

Soluções Integradas

IA & Hiperautomação

Embedded Finance

Loyalty & Incentivo

Pagamentos Digitais

Customer Experience

CSUDigital - Full Service

Infratech

Bin Sponsorship

Issuing

Digital payments

Processing

Conta de pagamento

Onboarding e KYC

App White label

CRIS Risk Solution

Core network

Payments

Loyalty

Banking

Digital Experience

Gatilhos de engajamento e atendimento

Motor de pontos

Marketplace

Programas de incentivo

Campanhas Promocionais

Atendimento, URAs e telefonia

Inteligência Artificial

Ferramentas de Relacionamento

Canais digitais

Operação

Backoffice

Contestação e chargeback

Fatura & cobrança

Prevenção à fraude

Relacionamento

Mandates de bandeira

Regulatório

Hiperautomação & IA

Estratégia de crescimento da CSU

Resultados confirmam assertividade do modelo

Expandir a base
de usuários ativos

Expandir o número e tipos
de transações por usuário

Eficiência nas
operações

Aumento de
Geração de Valor



6

Cientes
novos B2B

8

Aditivos com
clientes
atuais em
2024

95%

Digitalização
na **CSU Pays**

61%

Taxa de
ativação
dos 36,7 MM

de **~30**
para **~53**

Transações
por usuário
por ano
(2020 – 2024)

71%

Digitalização
na **CSU DX**

22,4
milhões

Usuários
ativos em
2024
+10% vs. 23

~1,2
bilhões

Transações
em 2024
+10% vs. 23
(CAGR 20-24)
+22,9% a.a.

42%

Margem
Bruta em
2024
(+12,5 p.p. vs. 2020)

~2x

Lucro Bruto
2024 vs. 2020

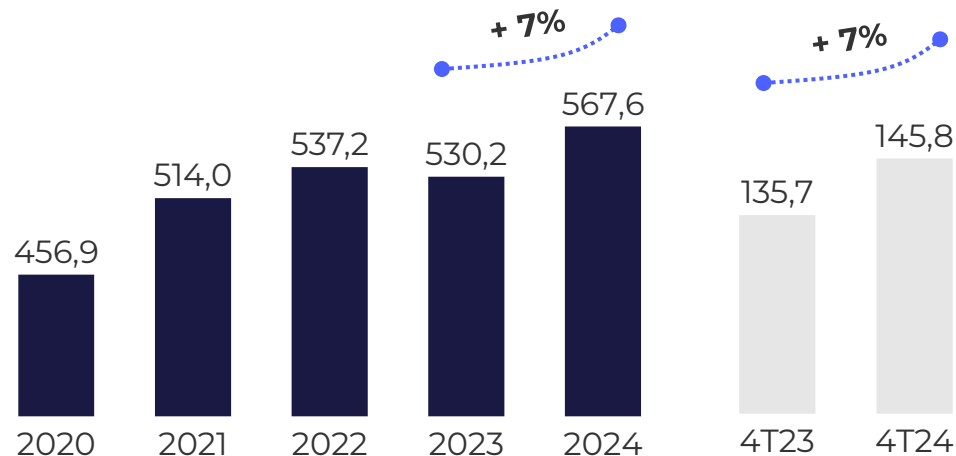
~2x

Lucro Líquido
2024 vs. 2020

Receita Líquida

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

Receita Líquida Consolidada | (R\$ milhões)

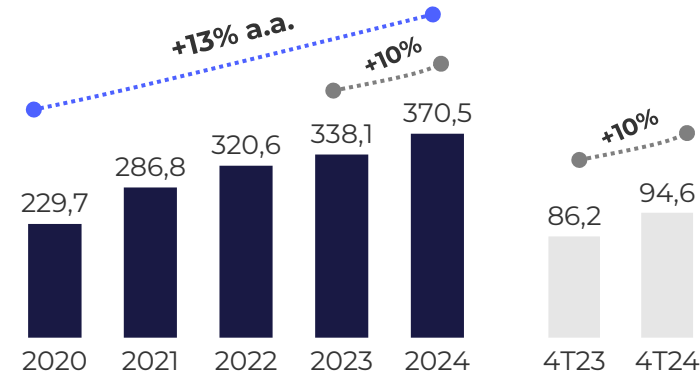


Receita Líquida cresce de maneira consistente com destaque para as **receitas digitais**

**CAGR
+6 % a.a.**

CSU Pays

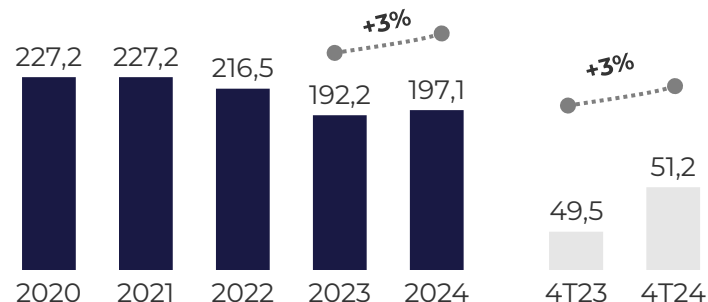
Receita líquida (R\$ milhões)



- Crescimento recorrente (CAGR 13% a.a. desde 2020), potencializado pelas novas iniciativas, evolução do mercado de pagamentos e atração de novos clientes.
- **4 novos contratos em 2024**, sendo 2 para novos clientes
- **Novas dimensões com o uso intensivo de IA para impulsionar transações.**

CSU DX

Receita líquida (R\$ milhões)

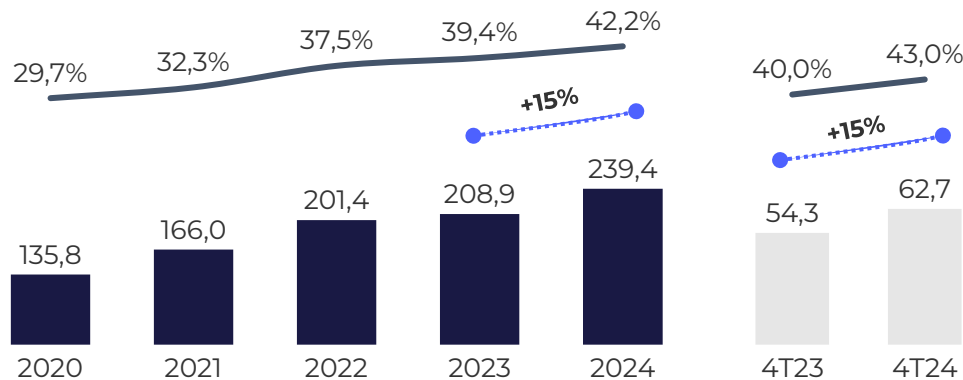


- **Profunda transformação**– novo modelo operacional com alta densidade tecnológica
- **Novo ciclo de expansão via aplicação de hiperautomação & IA** em processos de *middle* e *back-office* (HAS)
- **10 novos contratos em 2024**, sendo 7 contratos HAS
- **Retomada do crescimento:** Primeiros clientes em implantação começam a gerar resultados

Lucro Bruto

Expansão dos volumes com ganhos de escala, evolução da agenda de digitalização e disciplina na gestão de custos elevam resultados

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

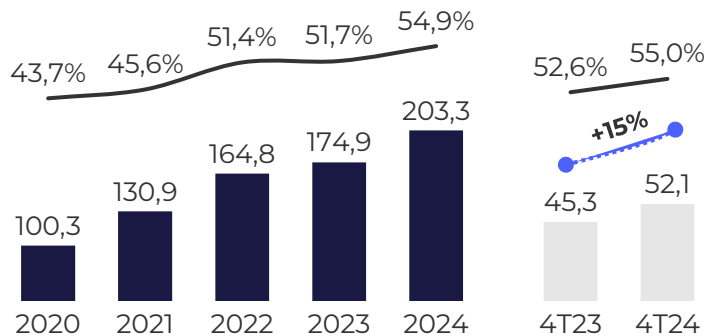


O lucro bruto e a margem bruta praticamente dobraram

CAGR +15,2% a.a.

CSU Pays

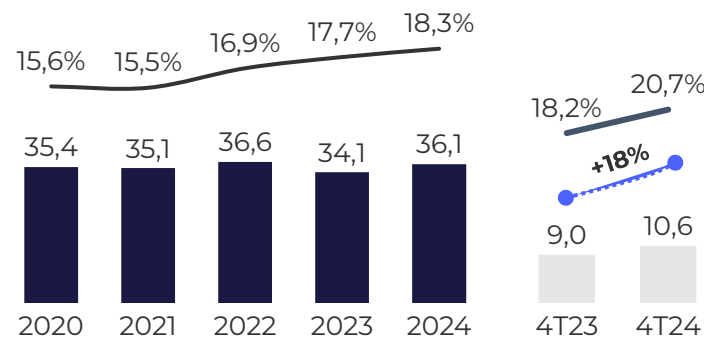
Lucro bruto e margem bruta (R\$ milhões e %)



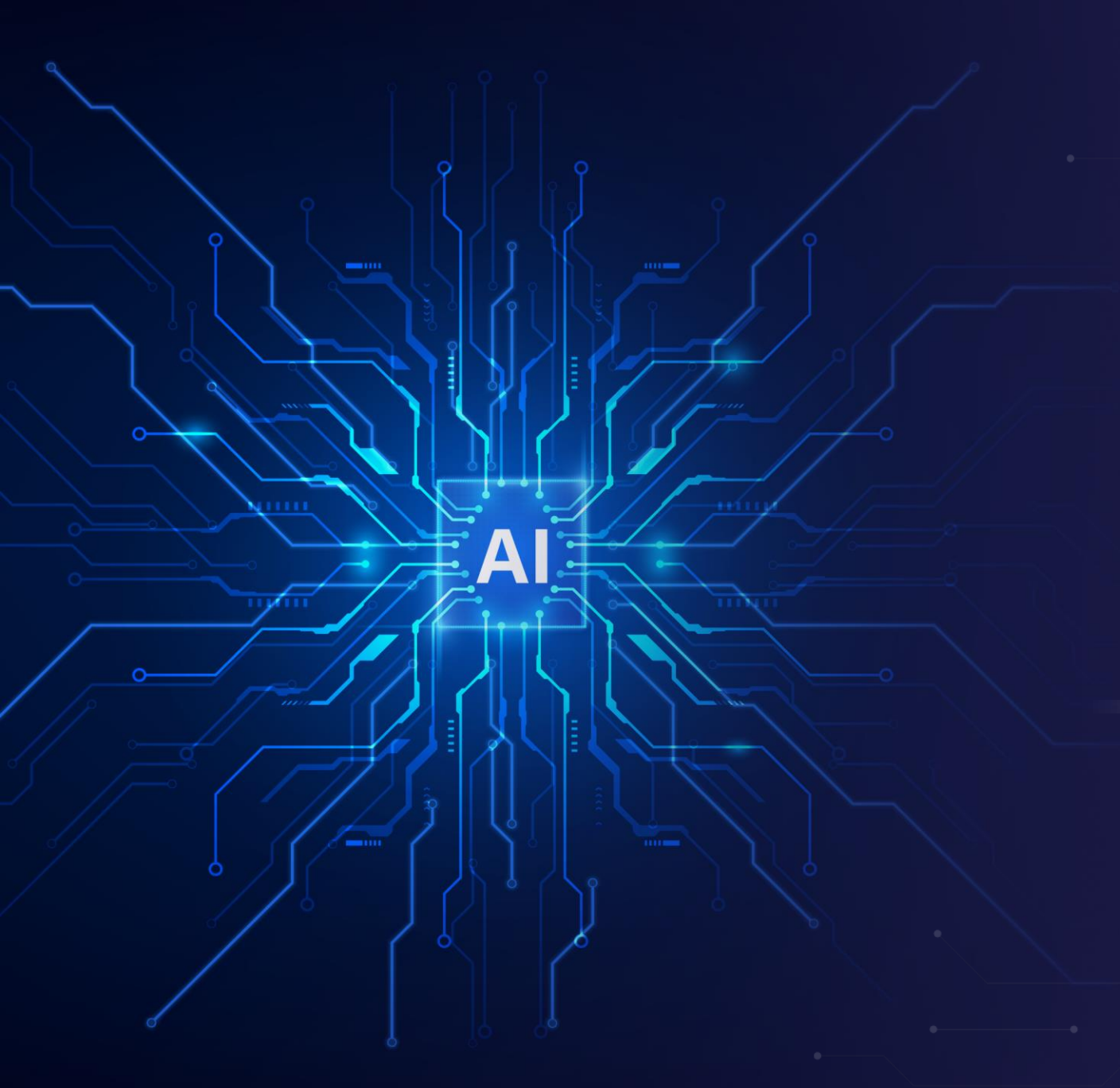
- Digitalização de produtos e processos gerando **maior eficiência e rentabilidade**
- **Ganhos reais de rentabilidade (CAGR 19% a.a. desde 2020)**
- Alavancados pela escalabilidade do modelo de negócios com o aumento na aplicação de IA.

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 **9,3 p.p.** vs. 2019)
- **Novos produtos** tendem a gerar uma grande **contribuição para o resultado** dessa vertical – com maior rentabilidade – além de oportunidades de **cross e up sell** para a CSU Pays.

A graphic on the left side of the slide featuring a central, glowing blue 'AI' text. From this center, a complex network of blue circuit lines radiates outwards, resembling a stylized star or a digital explosion. The lines vary in thickness and brightness, with some points glowing more intensely than others. The background is a dark blue gradient with faint, scattered white dots, suggesting a digital or cosmic theme.

AI

Iniciativas Estratégicas

IA e Internacionalização

 **CSU**Digital



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



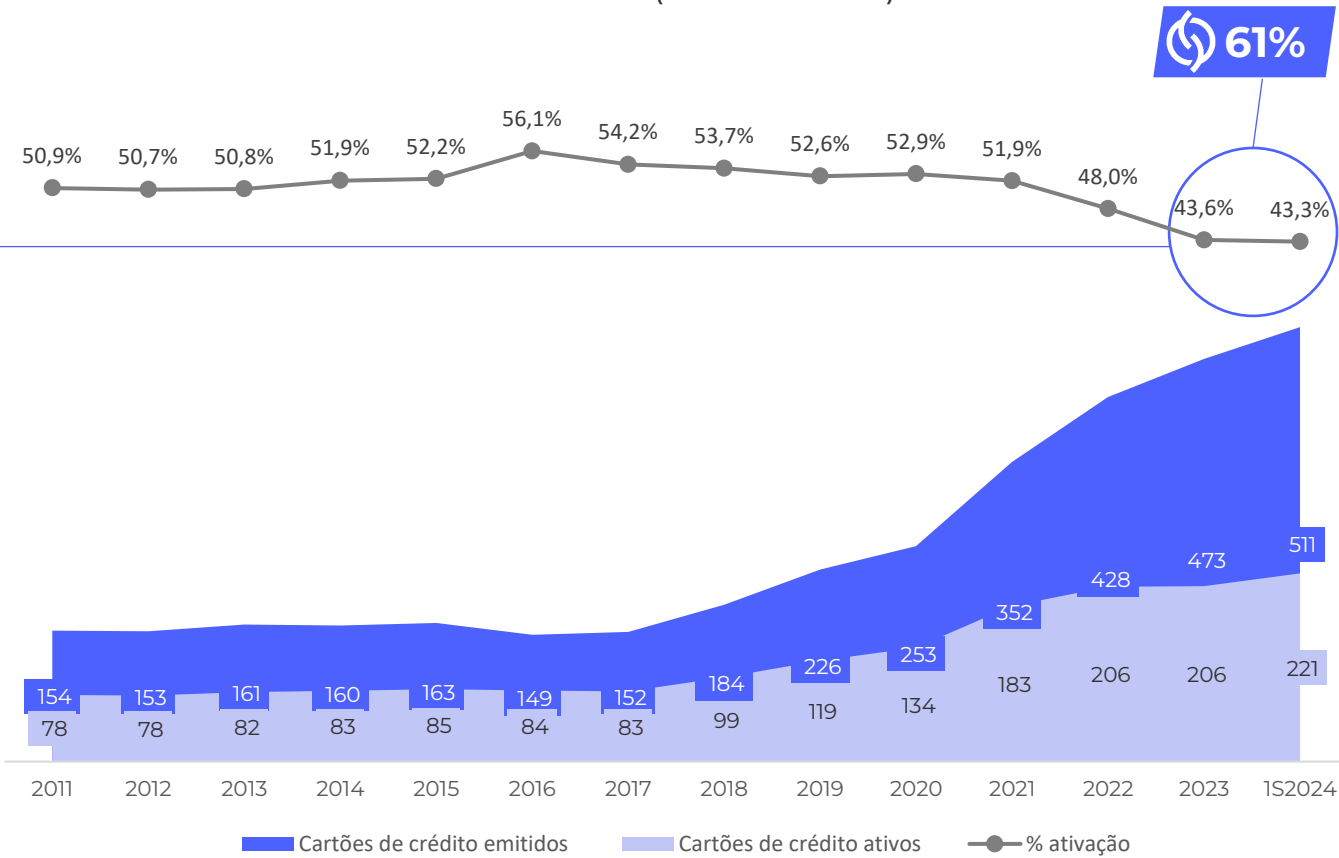
CSU apresenta taxa de ativação acima da média do mercado e se posiciona para capturar oportunidades e se manter em posição de liderança

Contexto de Mercado

Principalidade se torna tema central para clientes...

...apresentando oportunidade para CSU endereçar soluções para emissores por meio do **uso intensivo de IA para hiperautomação da oferta de serviços financeiros**

Cartões emitidos vs. Ativos¹ (em milhões)



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

Novas funcionalidades do HAS para gerar ainda mais eficiência, redução de erros e aumento da escalabilidade

Solução HAS

Novos recursos de **hiperautomação** para gerenciar fluxos de trabalho, proporcionando uma experiência fluida nos serviços, aumentando a satisfação de clientes, engajamento com a marca e a principalidade...

...gerando para as instituições maior retenção de clientes, redução de custos e crescimento dos resultados. **Para a CSU, abre novos mercados de atuação e aumento da eficiência operacional.**

Solução *Deeply Tech* para processos de negócios



Nova era Massivo uso de Hiperautomação & IA

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



Valor entregue aos usuários finais

- ✓ **Limites compartilhados e flexíveis** entre as bandeiras de cartão (Mastercard, Visa e Amex)
- ✓ **Sugestões de benefícios** com base em **comportamento** transacional
- ✓ **Campanhas de marketing em tempo real**
- ✓ **AI Advisor para consultoria financeira pessoal**
- ✓ **Satisfação e fidelidade**
- ✓ **Resolução mais ágil de demandas**



Valor entregue às instituições

- ✓ **Crescimento da receita e dos resultados**
Aumento de aprovações **(10 p.p)**
Cross-selling
Redução de custos
Crescimento dos lucros
- ✓ **Automação de processos**
Redução de **+40%** nos custos, **80%** no tempo de resolução e **95%** nos erros operacionais
- ✓ **Prevenção de riscos**
+10% de redução de fraudes
Melhores taxas de aprovação
- ✓ **Onboarding e Crédito eficientes**
Automação das esteiras de onboarding e crédito
- ✓ **Monitoria de Qualidade**
Otimização do processo de monitoria com IA

Pipeline comercial robusto

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

Infratech

Pagamentos

Novas tecnologias de processamento, bandeiras exclusivas e soluções para cartão consignado

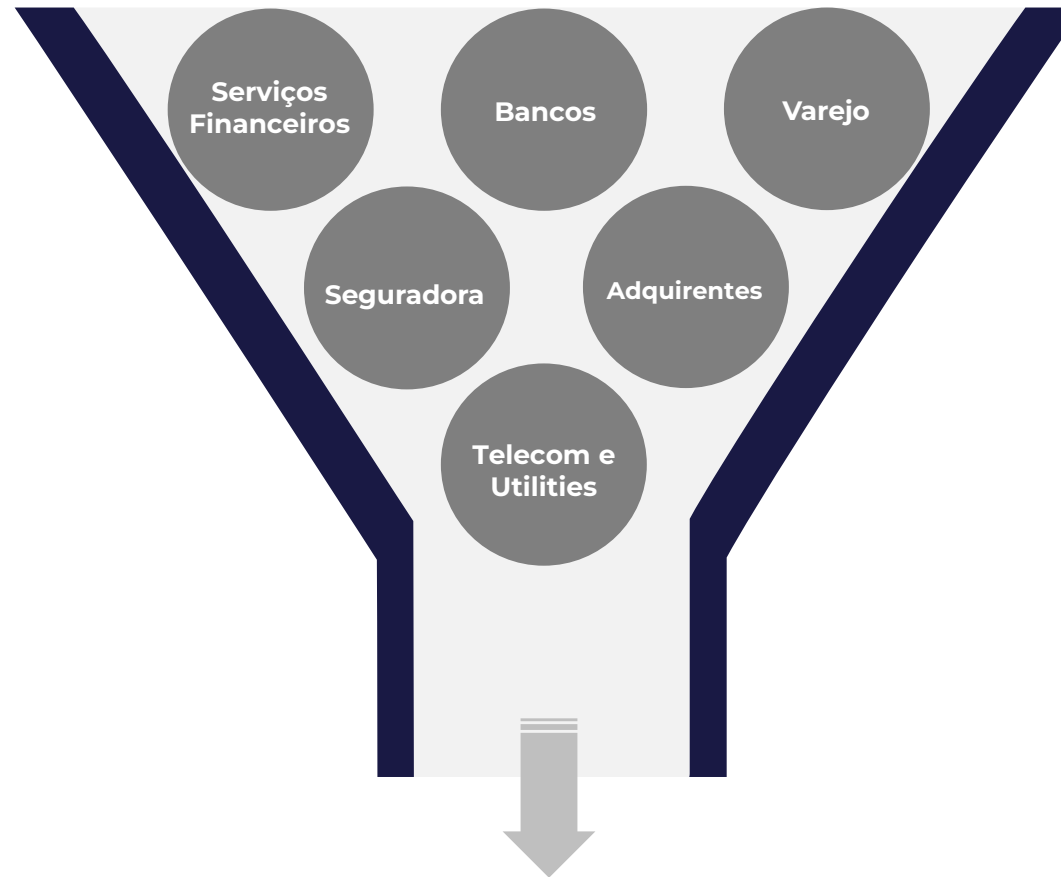
Embedded Finance

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 *middle office* para esteiras de monitoria, *chargeback* e prevenção a fraude

Alto potencial de geração de novos negócios

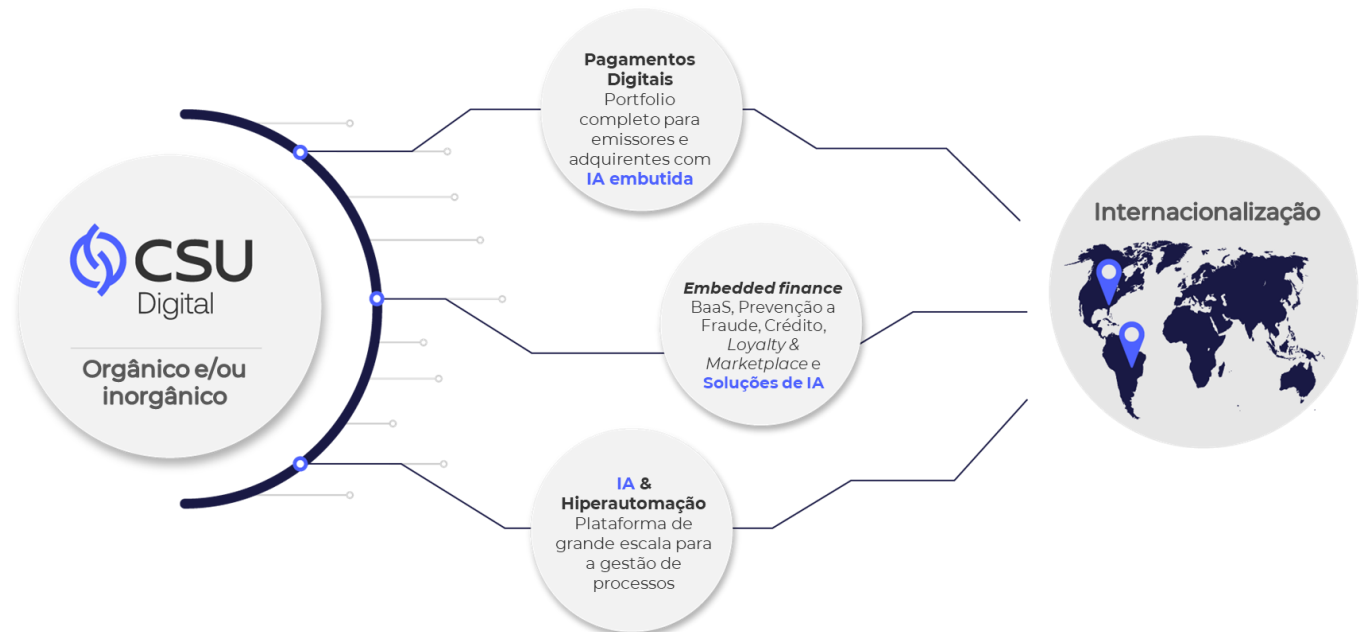
Portfólio *full service* e multigeográfico alavanca oportunidades de crescimento

Avenidas de crescimento

Investimento constante em novas soluções e tecnologias, mantendo a **CSU na vanguarda das soluções para serviços financeiros...**

... abre novos mercados endereçáveis, novas fronteiras e expande oportunidades de *cross-sell* e *upsell* para a mesma base de clientes, **aumentando o volume de transações por usuário.**

Portfólio completo e sinérgico, reforçado pela utilização da IA, desenhado em um conceito multigeográfico



100% agnóstica: multi-bandeiras, moedas, canais e produtos



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

Contexto econômico
favorece negócios para a indústria

Inflação (CPI¹) pressionada

2,9%
em 2024

Alta taxa de juros (Fed Funds¹)

4,4%
em 2024

Fraudes² em crescimento

38%
CAGR (20-24)

Demanda no Brasil crescente por **produtos financeiros internacionais**

R\$66bi

Gastos de brasileiros no exterior em 2023³

+58% a.a
CAGR (20-23)

R\$45bi

Gastos com cartão de crédito no exterior em 2023³

+40% a.a
CAGR (20-23)

Demanda na região por **novas tecnologias**

- Tecnologia *Cloud Based*
- Pagamentos Instantâneos e *Cross-Border*
- Carteiras Digitais
- Experiências sem Fricção
- *Open Finance*
- Fraude e Segurança
- Uso de AI e GenAI

Alto potencial de mercado
e possibilidade de arbitragem de custos

9x maior

Quantidade de Instituições Financeiras e de Pagamentos

15x maior

Volume de pagamentos com cartão de crédito (TPV)



Expansão Geográfica

E
T
A
P
A
S



Análise de mercado potencial, competitivo e prontidão CSU



Definição de parceiros de negócio, parcerias estratégicas e fornecedores locais



Due Diligence para validar os parceiros selecionados



Implementação da operação



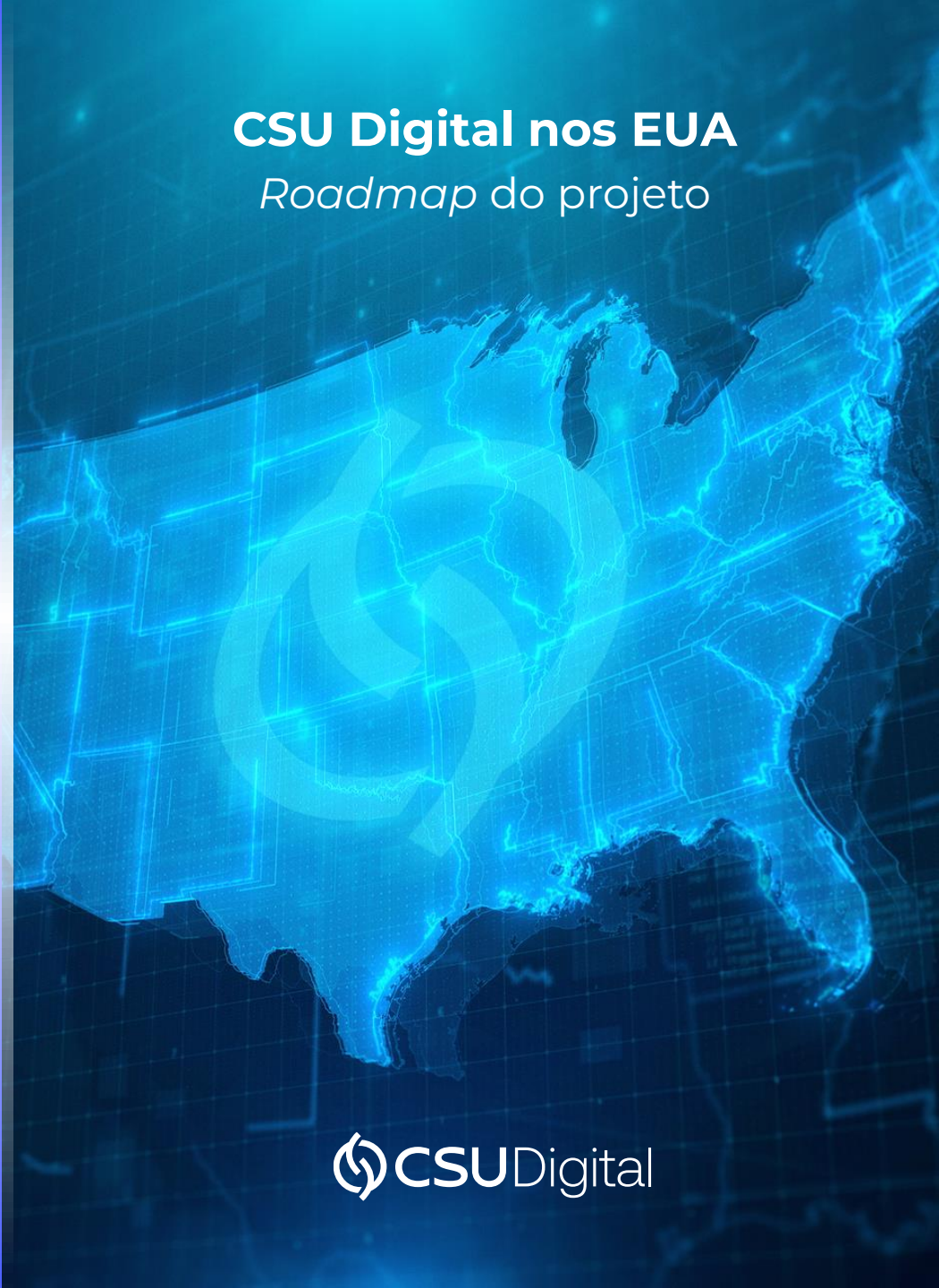
Homologação e Certificações



Lançamento

CSU Digital nos EUA

Roadmap do projeto



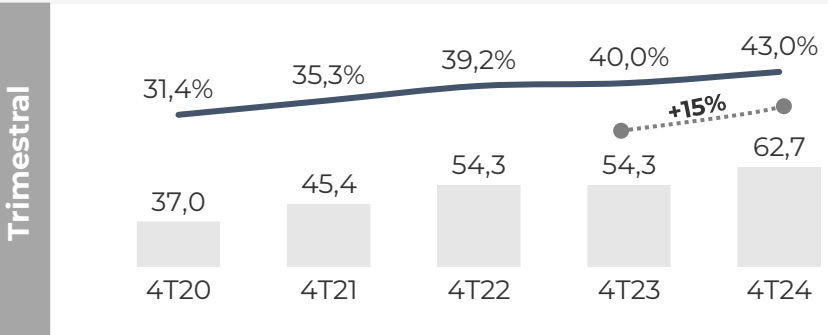
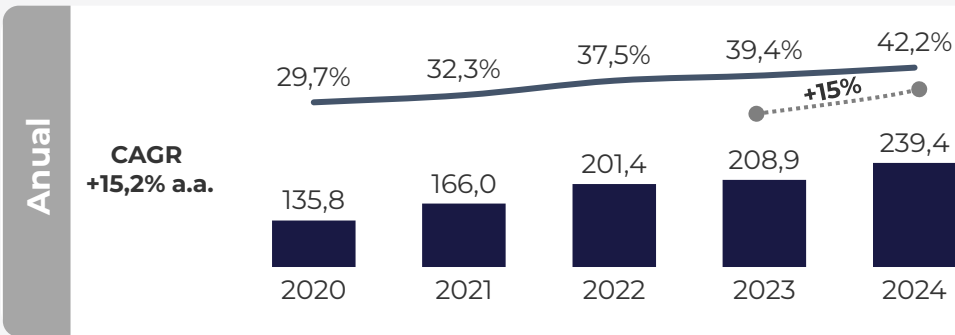


Nossos Resultados

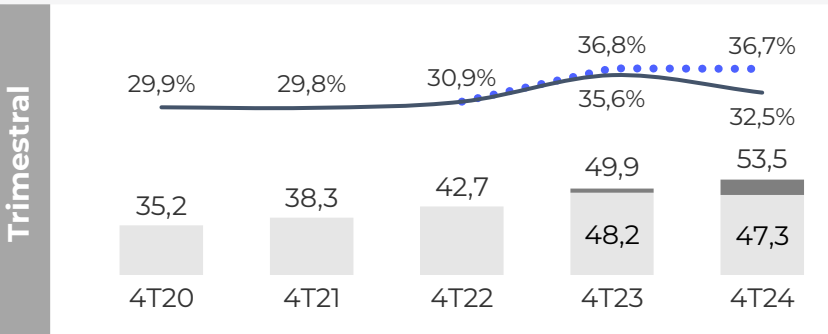
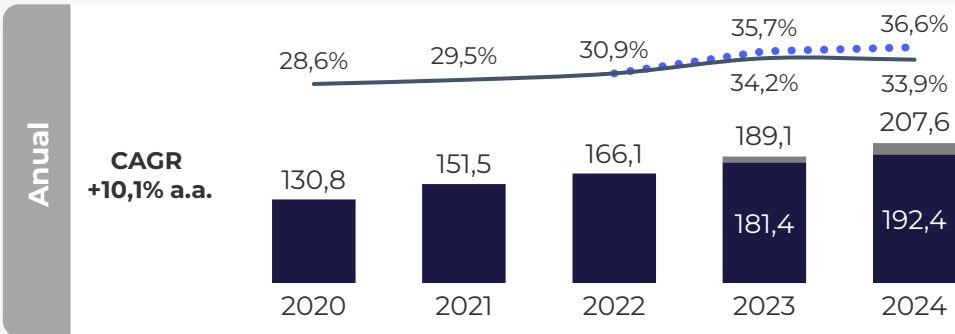


Melhoria da performance operacional permite a expansão de investimentos nas novas iniciativas estratégicas de maneira gradual e sustentável

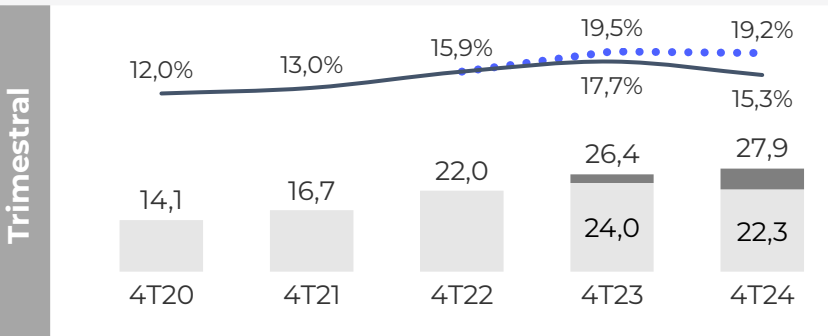
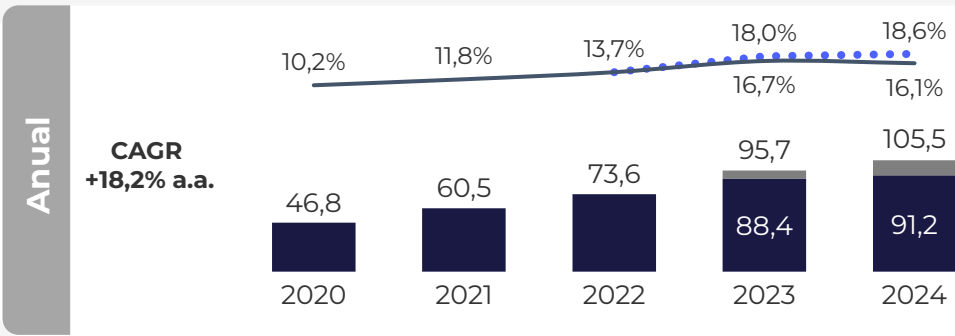
○ **lucro bruto**
(R\$ milhões) e a **margem bruta** (%) praticamente dobraram



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



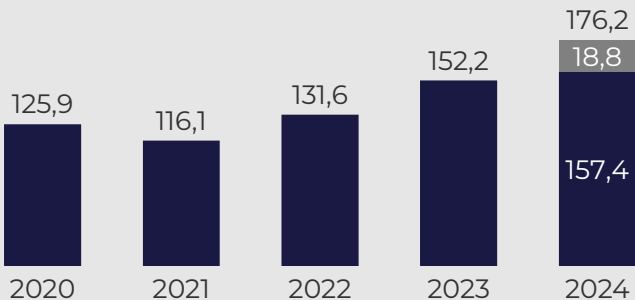
○ **lucro líquido**
(R\$ milhões) mais que dobra e a **margem líquida** (%) praticamente dobra devido à alavancagem operacional



Solidez financeira traz segurança para o novo ciclo de expansão

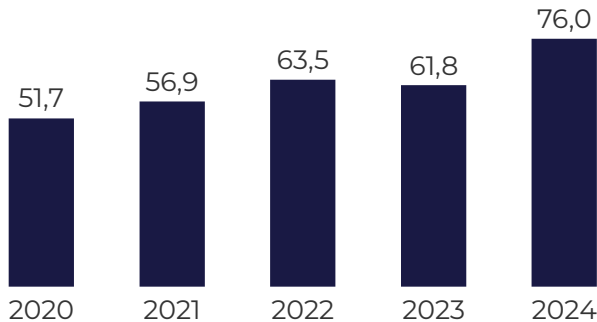
Geração Operacional (R\$ milhões)

Conversão de 82% (2024) do EBITDA, levando a uma excelente geração operacional de caixa, o que permitiu.....



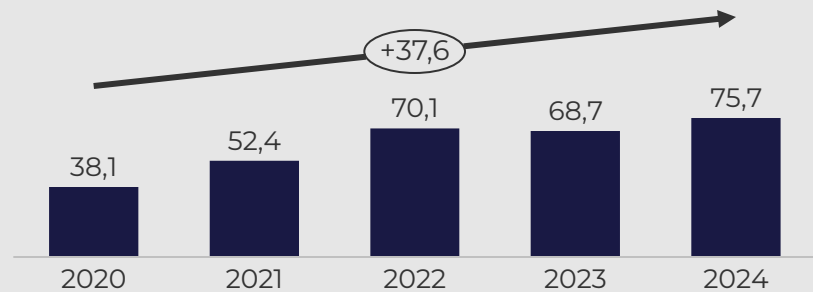
CAPEX (R\$ milhões)

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



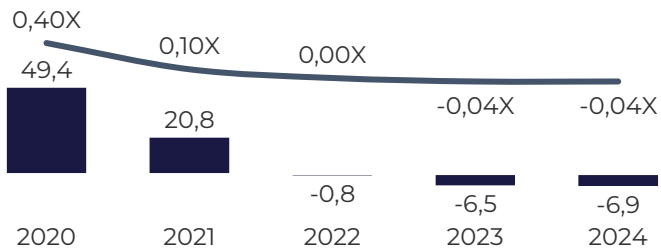
Caixa Líquido (R\$ milhões)

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



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

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



Distribuição de Proventos (R\$ milhões, %)

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



¹ Dividendos complementares a serem aprovados em AGO. Se aprovados, resultarão em um payout de 50% frente o lucro de 2024.



CSU

Performance

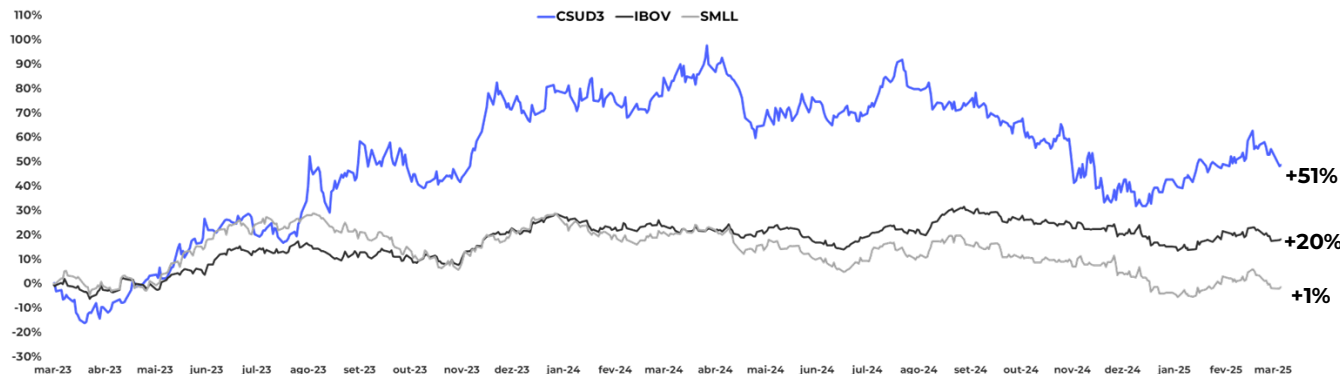
CSUD3

 CSUDigital

Mercado de capitais

Retorno CSUD3, IBOV e SMLL

Total shareholder return de: **+78%**
(entre mar/23 e mar/25)



Desde jun/22¹, até dez/24, verificamos um **aumento de +70%** na posição acionária de **investidores institucionais**



Partindo da cotação de 01/03/2023 da CSUD3 até o fechamento de 07/03/2025, apresentou valorização de **+51%**, e um **total shareholder return de +78%**, neste intervalo.

Coberturas Sell-Side

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

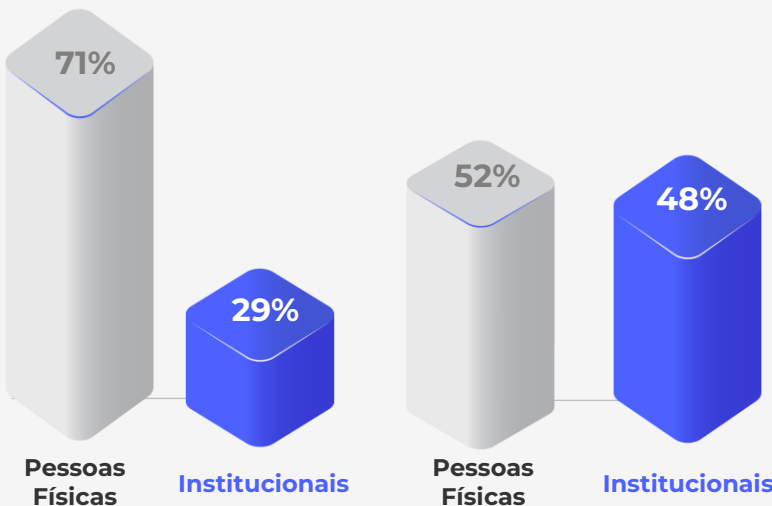
Principais Acionistas

	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 (%)

2T22 x 4T24

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



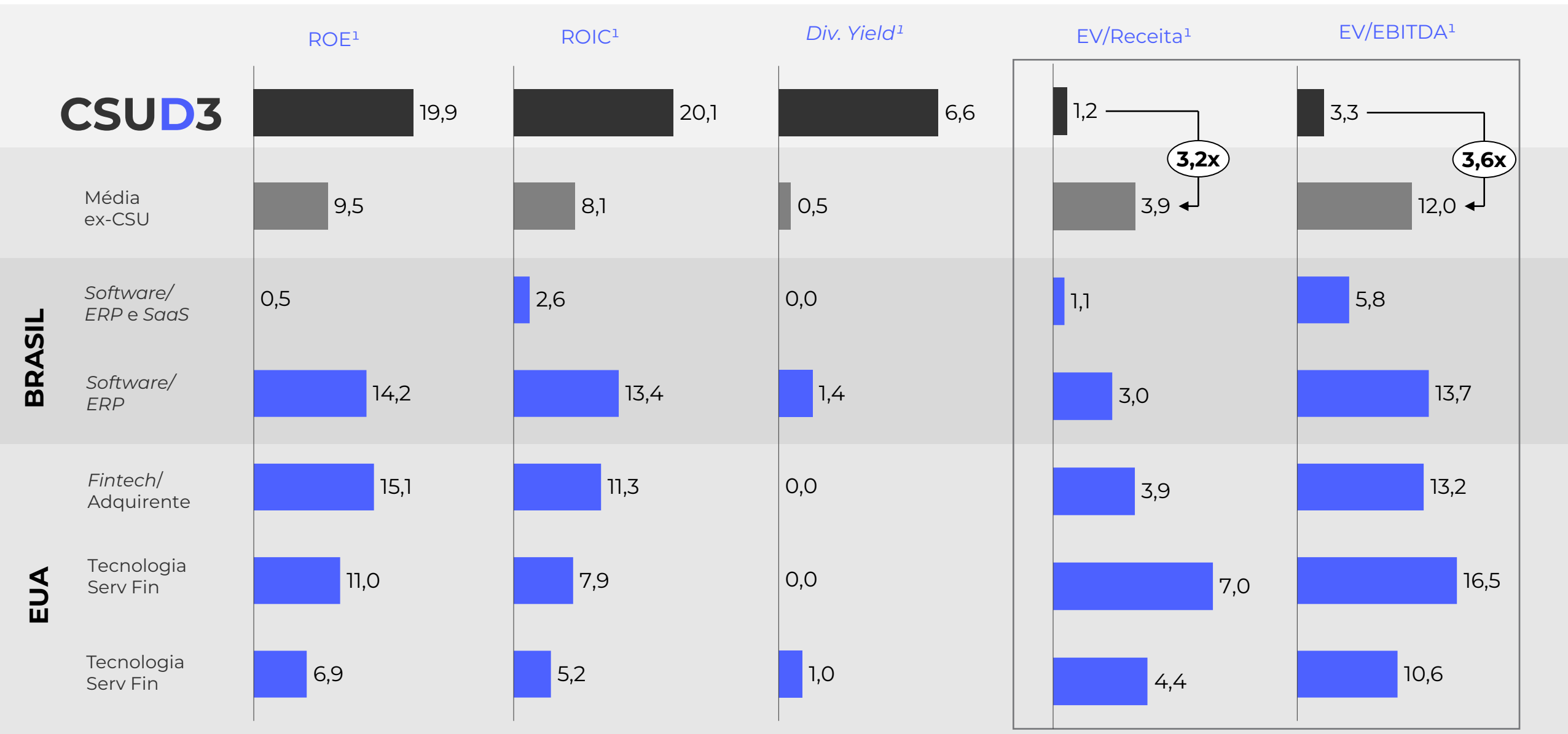
CSUD
B3 LISTED NM



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

Valuation da Companhia vs demais players

Combinação de crescimento e rentabilidade geram retornos atrativos



¹Fonte: Refinitiv, Data referência das métricas: 31/12/2024; ROE: return on equity, ou retorno sobre o patrimônio líquido; ROIC: return on invested capital, ou retorno sobre o capital investido; Dividend yield: montante de proventos sobre valor de mercado; EV: enterprise value, ou valor da firma. EV/Receita e EV/EBITDA são métricas comumente usadas no mercado como múltiplos de precificação de ativos.



Principais

Conclusões

 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 explorando oportunidades globais.

Inteligência artificial

Aplicação e uso massivo de inteligência artificial em nossas verticais de negócios, gerando **economias de escala** para a CSU e seus clientes (HAS), além de alavancar o **potencial de receita** (IA) de transações.

Balanco patrimonial sólido

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

Remuneração atrativa para os investidores

Pagamento de **R\$ 240 milhões** de dividendos e JCP desde a fundação da empresa. Um **payout de 50%** nos últimos três anos. Já foram pagos R\$ 27,5 milhões em juros sobre capital próprio (JCP) referentes aos resultados de 2024 (R\$ 0,6 milhão maior do que 2023). Adicionalmente, será submetido à Assembleia Geral Ordinária (AGO) outros R\$ 18,1 milhões como dividendos complementares.

Ações ainda com desconto em relação a seus pares

As ações da CSU eram negociadas em 31 de dezembro de 2024 a 1,2x a receita e 3,3x EV/EBITDA, enquanto outros *players* de segmentos relacionados no Brasil e no exterior já estão performando em um múltiplo até 5,0x maior (EV/EBITDA).



Perguntas e Respostas



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



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

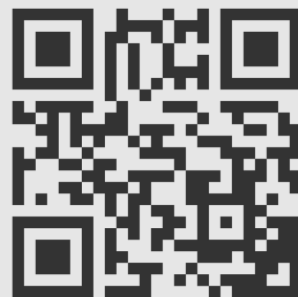


Para enviar perguntas por escrito via ícone de Q&A no botão inferior de suas telas, orientamos realizá-las indicando seu **NOME** e **EMPRESA**, seguido de seu questionamento





CSUD
B3 LISTED NM



Escaneie o QR Code e
acesse nosso site de RI

NOSSAS UNIDADES

Estados Unidos

Miami | Flórida
1111 Brickell Avenue,
suite 2804

Brasil

Alphaview | Barueri
Rua Piauí, 136

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

Belo Horizonte | Minas Gerais
Praça Hugo Werneck, 253

Recife | Pernambuco
Av. Conde de Boa Vista, 150

NOSSOS CANAIS



ri.csu.com.br



ri@csu.com.br



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



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



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



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



Earnings Call

Fourth Quarter, 2024

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

CSUD
B3 LISTED NM

Guidelines and legal warning



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



The presentation will be in Portuguese with simultaneous English translation. For those who wish to listen to the presentation in English, **just press the “Interpretation” button on the bottom right corner of the screen** and choose the English option.

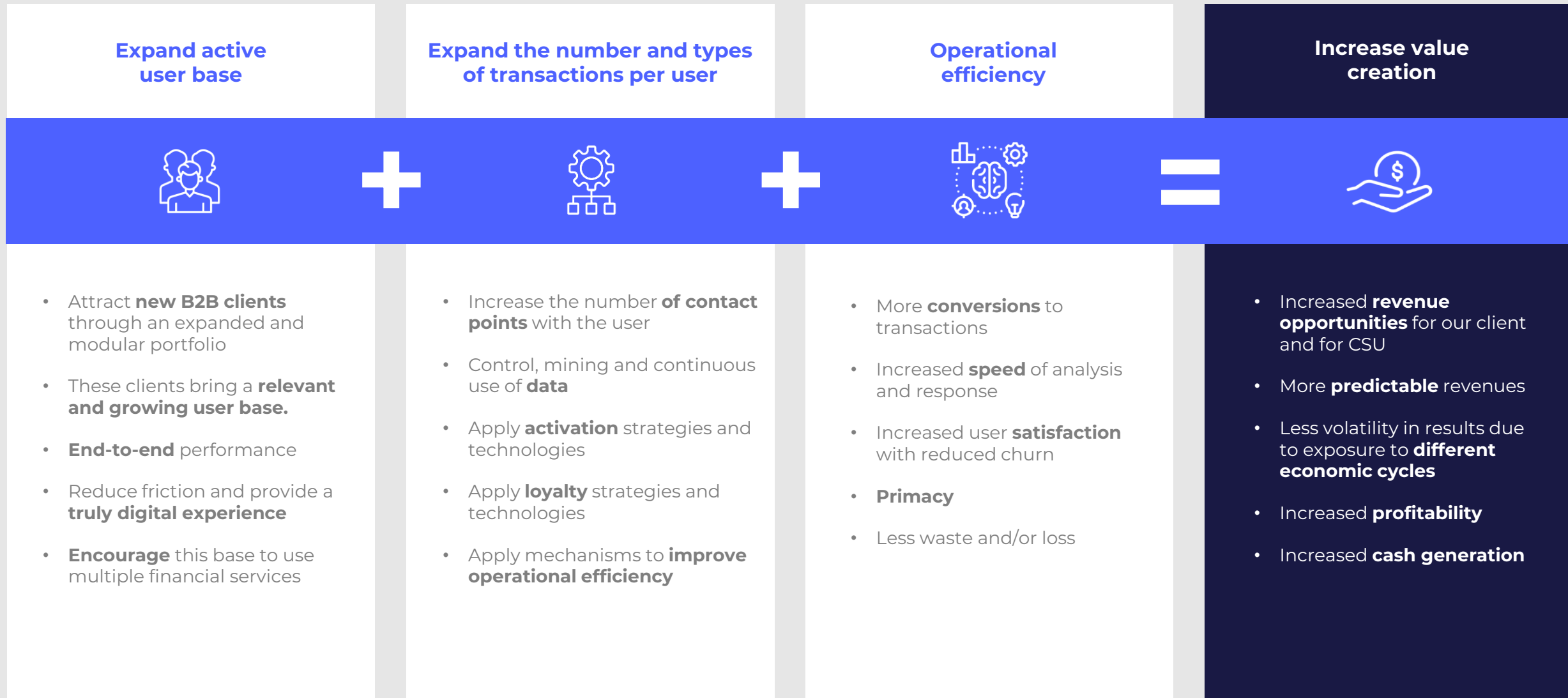


This presentation may include statements that represent expectations regarding company's future events and results, according to the Brazilian and international regulation of marketable securities. Those declarations are based on suppositions and analyses made by the Company, in accordance with its experience,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

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

CSU's Growth Strategy

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



Consistency in strategic plan execution, driven by innovation, efficiency, and product expansion, **boosting results**



More robust technological architecture, flexible and comprehensive market coverage

+R\$260 mi

invested in technology over the last 5 years

+813 k

hours of development in the last 5 years

Digitalization of processes and products to boost growth and profitability

✓ **Technological Flexibility**

✓ **Robustness & Security**

✓ **Agnostic**

✓ **Personalized Offer**

✓ **Hyperautomation & AI**

✓ **Full Service**

✓ **Scalability**

✓ **Data Intelligence**

Comprehensive portfolio with modular and complementary solutions strengthening the full service positioning

Highly qualified and market-recognized team



2025 Top Chief AI Officers



Regional Engagement Board Member



Governance, Risk, Audit & IT Security

Consistency in strategic plan execution, driven by innovation, efficiency, and product expansion, **boosting results**



More robust technological architecture, flexible and comprehensive market coverage

Digitalization of processes and products to boost growth and profitability

Comprehensive portfolio with modular and complementary solutions strengthening the full service positioning

Unique Solution

Non-intrusive platform

*Leverages all types of data, including **unstructured data***

Comprehensive in functionality with an **open architecture**

*High capability to convert data into **business actions***

Data Sources



CSU Data Lake



Client systems (new and legacy)



Business partners systems



Public systems

Digital Services Layer



API



RPA



Automation



Data



HAS front-end (Low Code)



Generative AI

Engine & Outputs

Process Mining

Security

Rules Engine

Data Privacy

Workflow

Response Automation

Artificial Intelligence

Analytics



Consistency in strategic plan execution, driven by innovation, efficiency, and product expansion, **boosting results**



More robust technological Architecture, flexible and comprehensive market coverage

Digitalization of processes and products to boost growth and profitability

Comprehensive portfolio with modular and complementary solutions strengthening the full service positioning

End-to-end Solutions

AI & Hyperautomation

Embedded Finance

Loyalty & Incentive

Digital Payments

Customer Experience

 **CSUDigital - Full Service**

Infratech

Bin Sponsorship

Issuing

Digital payments

Processing

Payment accounts

Onboarding and KYC

While label apps

CRIS Risk Solution

Core network

 **Payments**

 **Loyalty**

 **Banking**

 **Digital Experience**

Engagement and client support triggers

Points engine

Marketplace

Incentive programs

Promotional campaigns

Client support, IVR and phone infra

Artificial intelligence

Relationship tools

Digital channels

Operation

Backoffice

Disputes and chargeback

Invoice & collection

Fraud prevention

Relationship

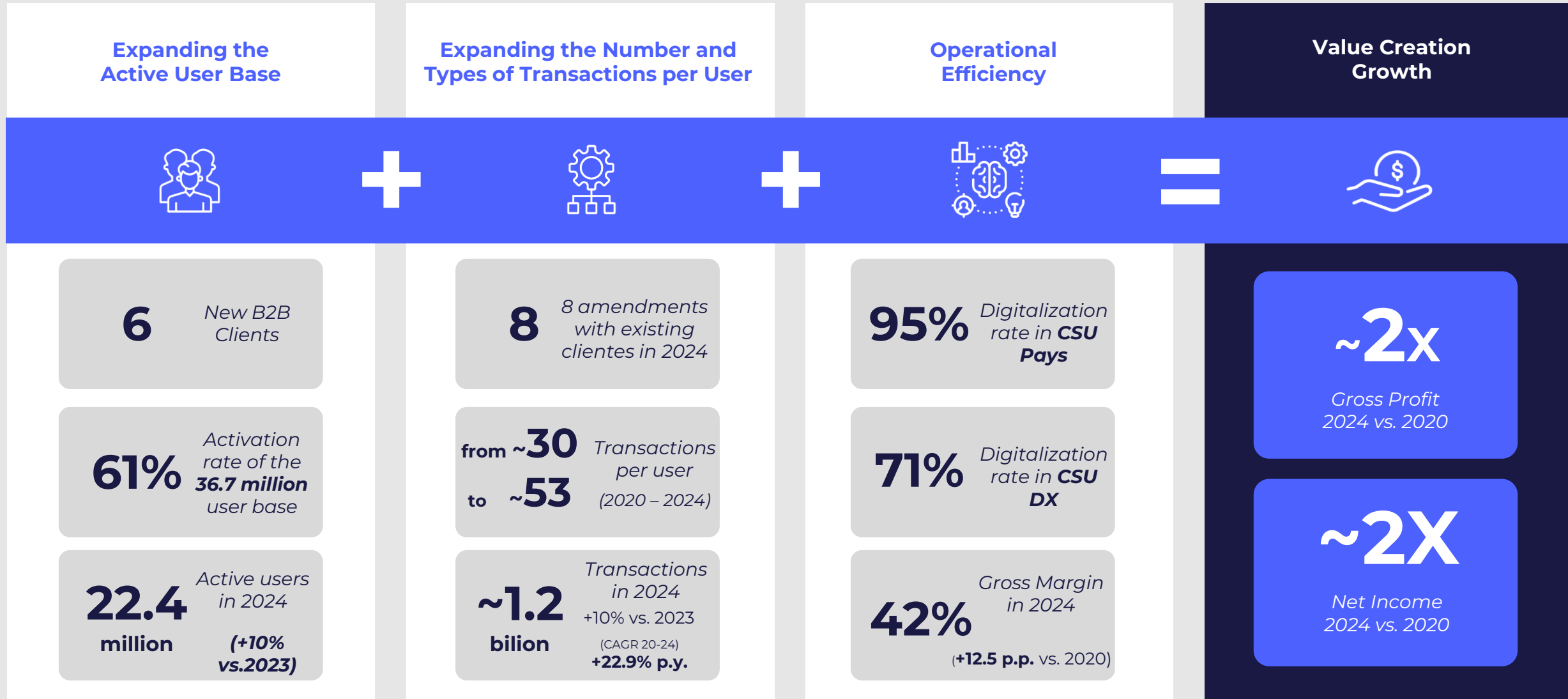
Network mandates

Regulatory

Hyperautomation & AI

CSU Growth Strategy

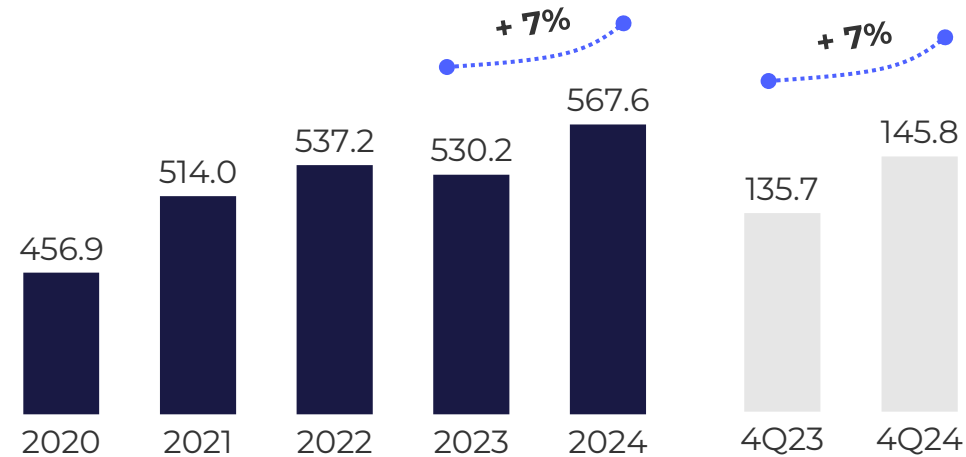
Results confirm the effectiveness of the model.



Net Revenue

Expanded portfolio creates new opportunities, increasing profitability and financial stability across different cycles.

Consolidated Net Revenue | (R\$ million)

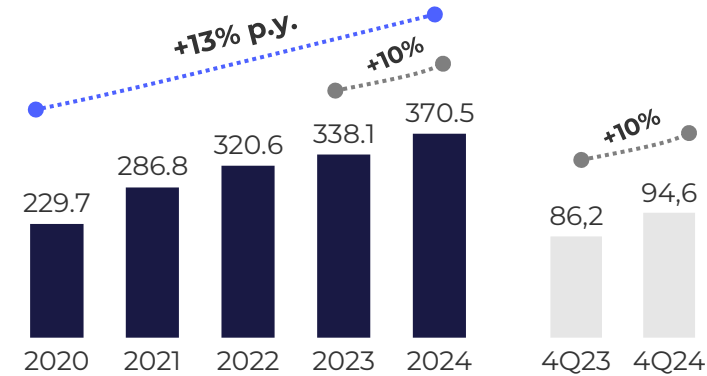


Net revenue grows consistently, with a strong contribution from **digital revenue** streams

CAGR +6 % p.y.

CSU Pays

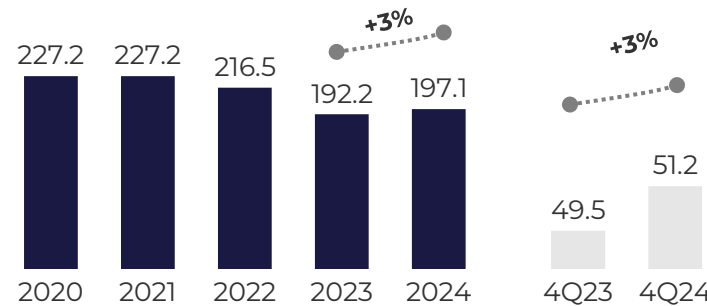
Net Revenue (R\$ million)



- Recurring growth (CAGR +13% YoY since 2020) driven by new initiatives, the evolution of the payments market, and client acquisition.
- 4 new contracts** in 2024, including **2 with new clients**.
- New AI-powered dimensions to drive transaction growth.**

CSU DX

Net Revenue (R\$ million)

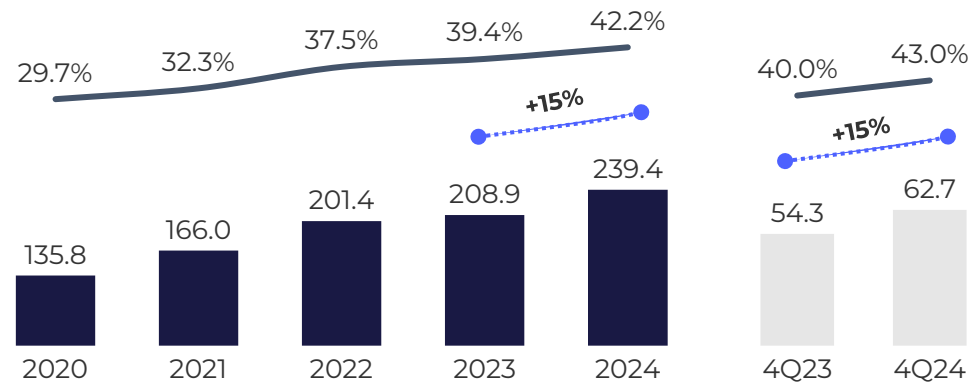


- Major transformation:** New tech-intensive operational model.
- New expansion cycle through hyperautomation & AI in middle and back-office (HAS) processes.**
- 10 new contracts in 2024, including 7 HAS contracts.**
- Growth resumption:** Initial client implementations are starting to generate results.

Gross Profit

Volume expansion with economies of scale, advancement of digitalization agenda, and cost discipline drive improved results

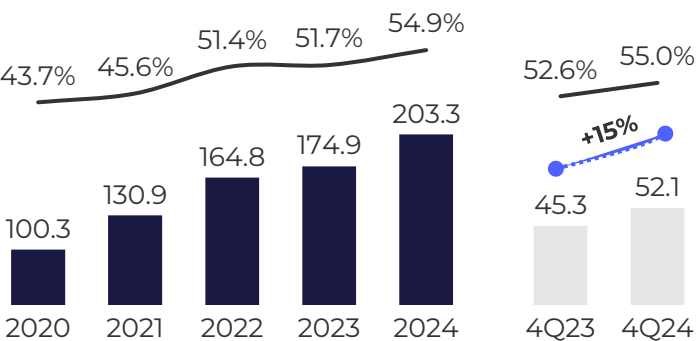
Consolidated Gross Profit and Gross Margin | (R\$ millions and %)



Gross profit and gross margin **nearly doubled** | CAGR +15.2% p.y.

CSU Pays

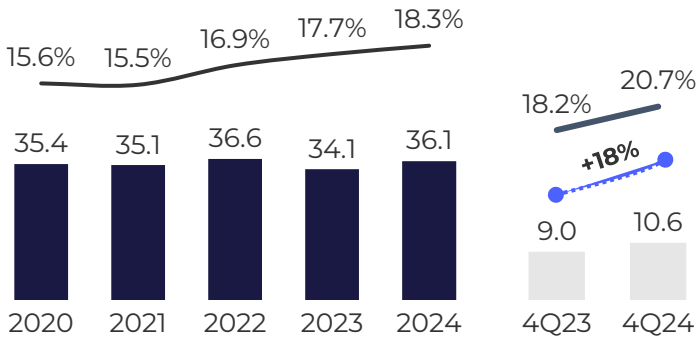
Gross Profit and Gross Margin (R\$ millions and %)



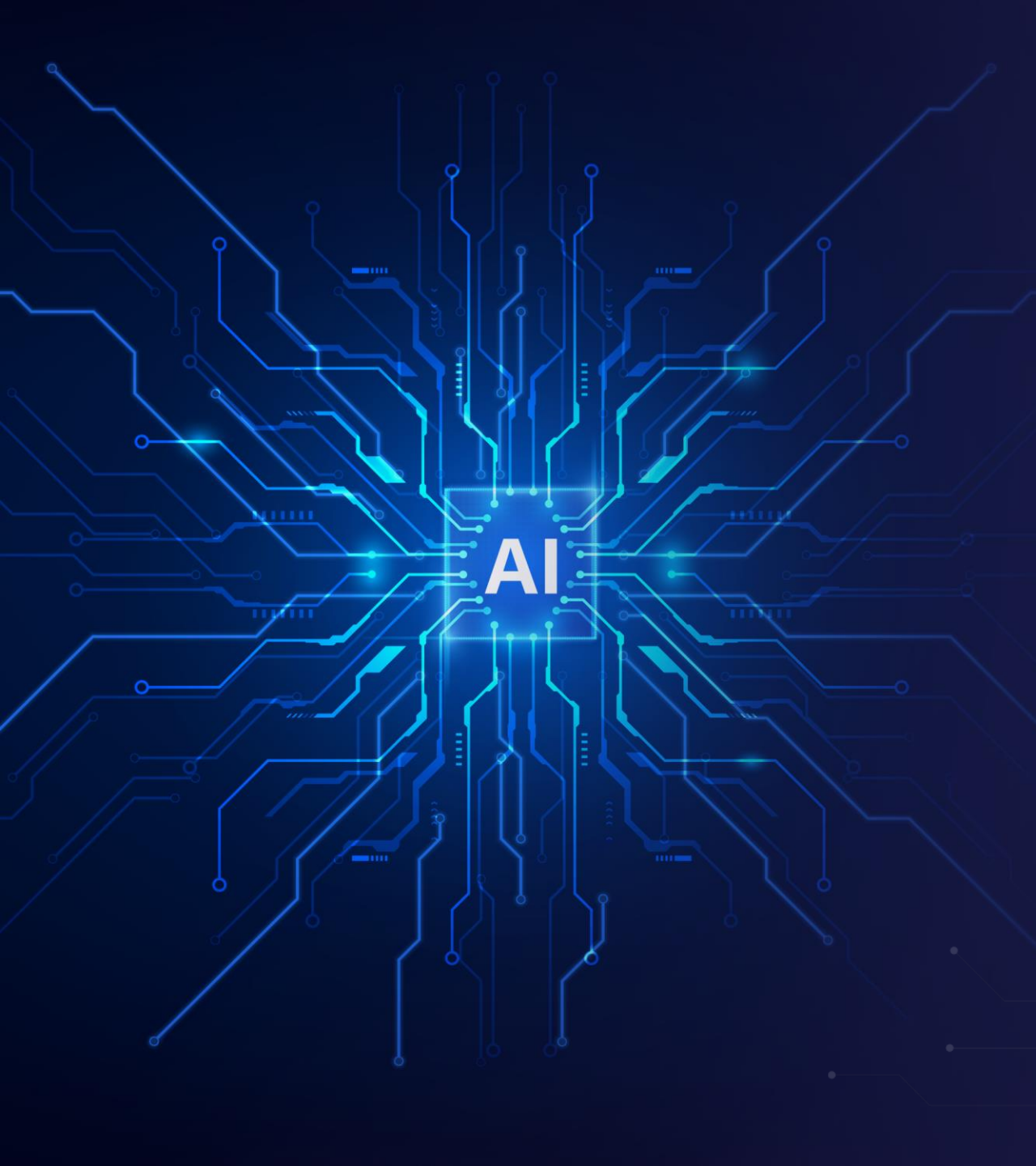
- Digitization of products and processes driving **greater efficiency and profitability**
- Real profitability gains (CAGR of 19% per year since 2020).**
- Leveraged by the scalability of the business model with the increased adoption of AI.

CSU DX

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



- Focus on high-value-added processes in Customer Experience, delivering results and **expanding margins** (improvement of **9.3 p.p.** vs. 2019)
- New products are expected to significantly contribute to the performance of this segment—featuring higher profitability—while also unlocking **cross-sell and upsell** opportunities for the CSU Pays segment

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

AI

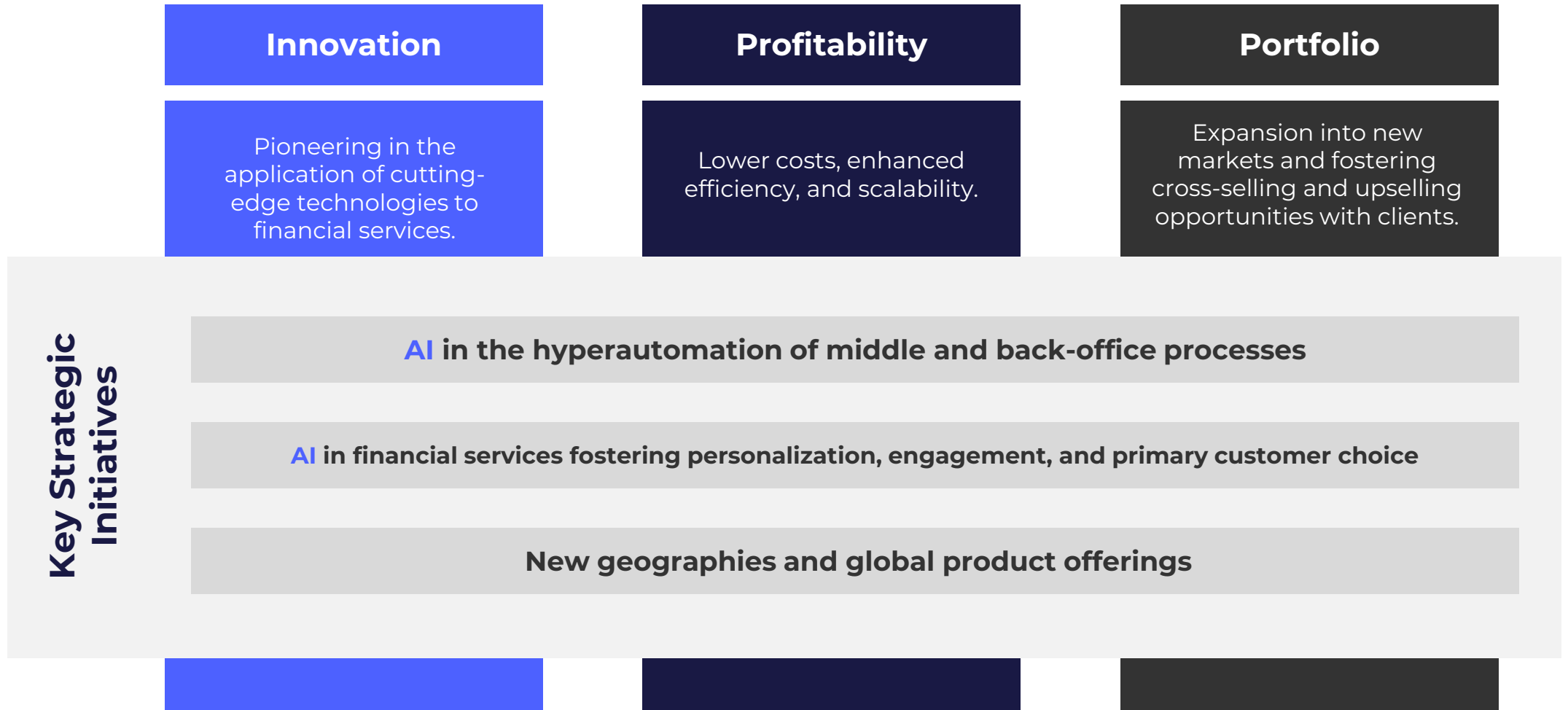
Strategic Initiatives

AI and Internalization

 CSUDigital



Strategic initiatives and synergistic innovation projects to drive growth and value creation



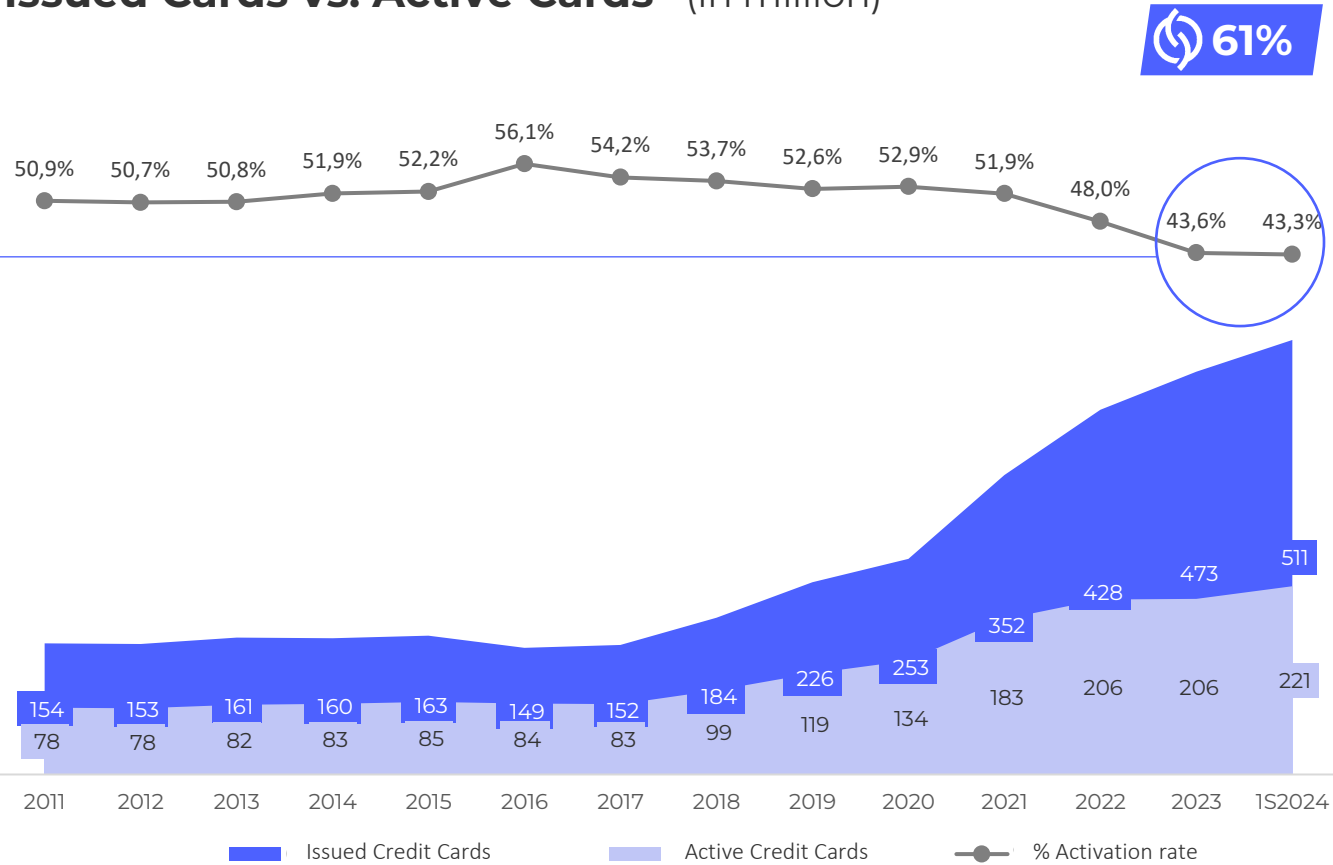
CSU has an above-market activation rate and is positioning itself to capitalize on opportunities and maintain its leadership position.

Market Background

Being the top of mind instituiton becomes a central focus for clients...

...presenting an opportunity for CSU to address issuer solutions through the intensive use of AI for hyperautomation of the financial services offering.

Issued Cards vs. Active Cards¹ (in million)



Application of AI in financial services, fostering personalization, activation, engagement, and primary customer choice



Customer 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 networks

Smart Authorizer

Enables transaction approvals based on each customer's profile.



Security

CRIS – AI Fraud Detection

AI-powered fraud prevention tool.



AI in Payment Methods

for even more personalized experiences

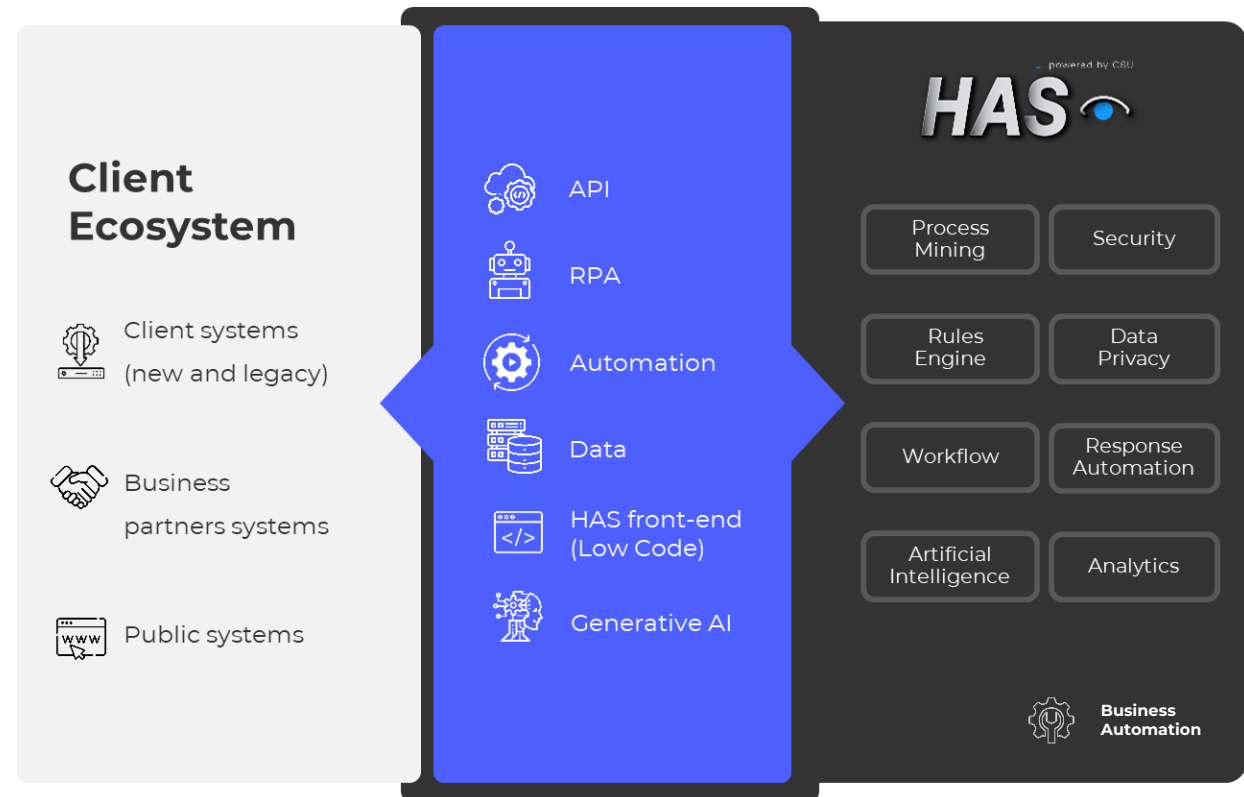
Innovative solutions to drive greater efficiency, error reduction, and increased scalability

HAS Solution

New **hyperautomation** features to manage workflows, providing a seamless service experience, increasing customer satisfaction, brand engagement, and the primary customer choice...

...driving greater customer retention, cost reduction, and revenue growth for institutions. **For CSU, it opens new market opportunities and enhances operational efficiency.**

Deeply tech solution on business processes



New era Massive use of Hyperautomation & AI

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



Value delivered to end users

- ✓ **Shared and flexible limits between** card networks (Mastercard, Visa and Amex)
- ✓ **Benefit suggestions** based on transactional **behavior**
- ✓ **Real-time marketing campaigns**
- ✓ **AI Advisor** for personal financial consulting
- ✓ **Satisfaction and loyalty**
- ✓ **Quicker handling of demands**



Value delivered to institutions

- ✓ **Revenue and profit growth**
Increase in approvals (**10 p.p**)
Cross-selling
Cost reduction
Profit growth
- ✓ **Process automation**
Reduction of **+40%** in costs, **80%** in resolution time and **95%** in operational errors
- ✓ **Risk prevention**
+10% reduction in fraud
Better approval rates
- ✓ **Onboarding and Credit analysis**
Automation of onboarding and credit workflows
- ✓ **Quality Monitoring**
Optimization of the monitoring process with AI

Robust Commercial Pipeline

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

Infratech

Payments

Innovative processing technologies, exclusive card networks, and solutions for payroll-deductible cards

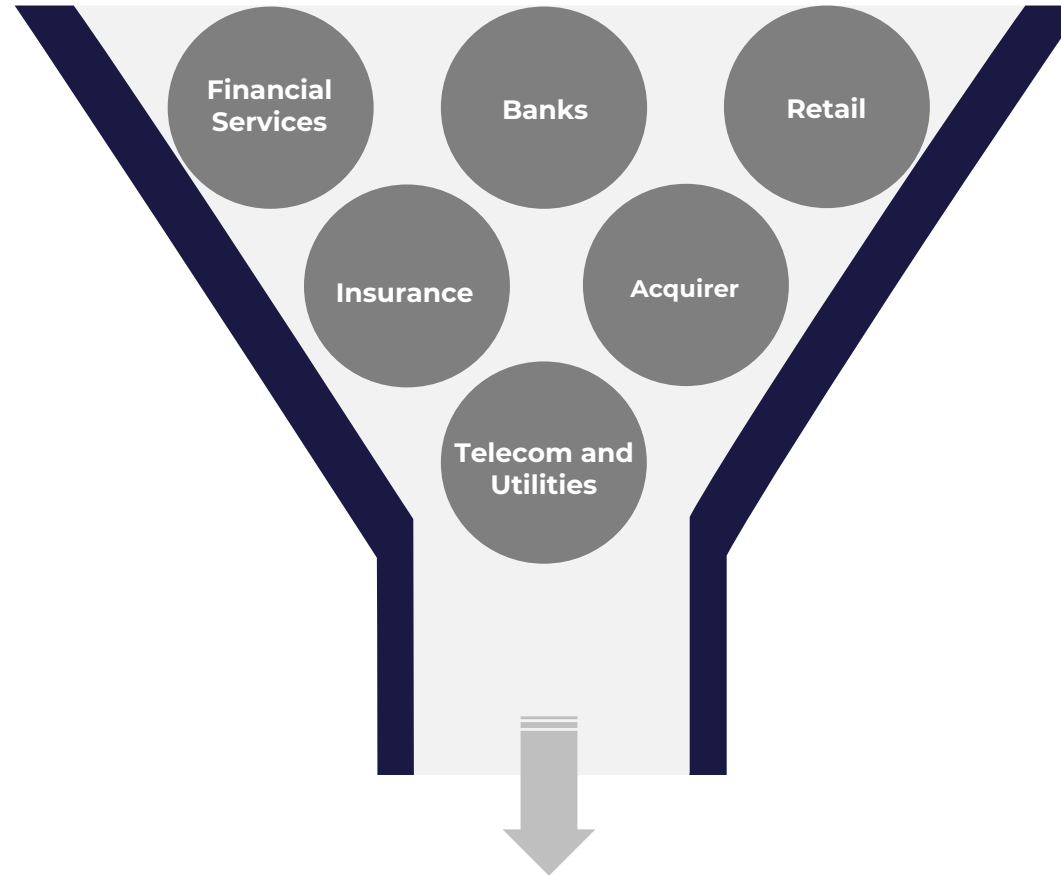
Embedded Finance

Bin sponsorship, digital accounts, and marketplace

Acquiring

Acquiring processing technology

Broad and Diverse Commercial Pipeline



Engagement & Operations

Loyalty

Incentive programs for sales forces and expansion of loyalty programs

BPO

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

HAS

Middle-office process management solutions for reversals, chargebacks, and fraud prevention

High potential for generating new business opportunities

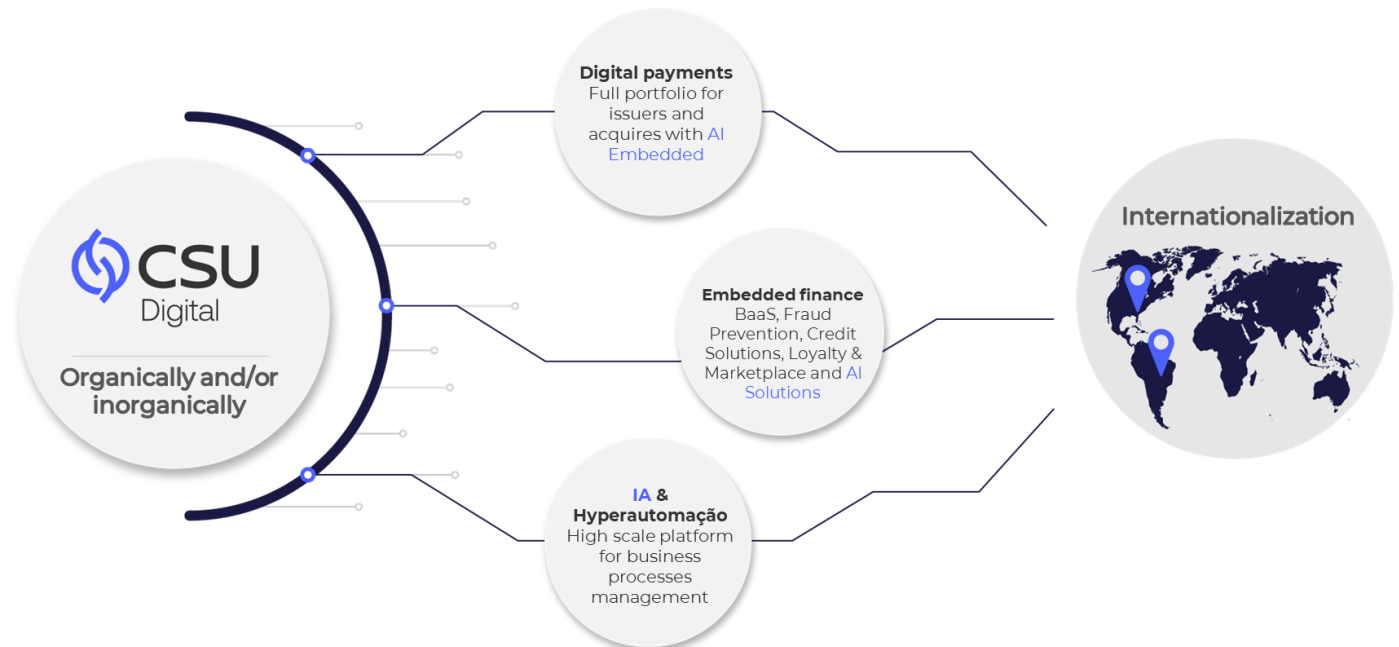
Full-service and multi-geographic portfolio drives growth opportunities

Growth opportunities

Continuous investment in new solutions and technologies keeps **CSU at the forefront of financial services solutions...**

...opens new addressable markets, new frontiers, and expands cross-sell and upsell opportunities within the same customer base, **increasing transaction volume per user.**

Comprehensive and synergistic portfolio, enhanced by AI, designed within a multi-geographic concept



100% agnostic: multi-network, currencies, channels and products



Expanding our **addressable markets** and identifying new ways to monetize our investments

Economic Context Favoring the Industry

Inflation(CPI¹) pressured

2.9%
in 2024

High interest rates (Fed Funds¹)

4.4%
in 2024

Frauds² growing

38%
CAGR (20-24)

Growing Demand in Brazil for International Financial Products

R\$66bi

Brazilian spending abroad in 2023

+58% p.y
CAGR (20-23)

R\$45bi

Credit card spending abroad in 2023³

+40% p.y
CAGR (20-23)

Regional Demand for New Technologies

- Cloud-Based Technology
- Instantaneous Cross-Border Payments
- Digital Wallets
- Seamless Customer Experiences
- Open Finance
- Fraud and Security
- Use of AI and GenAi

High Market Potential and Cost Arbitrage Opportunities

9x higher

number of Financial Institutions and Payment Providers

15x higher

credit card payment volume (TPV)

Geographic Expansion

S T A G E S



CSU Digital in the USA

Project roadmap

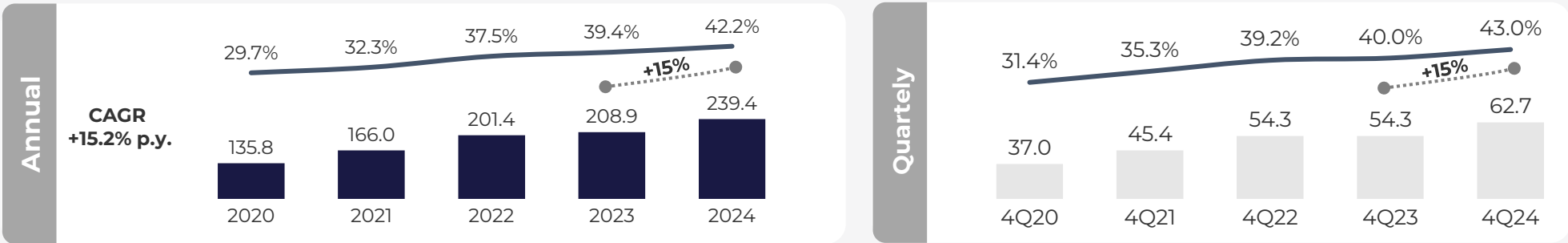


Our Results

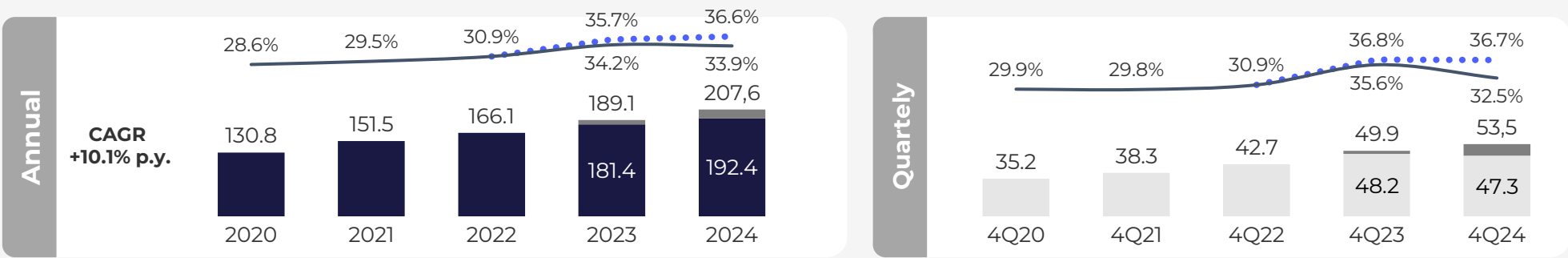


Enhanced operational performance enables investments in new strategic initiatives to be expanded gradually and sustainably

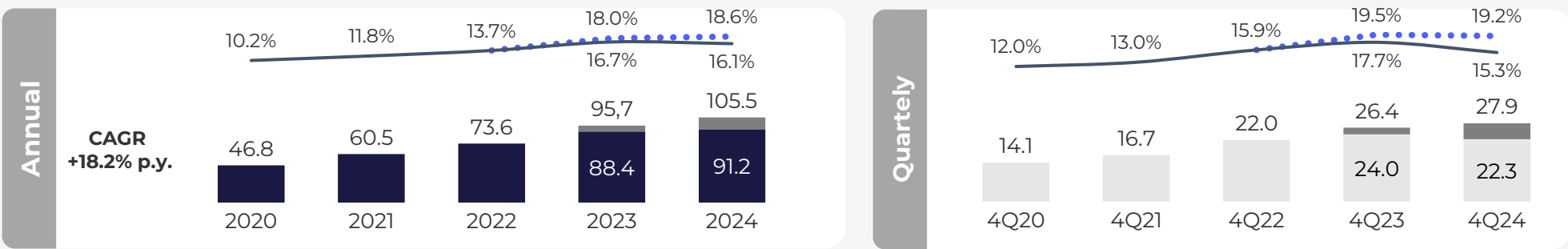
Gross profit (R\$ million) and gross margin (%) nearly doubled



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



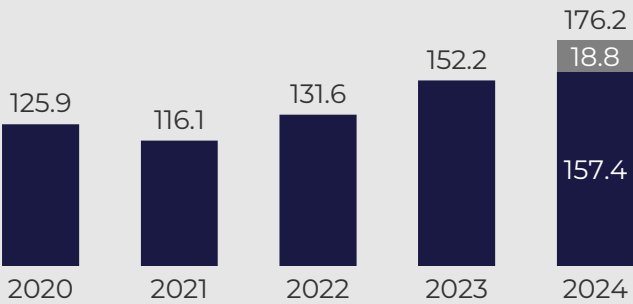
Net income (R\$ million) more than double and net margin (%) nearly double due operational leverage



Financial strength brings confidence for new expansion cycle

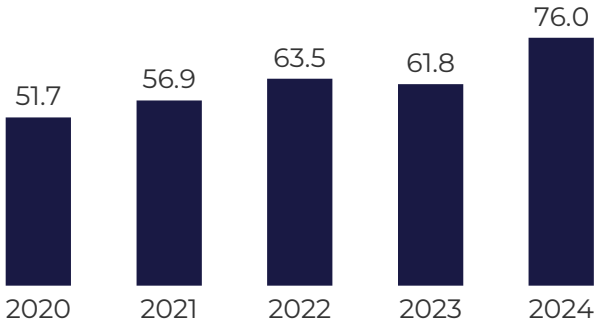
Operational Cash Generation (R\$ million)

+82% (2024) EBITDA conversion to cash ratio leading to a sumptuous operational cash generation, allowing....



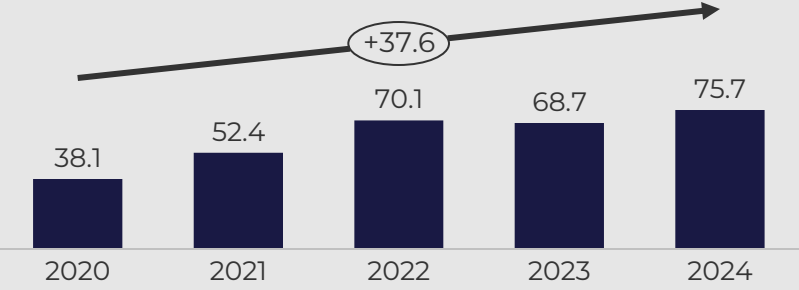
CAPEX (R\$ million)

....tech investments increase...



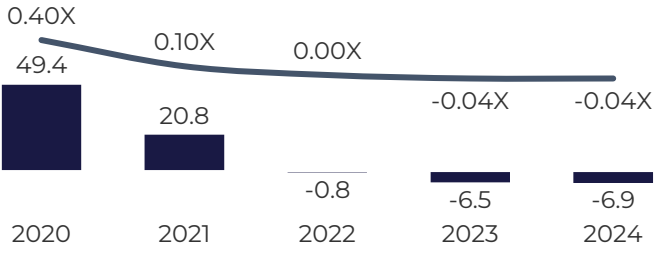
Net Cash Position (R\$ million)

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



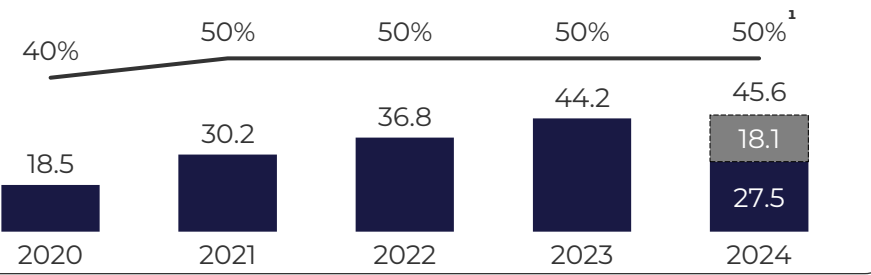
Net Debt and Net Debt/EBITDA (R\$ million, X)

....onerous debt paydowns....



Earnings Distribution (R\$ million, %)

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



¹ Complementary dividends to be approved at the AGM. If approved, will result in a 50% payout against the 2024 profit.



CSU

Performance

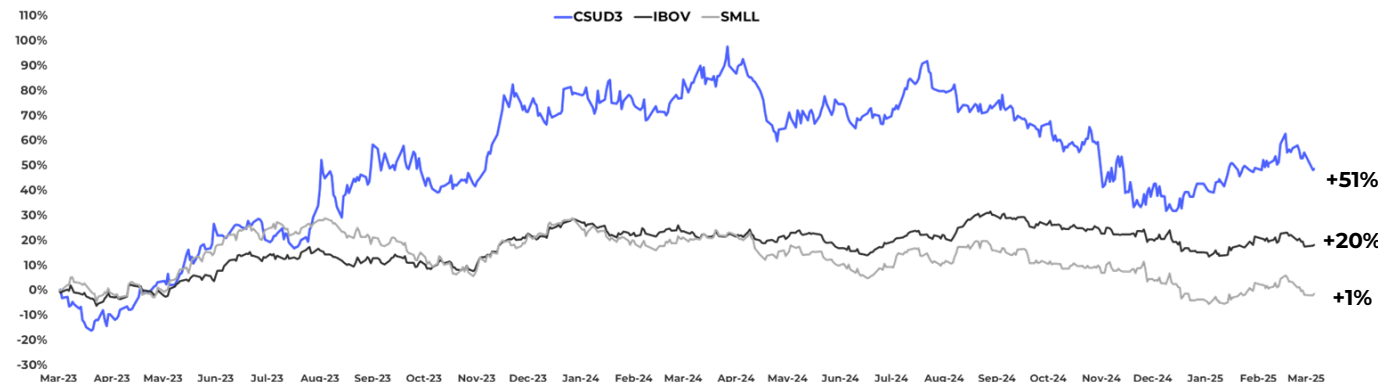
CSUD3

CSUDigital

Capital Markets

CSUD3, IBOV and SMLL Returns

Total shareholder return of: **+78%**
(between mar/23 and mar/25)



From jun/22¹ to dec/24, we saw an **increase of +70%** in the shareholding position of **institutional investors**

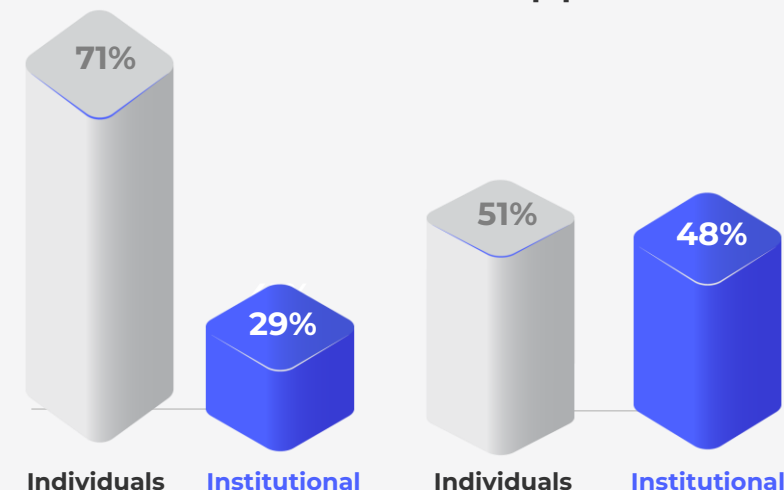


Starting from price of CSUD3 in 03.01.2023 until the close of 03.07.2025, showed an appreciation of **+51%**, and a **total shareholder return of +78%**, in this period.

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

2Q22 x 4Q24

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



CSUD
B3 LISTED NM



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

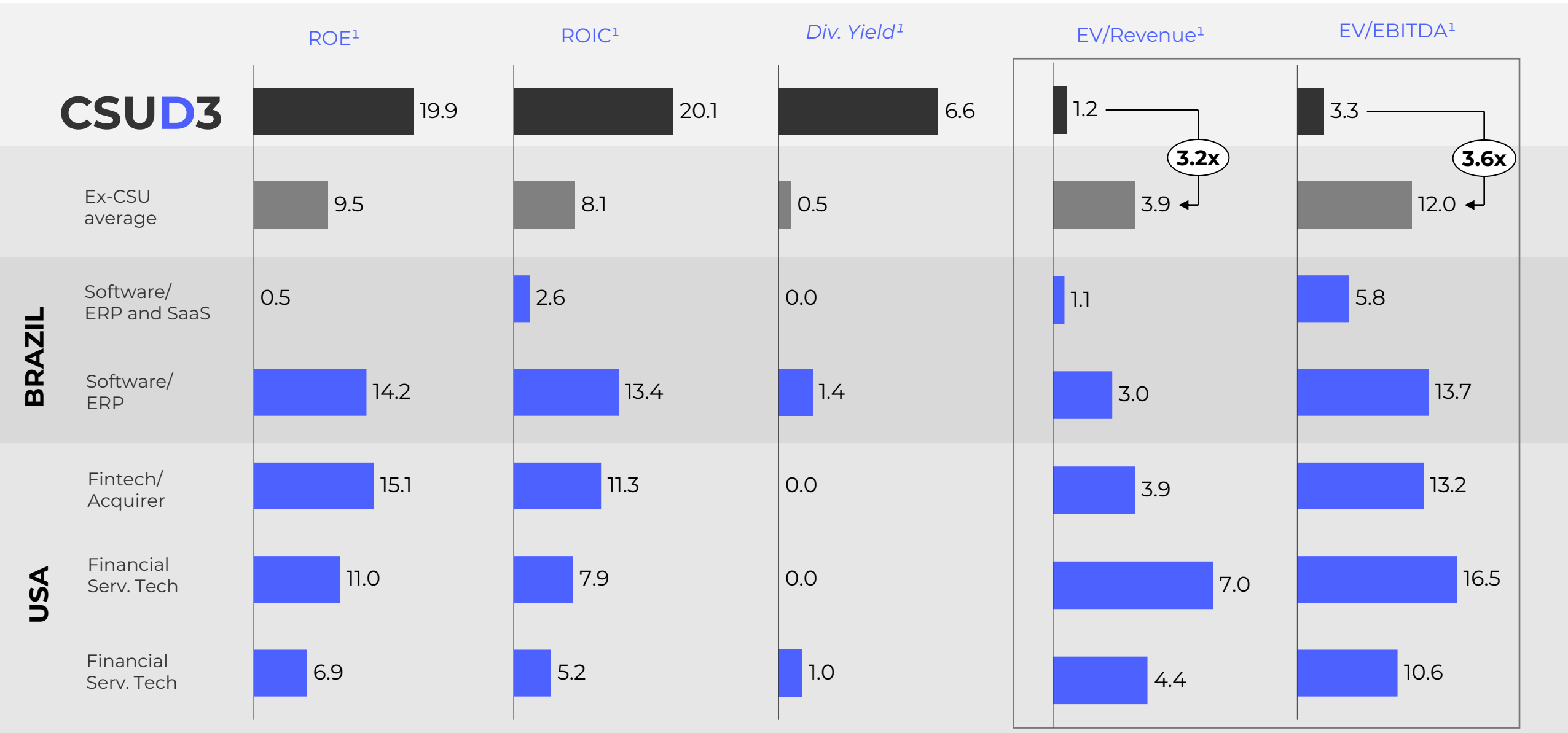
Main Shareholders	Number of Shares	%
Controlling	22,683,151	54.27%
Greenville Delaware LLC	22,591,192	54.05%
Marcos Ribeiro Leite	91,959	0.22%
Management	51,613	0.12%
Free Float	18,546,100	44.37%
Real Investor*	4,186,500	10.02%
Other Shareholders	14,359,600	34.35%
Treasury	519,136	1.24%
TOTAL CSUD3	41,800,000	100.0%

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



Company's valuation vs other players

Combination of growth and profitability
generating attractive returns



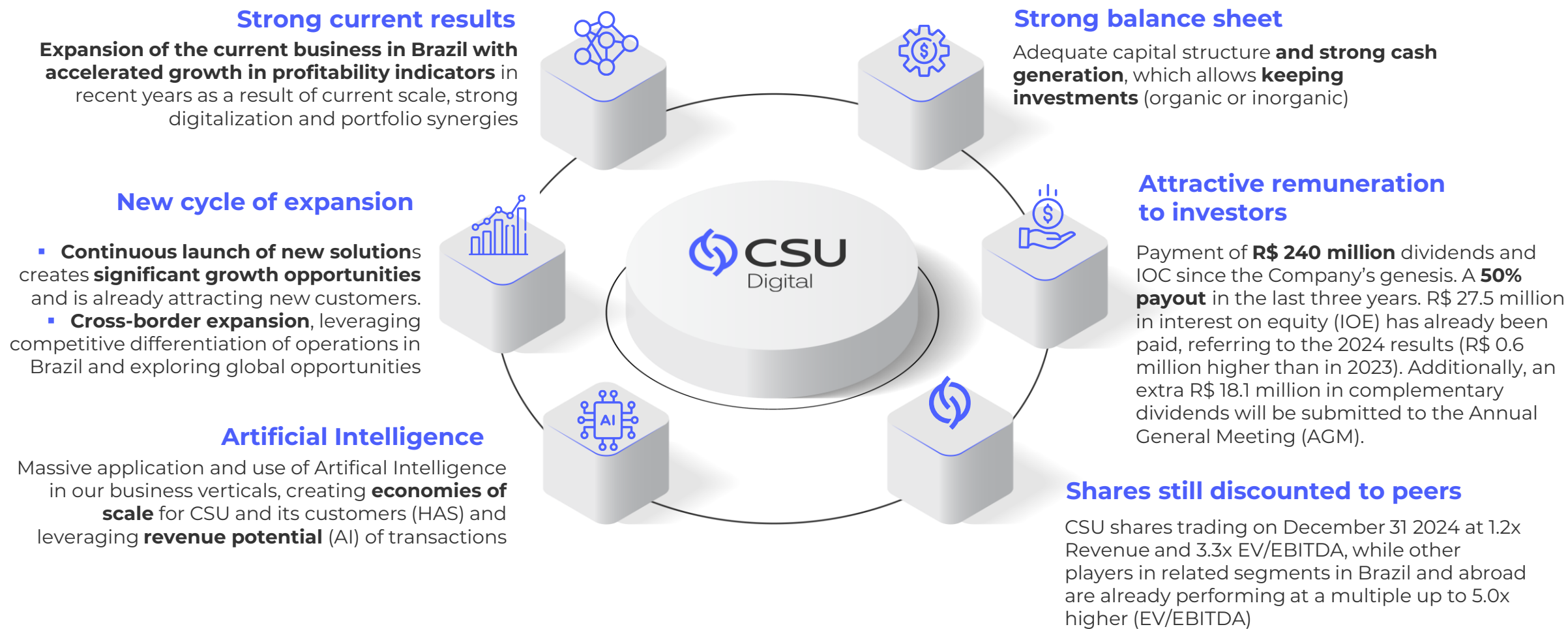


Key

Takeaways

 CSUDigital

Closing remarks



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

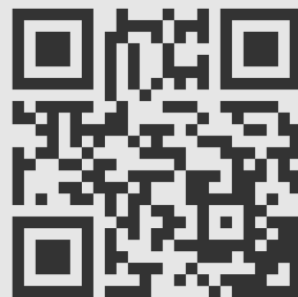


To send writing questions via the Q&A icon, at the bottom of your screens, we advise you to ask them by indicating your **NAME** and **COMPANY**, following your question.





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)