



CSU

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL

3T19



1. A Companhia	pág. 03
2. Meios Eletrônicos de Pagamentos.....	pág. 08
3. <i>Marketing, Loyalty e E-commerce</i>	pág. 12
4. Soluções de Infraestrutura e TI	pág. 18
5. <i>Contact Center</i> e BPO de Atendimento.....	pág. 21
6. Desempenho Financeiro e Operacional	pág. 24

O KNOW HOW ADQUIRIDO EM MAIS DE **27 ANOS DE ATUAÇÃO NO MERCADO** LEVOU A CSU À **EXPANSÃO DAS SUAS ATIVIDADES PARA OUTRAS FRENTES DE NEGÓCIOS CORRELACIONADAS.**



1992: FUNDAÇÃO

Marcos Ribeiro Leite funda a **CardSystem**: Processadora INDEPENDENTE de meios eletrônicos de pagamento



2000:

Início das **OPERAÇÕES MARKETSYSTEM** (inicialmente voltada para soluções de fidelidade)



2005

A CSU se consolida como **maior processadora independente** de cartões da América Latina



2010:

A TeleSystem passa a ser denominada **CSU.CONTACT**
Inaugurado o novo site Alphaview (Barueri-SP)



2013:

INOVAÇÃO E SINERGIA
Lançamento de novas soluções e frentes de negócios



2017:

CSU atinge **recorde de faturamento** de meio bilhão de reais no ano



1996: PIONEIRISMO

1ª empresa do País a trabalhar com as **principais bandeiras internacionais** simultaneamente



2001:

início das atividades de **BPO de atendimento** - inicialmente para clientes da Divisão CardSystem (TeleSystem), atual **DIVISÃO CONTACT**



2006:

Primeira empresa de seu segmento a **ABRIR CAPITAL**.
As ações da Companhia passam a ser negociadas no **NOVO MERCADO** da **B3** sob código **CARD3**

2015: EXPANSÃO

Entrada no mercado de **CRÉDITO CONSIGNADO**



2018

Desenvolvimento e Lançamento de **NOVAS SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS**

Retomada da prestação de serviço de processamento aos adquirentes.

CERCA DE **5,0 MIL COLABORADORES**
EM 4 UNIDADES PELO BRASIL

As ações da CSU são listadas no **NOVO MERCADO DA B3**. O capital social é constituído por **41.800 MIL AÇÕES ORDINÁRIAS (ON)**, das quais **58,3% PERTENCEM AO GRUPO DE CONTROLE** (GREENEVILLE DELLAWARE) e **40,0% ESTÃO LIVRES** para serem negociadas no mercado (*free float*).



Unidade Recife I e II

- *Call center.*

Unidade Belo Horizonte

- *Desenvolvimento de Sistemas.*
- *Certificação.*
- *Processamento de Dados.*
- *Segurança e Suporte/TI.*

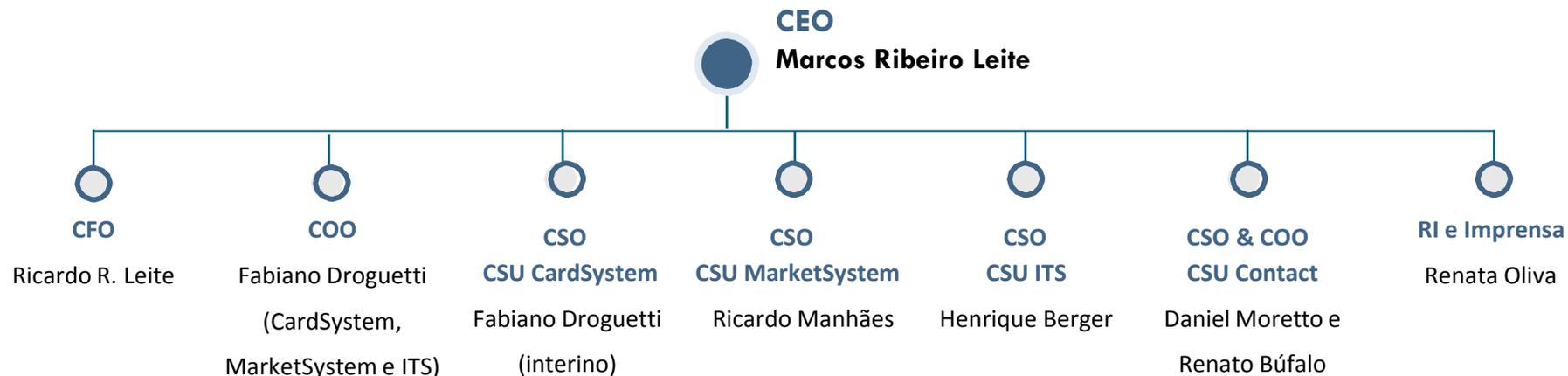
Unidade Barueri: Alphaville

- *Call center.*
- *CSU ITS data center.*
- *Operações CardSystem*
- *Administrativas.*
- *Instituto CSU.*

Unidade Faria Lima

- *Marketing.*
- *MarketSystem.*
- *Comercial.*
- *Relações com Investidores.*

GESTÃO



CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

Antonio Kandir	Presidente do Conselho
Marcos Ribeiro Leite	Conselheiro
Antonio Martins Fadiga	Conselheiro Independente
Rubens Antonio Barbosa	Conselheiro Independente
Paulo Sergio Caputo	Conselheiro Independente

COMPOSIÇÃO DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

4 membros independentes, incluindo o presidente do CA

CONSELHO FISCAL

Instalado após aprovação em AGO ocorrida em 23/04/2019
3 membros titulares (+ 3 suplentes)

MODELO DE NEGÓCIOS ONE-STOP-SHOP COM SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS INTEGRADAS E EFICIÊNTES

 **CSU.CardSystem**

PROCESSAMENTO E ADMINISTRAÇÃO
DE MEIOS DE PAGAMENTO

470 MILHÕES
Transações

R\$ 44 BILHÕES/ ano
em Volume Financeiro

 **CSU.MarketSystem**

SOLUÇÕES DE MARKETING DE
RELACIONAMENTO, E-COMMERCE, E
PROGRAMAS DE FIDELIDADE E
INCENTIVO

**+R\$ 250
MILHÕES**
Transacionados
por ano

 **CSU.ITS**

SOLUÇÕES DE INFRAESTRUTURA E TI
E SERVIÇOS DE CLOUD E GESTÃO E
TERCEIRIZAÇÃO DE DATA CENTER

Infraestrutura
TIER III

 **CSU.Contact**

SOLUÇÕES DE CONTACT CENTER E
BPO (*BUSINESS PROCESS
OUTSOURCING*)

**+17 anos no
mercado**
Pioneira em
ROBOTIZAÇÃO

PRODUTOS E SOLUÇÕES INTELIGENTES E SINÉRGICAS NOS MAIS DIVERSOS SETORES DA ECONOMIA.

UNIDADE CSU.CARDSYSTEM:

CSU.CardSystem
Processamento e Administração de Meios Eletrônicos de Pagamento

CSU.MarketSystem
Soluções de marketing de relacionamento, fidelidade e e-commerce.

CSU.ITS
Serviços de outsourcing de Data Center de mainframe e plataforma distribuída

UNIDADE CSU.CONTACT:

CSU.Contact
Gestão e soluções em Contact Center e BPO (terceirização de processos de negócios).

 **CSU.CardSystem**

MEIOS ELETRÔNICOS DE PAGAMENTO



A CSU tem PAPEL FUNDAMENTAL na Indústria Brasileira de TRANSAÇÕES ELETRÔNICAS

SERVIÇOS AOS EMISSORES

(Bancos e Varejistas)

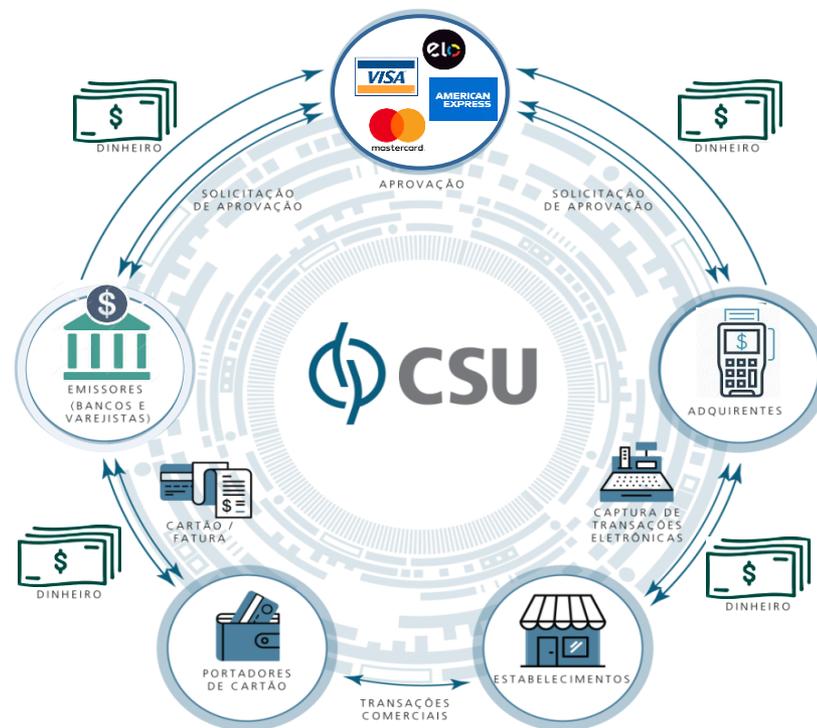
- » Processamento
- » Prevenção à Fraudes
- » Contact Center
- » Back Office
- » Embossing de Cartões
- » Conta 100% Digital (sem cartão, sem fatura)
- » Plataforma aberta (APIs)
- » Wearables
- » Expedição de faturas
- » Originação (front, online ou batch)

SERVIÇOS ÀS FINTECHS

- » Processamento
- » Prevenção à Fraudes
- » Contact Center
- » Conta Digital
- » Cartão Pré-pago
- » Plataforma aberta (APIs)

SERVIÇOS AOS ADQUIRENTES

- » Gestão da operação
- » Processamento
- » Prevenção à Fraudes
- » Gestão de Rede
- » Charge Back



Certificação PCI-DSS (Payment Card Industry Data Security Standard) definido pelas principais bandeiras do mercado.

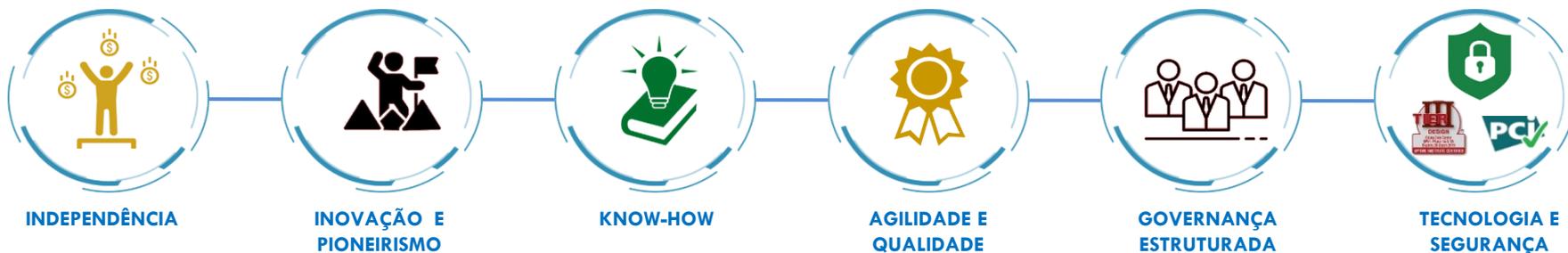
RESGUARDA A CONFIDENCIALIDADE E INTEGRIDADE DOS DADOS DO PORTADOR DO CARTÃO.

KNOW HOW

- » FOCADA EM TECNOLOGIA PARA O **PROCESSAMENTO E ADMINISTRAÇÃO DE MEIOS ELETRÔNICOS DE PAGAMENTO.**
- » COMPANHIA **INDEPENDENTE:** POSSIBILITA AOS BANCOS, VAREJISTAS, FINTECHS EMITIREM SEUS PRÓPRIOS CARTÕES.



VANTAGENS COMPETITIVAS



PRINCIPAIS PRODUTOS CARDSYSTEM (*dentre outros*)





 **CSU MarketSystem**

MARKETING DE RELACIONAMENTO,
LOYALTY E E-COMMERCE

MARKETSYSTEM, divisão especializada em tecnologia e ações que promovem **ENGAJAMENTO** e **FIDELIDADE** dos clientes



ALTA TECNOLOGIA EM **LOYALTY**



GESTÃO ESTRATÉGICA E AÇÕES
COMERCIAIS EFICIENTES



PLATAFORMA ANALYTICS
ESPECIALIZADA EM **FIDELIDADE E
INCENTIVO**



FOCO NOS **RESULTADOS DO
CLIENTE**



INTEGRAÇÃO COM DIVERSOS
PARCEIROS



CALL CENTER & BACK OFFICE
ESPECIALIZADO

AMPLA VARIEDADE de soluções de **ENGAJAMENTO E FIDELIDADE** para o mercado brasileiro



Reunimos os grandes varejistas e lojas segmentadas com mais de **500 MIL PRODUTOS E SERVIÇOS** em um só lugar

GRANDE VAREJO

magazineluiza.com

via**varejo**

FAST
SHOP

POLISHOP
com.vc

efácil 

NETSHOES

top  store

VAREJO SEGMENTADO

MISSIMA

Babolat

Belles

BR

CAOS

casa América

CENTAURO

COLOMBO
O Brasil veste esta marca

ÉPOCA
COSMÉTICOS - PERFUMARIA

FOM

FUNSTOCK

gallerist
blog & shop

Gorila Clube

Luiza Barcelos

Loft747

clube marisol

PET LUNI

Pierre Cardin

POP UP STORE

SANDRO MOSCOLONI
NEW YORK

SHOP4MEN

SHOULDER

mmplace
clique e compre

Spicy

SWAROVSKI

TIMECENTER

VICTORINOX

verve

soleah

ZATTINI

BENEFÍCIOS PARA EMPRESA

GANHOS COM *BREAKAGE*

Economia real de até 30%

CUSTO DO PONTO

Possibilidade de gerenciar o custo

POSSIBILIDADE DE PACOTES CUSTOMIZADOS

Personalização do produto para o participante

POSSIBILIDADE DE GESTÃO DE PASSIVO

Metodologia própria CSU MarketSystem

ATIVAÇÃO DO PARTICIPANTE

Trava do BIN do cartão, CPF ou código do cliente

NÃO DEPENDÊNCIA DE UMA CIA AÉREA

+250 cias aéreas disponíveis

POSSIBILIDADE DE PROMOÇÕES AGRESSIVAS

Aproveitando a dinâmica da cadeia de fornecimento

AUMENTO DO RELACIONAMENTO COM CLIENTE

Participação ativa em todo o ciclo do cliente, estreitando o relacionamento



BENEFÍCIOS PARA PARTICIPANTES

PONTOS + DINHEIRO

Viabiliza os resgates de produtos de alto valor

MAIS CONVENIÊNCIA PARA O CLIENTE

Resgate imediato, sem transferência de pontos

ABRANGÊNCIA: SOLUÇÃO COMPLETA EM VIAGENS

Bilhetes aéreos, pacotes, hotéis, aluguel de carros

PONTUAR COMPRANDO VIAGENS COM PONTOS

Ajuda a manter o ciclo de resgates sem custo adicional

PAGAR AS TAXAS DE VIAGENS COM PONTOS

Reforça o conceito de Viagem Prêvio

MAIOR DISPONIBILIDADE

O participante pode escolher a melhor opção

Principais fontes de RECEITA

1 OPTe+ LOYALTY



2 OPTe+ SHOPPING CORPORATIVO



3 SHOPPING OLIVE (OPTe+ B2C)



The logo for CSU.ITS, featuring the same stylized symbol as the CSU logo, followed by the text "CSU.ITS" in a bold, sans-serif font.

SOLUÇÕES DE INFRAESTRUTURA
PREMIUM DE TI

A CSU ITS É A DIVISÃO DE NEGÓCIOS ESPECIALIZADA EM TERCEIRIZAÇÃO DE SOLUÇÕES E SERVIÇOS EM TI



- » DATA CENTER TIER III, CERTIFICADO PELO UPTIME INSTITUTE.
- » DATA CENTERS BACK-UP LOCALIZADOS EM BELO HORIZONTE/MG E BARUERI/SP
- » PARCERIAS PARA OFERTA DE SERVIÇOS EM CONJUNTO COM OS PRINCIPAIS PLAYERS PROVEDORES DE SOLUÇÕES DO MERCADO.

Alta DISPONIBILIDADE da infraestrutura

Elevado nível de SEGURANÇA de dados

EXPERIÊNCIA: maturidade operacional

99,982% DE DISPONIBILIDADE DA INFRAESTRUTURA

PRIVATE CLOUD COMPUTING
Recursos de TI de maneira escalável, segura e *On Demand*.

HOSTING GERENCIADO
Serviços completos de infraestrutura e gestão de ambientes.

SERVIÇOS CONSULTIVOS DE TI
Equipe especializada para consultoria de TI e elaboração de projetos sob demanda.

COLOCATION PREMIUM
Serviços de infraestrutura elétrica, espaço e segurança obedecendo as melhores práticas do mercado.

ESTRATÉGIA PARA DIFERENCIAÇÃO DE PORTFOLIO:
Consultoria e Serviços para Gestão de Nuvem

CSU.transforma

Jornada de transformação para nuvem.

CSU.otimiza

Arquitetura de soluções para escolha de melhor ambiente para cada sistema/aplicação, considerando todos os fatores de integração e segurança.



CSU.devops

Consultoria e evangelização dos conceitos, processos e ferramentas DEVOPS.

CSU.suporta

Monitoração, gestão, atualização, suporte 2N para os ambientes hospedados em nuvem pública.

CSU.integra

Integração entre nuvens públicas, privadas e ambientes corporativos, utilizando APIs inteligentes e reutilizáveis.

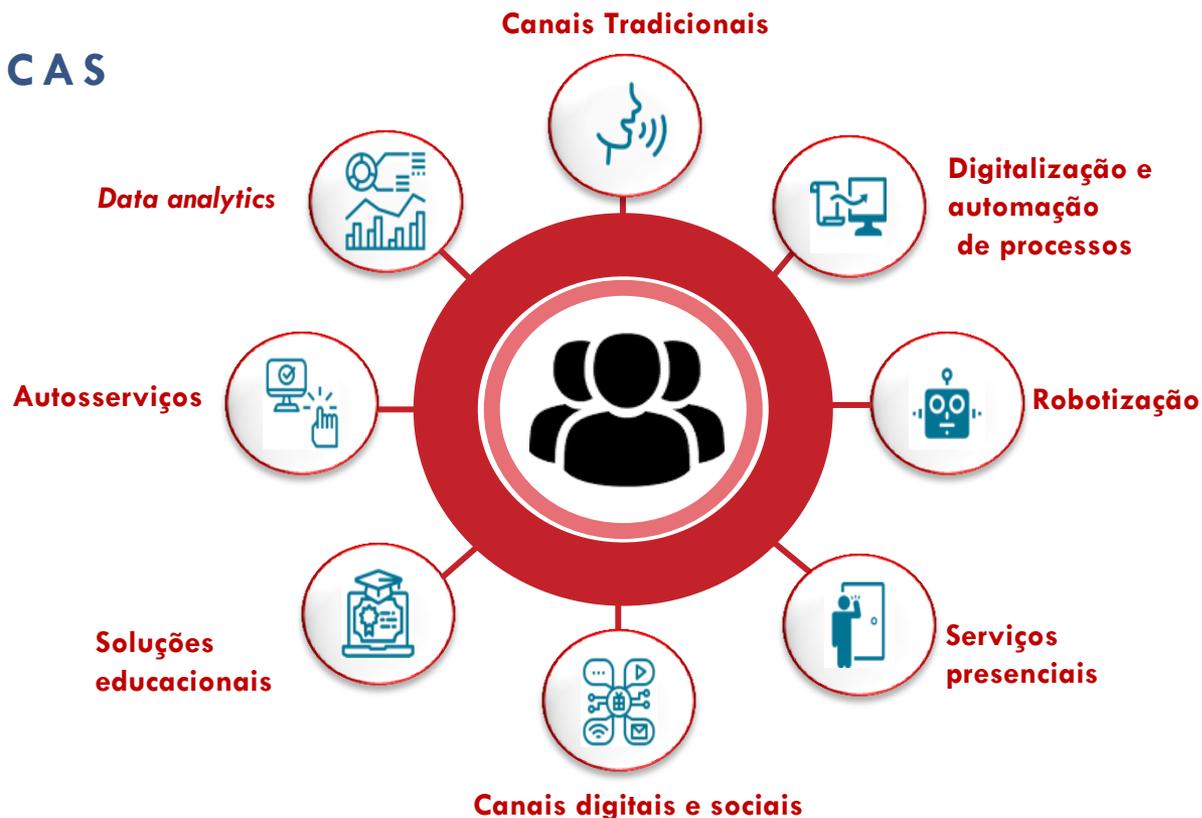
The logo for CSU.Contact, featuring the same stylized 'C' and 'S' icon as the main CSU logo, followed by the text 'CSU.Contact' in a bold, sans-serif font.

CONTACT CENTER
E BPO DE ATENDIMENTO

A EXPERIÊNCIA DO CLIENTE COMO ESTRATÉGIA DO NEGÓCIO

Soluções que irão revolucionar o relacionamento, com a utilização de alta tecnologia e inteligência cognitiva, tornando **mais humana a experiência entre clientes e empresas.**

SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS



SERVIÇOS ESPECIALIZADOS PARA TODA A JORNADA DO CLIENTE



Outros serviços prestados:

- Suporte técnico
- Gestão da reclamação
- Relacionamento digital

The background of the slide is a light-colored, semi-transparent image of a business meeting. It shows several people in white shirts gathered around a table, looking at a tablet or laptop. The image is slightly blurred and has a grid-like pattern overlaid on it, giving it a technical or data-oriented appearance.

DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO



DIVISÃO CARDSYSTEM: +740 mil novos cartões no trimestre, atingindo **21,4 MILHÕES DE CARTÕES CADASTRADOS** (+11,5 YoY e +5,1% QoQ).



DIVISÃO MARKETSYSTEM: VOLUME FINANCEIRO TRANSACIONAL RECORDE (OPTE+): R\$ 74,8 milhões (+8,8% YoY).



DIVISÃO ITS: AMPLIAÇÃO DA OFERTA DE SERVIÇOS E PRODUTOS diferenciados no mercado de TI e Data Center,



UNIDADE CSU.CONTACT: Expansão das **OPERAÇÕES VOLTADAS AO DIGITAL** (intensificação do uso de tecnologias suportadas por inteligência artificial e *analytics*), com **CONSIDERÁVEL EVOLUÇÃO NAS MARGENS EBITDA**.



DISTRIBUIÇÃO DE PROVENTOS: Aprovação de distribuição de R\$ 2,3 milhões na forma de juros sobre capital próprio, referentes ao 3T19, totalizando **R\$ 6,6 MILHÕES DECLARADOS ATÉ SET/2019**.

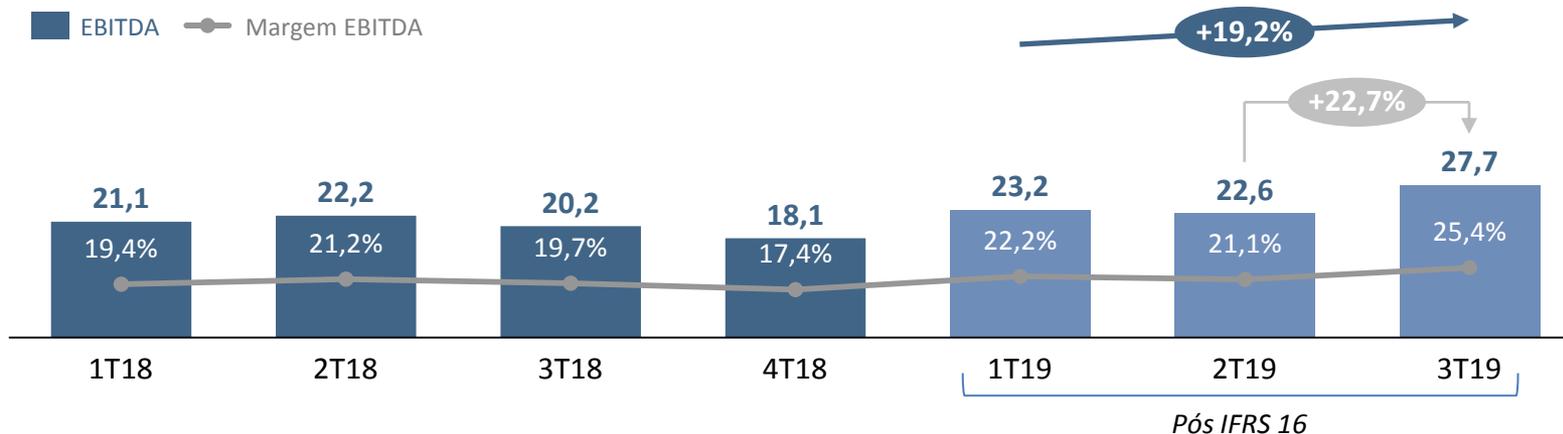
Cenário favorável quanto à **EXPANSÃO DE CONTRATOS VIGENTES** e **NOVOS CONTRATOS COMERCIAIS** firmados em todas Divisões de Negócios.



ENTREGA CONSISTENTE DE RESULTADOS ao longo dos trimestres

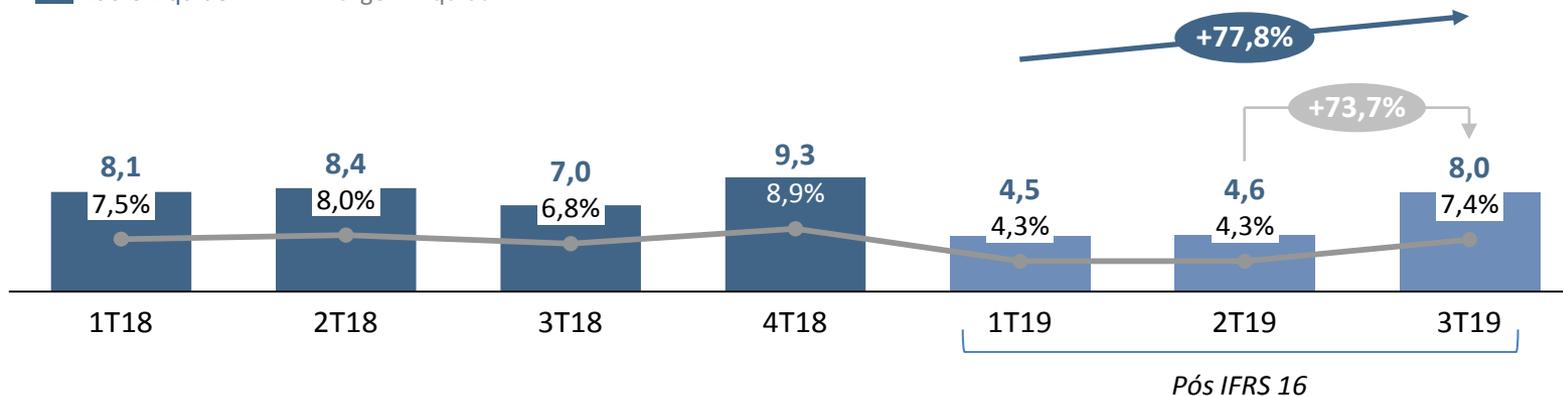
EBITDA (R\$ milhões) e Margem EBITDA (%)

■ EBITDA — Margem EBITDA



Lucro Líquido (R\$ milhões) e Margem Líquida (%)

■ Lucro Líquido — Margem Líquida



CARDSYSTEM

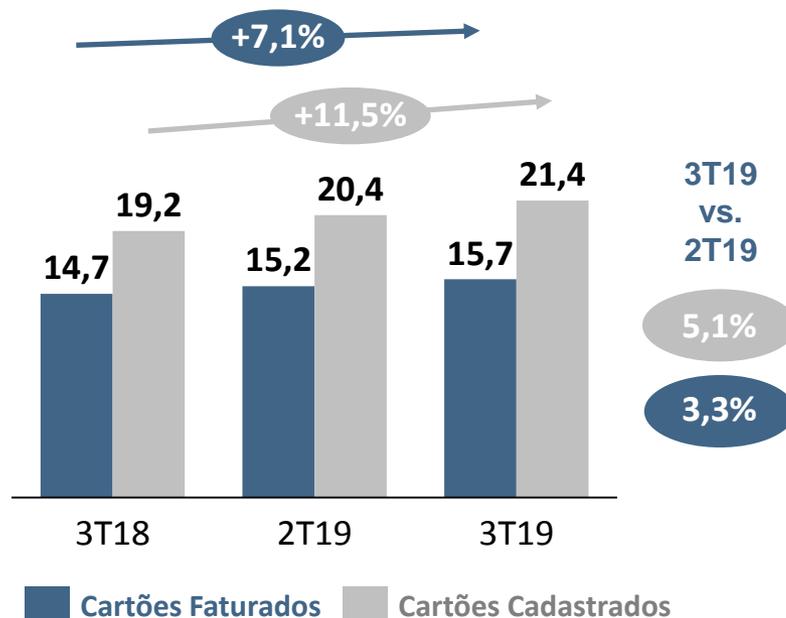
meios eletrônicos de pagamento e soluções de aquisição

CLIENTES (dentre outros)



Cartões Faturados e Cadastrados

(Milhões de unidades)



- ✓ AMADURECIMENTO DOS CONTRATOS FIRMADOS nos últimos períodos;
- ✓ CRESCIMENTO ORGÂNICO com +740 MIL NOVOS CARTÕES no trimestre.
- ✓ NOVOS CONTRATOS para processamento dos cartões da BRASCARD e do DIGITAL BANKS.
- ✓ AMPLIAÇÃO DOS SERVIÇOS DIGITAIS de BANRISUL e BANESTES.

MARKETSYSTEM

marketing, fidelidade,
incentivo e e-commerce

CLIENTES (dentre outros)

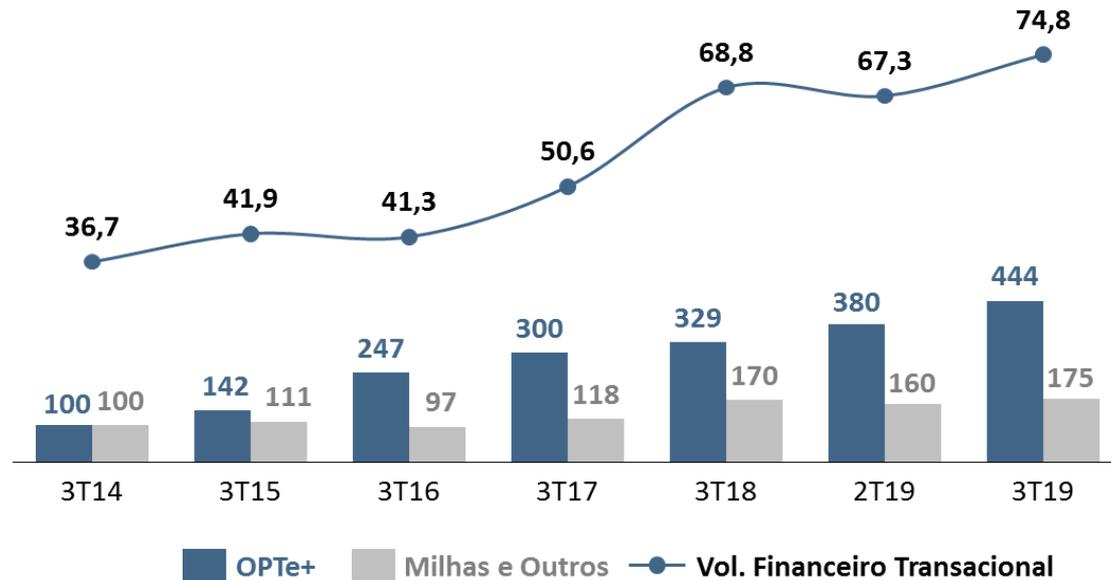


Volkswagen Financial Services



Financiamentos. Consórcio. Seguros. Mobilidade.

**Volume Financeiro Transacional (R\$ milhões)
e Evolução por Tipo de Resgate (base 100)**



%
crescimento
3T19 vs.
3T14

+344%

+75%

- ✓ RECORDE DE VOLUME FINANCEIRO TRANSACIONAL (+8,8% YoY).
- ✓ Implantação da RÉGUA DE ATIVAÇÃO na ELECTROLUX.
- ✓ Implantação do PROGRAMA CONQUISTA na PORTO SEGURO.

Ampliação da oferta de **SOLUÇÕES ESTRATÉGICAS** através de **PRODUTOS E SERVIÇOS DE CONSULTORIA**

JORNADA PARA NUVEM

Jornada de evolução e transformação dos ambientes para nuvem.

ERP BPO & ANALYTICS

Fornecimento de Soluções de *Backoffice* como Serviço.

DEVOPS

Integrando Desenvolvimento, Operação e Infraestrutura. Integração e Entrega Contínua.

SEGURANÇA

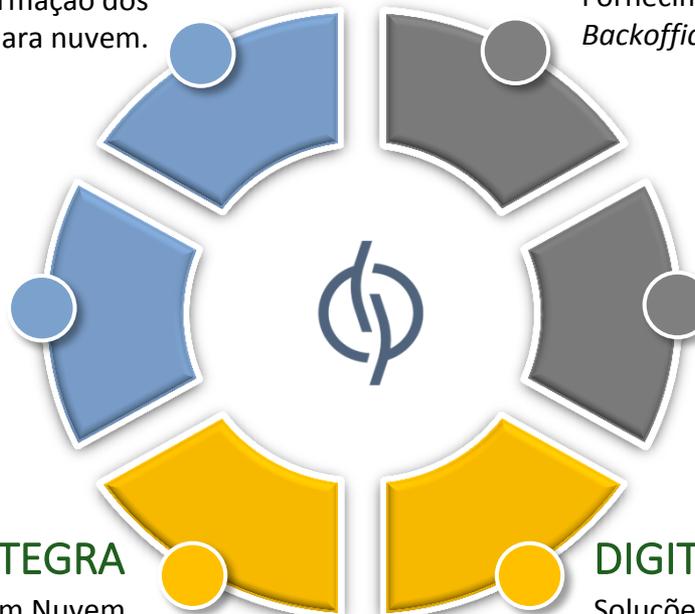
Serviços gerenciados de segurança cibernética e segurança da informação.

INTEGRA

Integração de ambientes em Nuvem.

DIGITALIZAÇÃO

Soluções para orquestração e digitalização de processos especializados de negócios.



CLIENTES





CONTACT

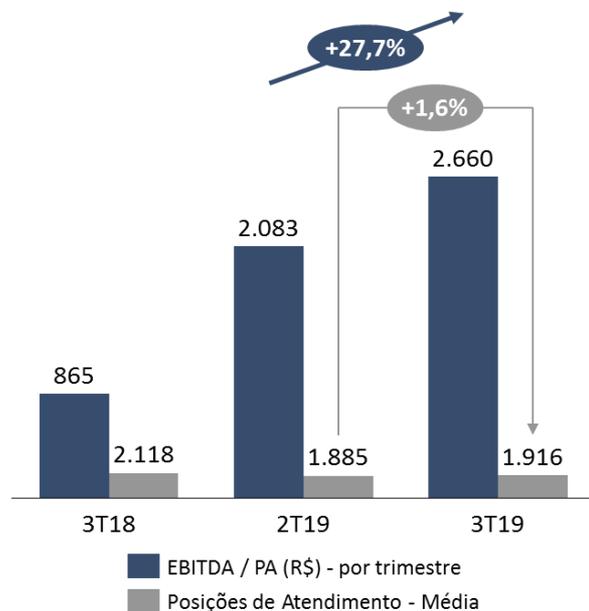
Contact center e BPO de atendimento

CLIENTES (dentre outros)



Posições de Atendimento

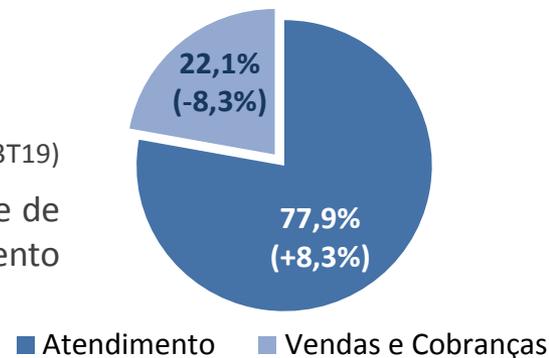
Média Faturada (Un.)
EBITDA/ PA (R\$)



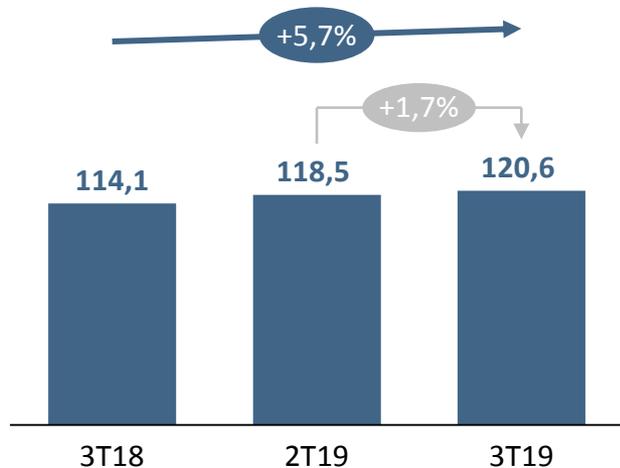
RECEITA LIQUIDA POR TIPO DE SERVIÇO (3T19)

- ✓ Aumento na representatividade de operações de atendimento

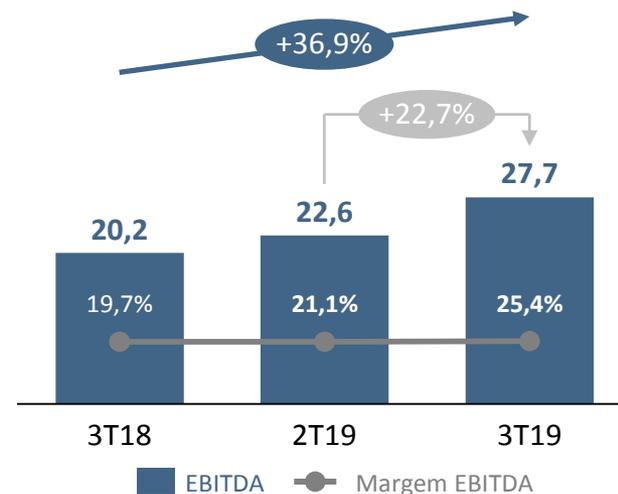
- ✓ **MELHORA NA RENTABILIDADE:** posições de atendimento com operações cada vez mais voltadas ao digital.
- ✓ **NOVO CONTRATO FIRMADO** com a Valid Certificadora Digital, para atendimento aos clientes no SAC e suporte técnico.
- ✓ **EXPANSÃO DAS OPERAÇÕES** da Natura e Claro Brasil, e dos contratos recém firmados com a Airfox e iFood.



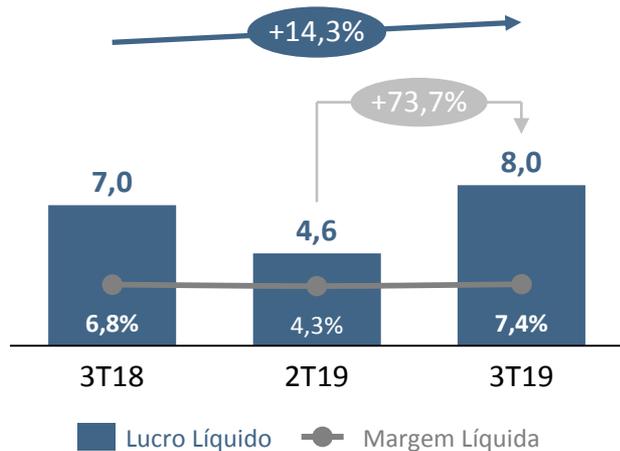
Receita Bruta (R\$ milhões)



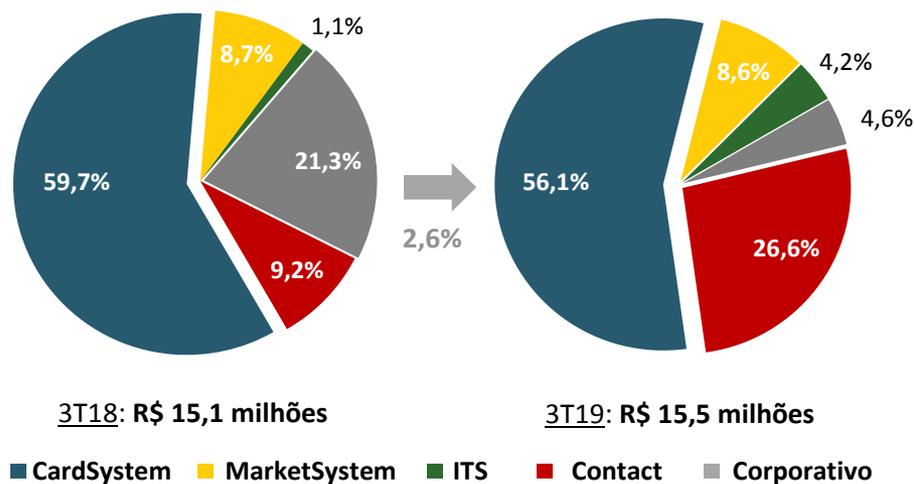
EBITDA e Margem EBITDA (R\$ milhões e %)



Lucro Líquido e Margem Líquida (R\$ milhões e %)

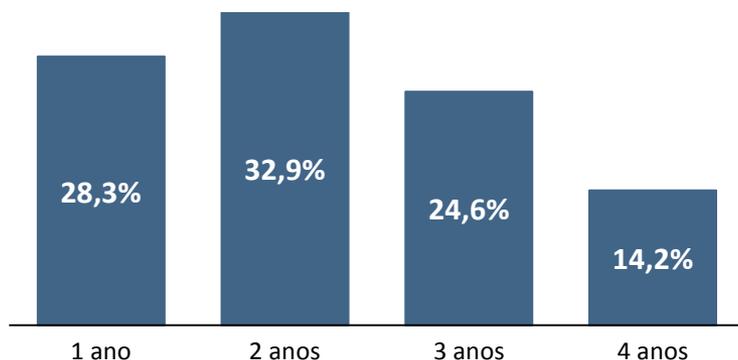


CAPEX – Alocação por Divisão de Negócio (%)

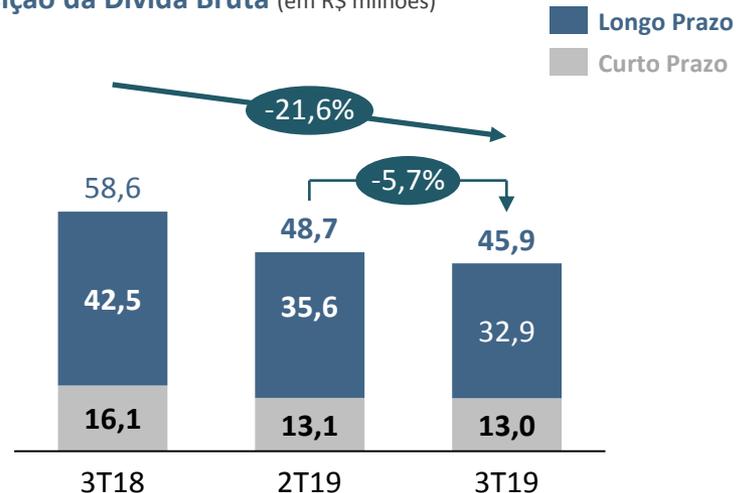


Cronograma de Amortização da Dívida Bruta (R\$ milhões e %)

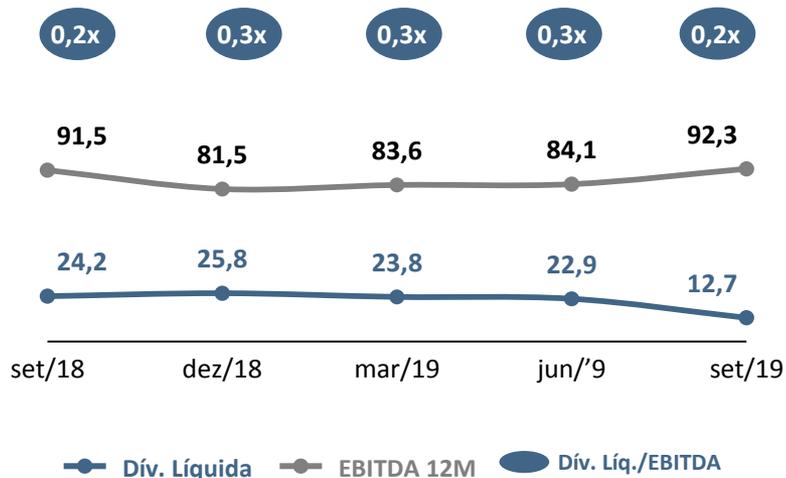
Total: R\$ 45,9 milhões (Setembro/2019)



Composição da Dívida Bruta (em R\$ milhões)



Dívida Líquida e EBITDA 12M (R\$ milhões e %)

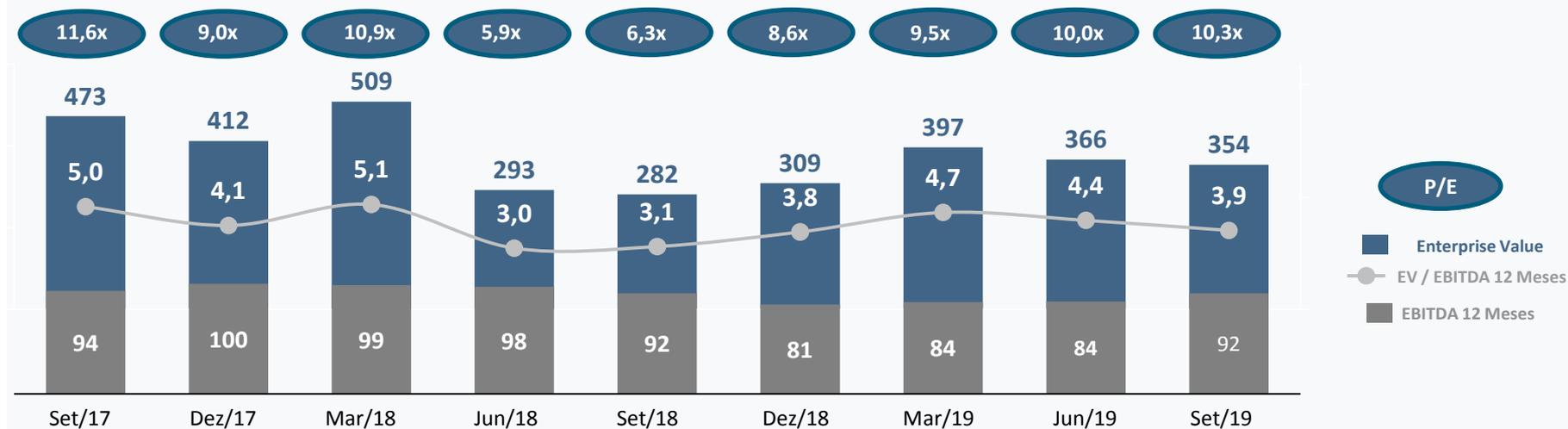


✓ Representatividade da dívida de **CURTO PRAZO** em **28,3%**.

✓ **GESTÃO RESPONSÁVEL DA ESTRUTURA DE CAPITAL.**

✓ Confortável relação **DÍVIDA LÍQUIDA/ EBITDA** em **0,2x** no 3T19.

ENTERPRISE VALUE, EBITDA (R\$ milhões), EV/EBITDA e P/E (x)



JUROS SOBRE O CAPITAL PRÓPRIO com base nas demonstrações financeiras encerradas em 30 de setembro de 2019:

- » No montante de **R\$ 2,3 MILHÕES** (R\$ 0,05473 por ação) – a ser imputado ao dividendo mínimo obrigatório. O pagamento deverá ocorrer até o dia 31 de março de 2020, com base na posição acionária de 13 de setembro de 2019, sendo as ações da Companhia negociadas “ex juros sobre capital próprio” a partir de 16 de setembro de 2019, inclusive.
- » Em junho deste ano já foram declarados R\$ **4,3 MILHÕES EM JCP**, que somado aos R\$ 2,3 milhões aprovados em setembro, **TOTALIZAM R\$ 6,6 MILHÕES EM JCP REFERENTE AOS NOVE PRIMEIROS MESES DE 2019.**

Além do **AUMENTO NA PERIODICIDADE** da distribuição dos proventos, o montante já declarado reflete a confiança da Companhia quanto a **EVOLUÇÃO DOS RESULTADOS QUE VEM SENDO ENTREGUES.**

CONSIDERAÇÕES GERAIS

Esta apresentação pode incluir declarações que representem expectativas sobre eventos e resultados futuros 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 e o ambiente econômico e nas condições de mercado e nos eventos futuros esperados, muitos dos quais estão fora do controle da Companhia.

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 assessores da Companhia ou partes à eles relacionadas ou seus representantes terá qualquer responsabilidade por perdas que possam decorrer da utilização ou do conteúdo desta apresentação.

Este material é propriedade da CSU. É proibida qualquer reprodução parcial ou total sem a aprovação por escrito da Companhia. Todos os direitos reservados.



Relações com Investidores

Telefone: (11) 2106-3700

E-mail: ri@csu.com.br

Website: www.csu.com.br/ri