



CSU

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL
4T18



1. A Companhia	pág. 03
2. Meios Eletrônicos de Pagamentos	pág. 08
3. Contact Center e BPO de Atendimento	pág. 13
4. Marketing, Loyalty e E-commerce	pág. 16
5. Soluções de Infraestrutura e TI	pág. 22
6. Desempenho Financeiro e Operacional	pág. 27

O KNOW HOW ADQUIRIDO EM MAIS DE **25 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 MARKETSISTEM

(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.



GESTÃO E PROCESSAMENTO DE MEIOS ELETRÔNICOS DE PAGAMENTO

Stefanini (Orbitall)
TSYS
Fidelity
Conductor

*Peers
de mercado*



SOLUÇÕES EM BPO (TERCEIRIZAÇÃO DE PROCESSOS DE NEGÓCIOS)

Contax
Atento
AeC
Almaviva do Brasil
Tivit
Teleperformance

*Peers
de mercado*



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

Grupo LTM (Webprêmios)
Go Points
Accentiv' Mimética
Mastercard Advisors

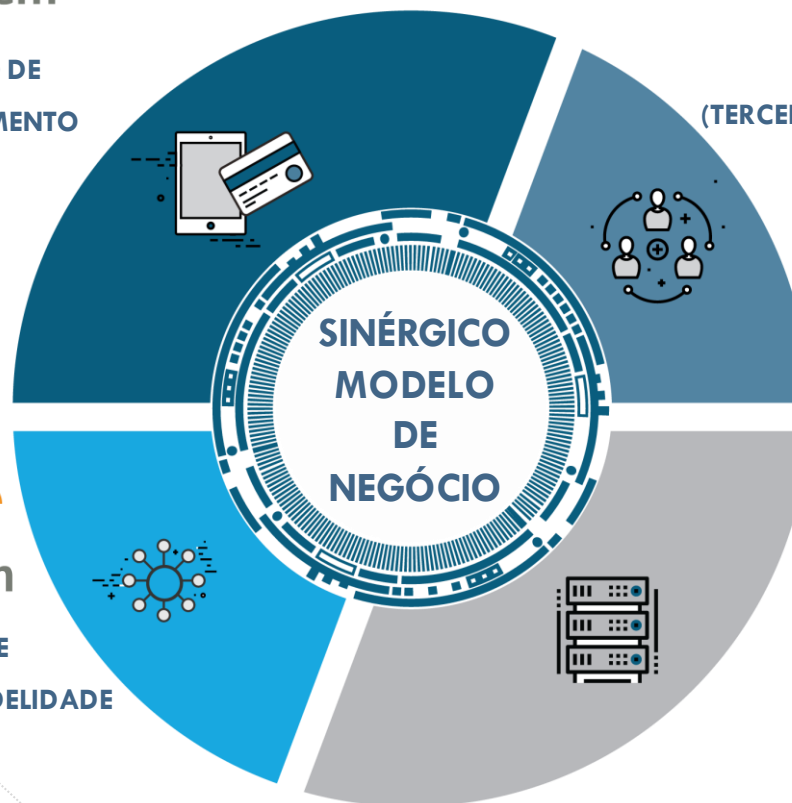
*Peers
de mercado*



TERCEIRIZAÇÃO DE TI E GESTÃO DE DATA CENTER

IBM
HP
Capgemini
Stefanini
Oracle
Uol Diveo
Tivit

*Peers
de mercado*



CERCA DE 5,2 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.

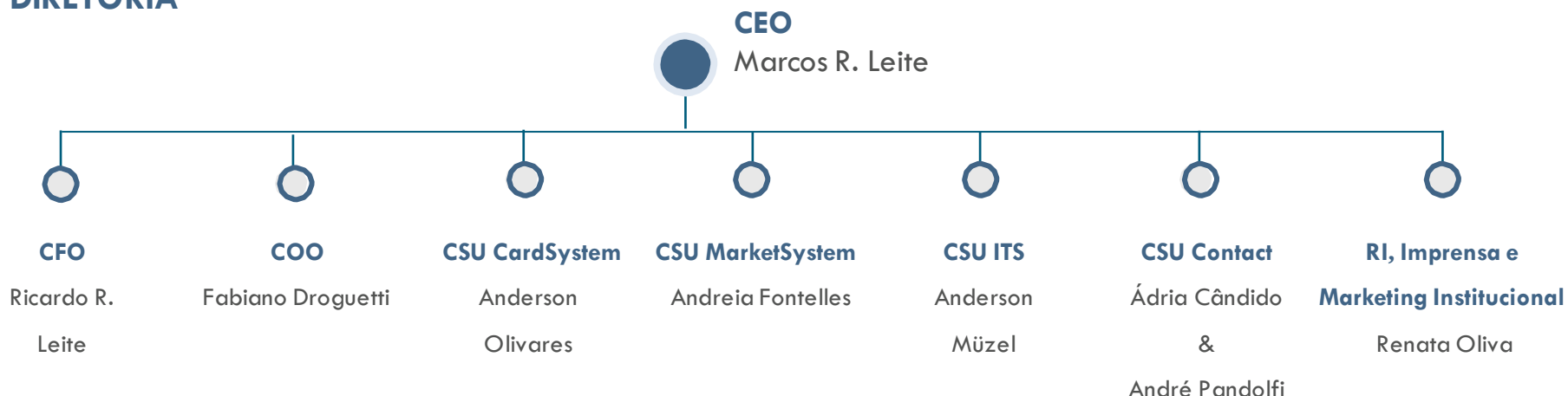
Unidade Barueri: Alphaville

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

Unidade Faria Lima

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

DIRETORIA



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 18/04/2018
3 membros titulares (+ 3 suplentes)

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

UNIDADE CSU.CARDSYSTEM:

51% da Receita
90% do EBITDA



UNIDADE CSU.CONTACT:

49% da Receita
10% do EBITDA



 **CSU.CardSystem**

MEIOS ELETRÔNICOS DE PAGAMENTO



MERCADO DE MEIOS ELETRÔNICOS DE PAGAMENTOS

+15,5% CRESCIMENTO DO MERCADO – PROJEÇÃO PARA 2018 (ABECS).

32,6% DO CONSUMO DAS FAMÍLIAS BRASILEIRAS REALIZADO ATRÁVES DE MEIOS ELETRÔNICOS DE PAGAMENTO EM 2017 (ABECS).

87,0% DA POPULAÇÃO BRASILEIRA ADULTA É BANCARIZADA (VALOR ECONÔMICO).

R\$ 1,4 tri EM COMPRAS COM CARTÕES EM 2017 (ABECS).

5,1 MM DE MÁQUINAS DE CARTÃO (POS E PDV) EM 2017 (ABECS)

- » Baixa penetração.
- » Contínua substituição de meios tradicionais de pagamento por meios eletrônicos.
- » Taxas de crescimento elevadas mesmo em período de recessão econômica.

OPORTUNIDADES DE CRESCIMENTO

» **50%** DO MERCADO ENDEREÇÁVEL (CONSIDERANDO APENAS EMISSORES QUE TERCEIRIZAM SUAS OPERAÇÕES) É PROCESSADO PELA CSU

ORGÂNICO

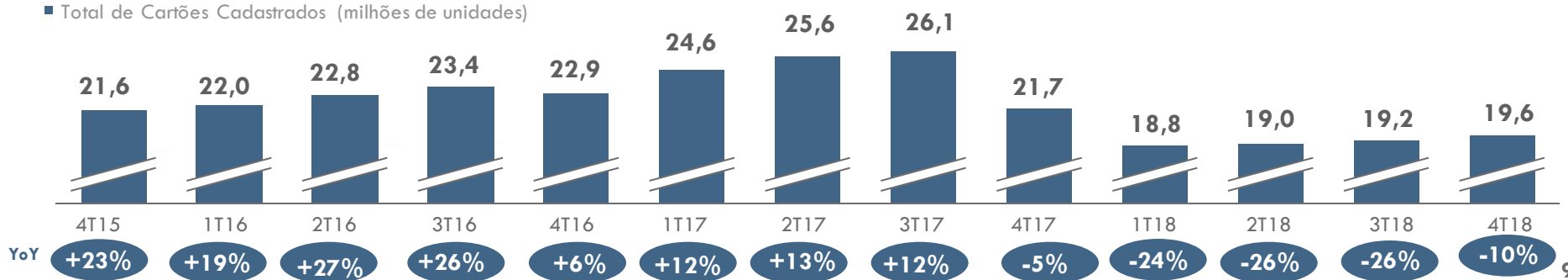
- » Cooperativas de crédito;
- » Consignado (MP 661);



INORGÂNICO

- » Varejo (*private labels*);
- » Emissores regionais;
- » Consolidação no segmento Consignado

■ Total de Cartões Cadastrados (milhões de unidades)

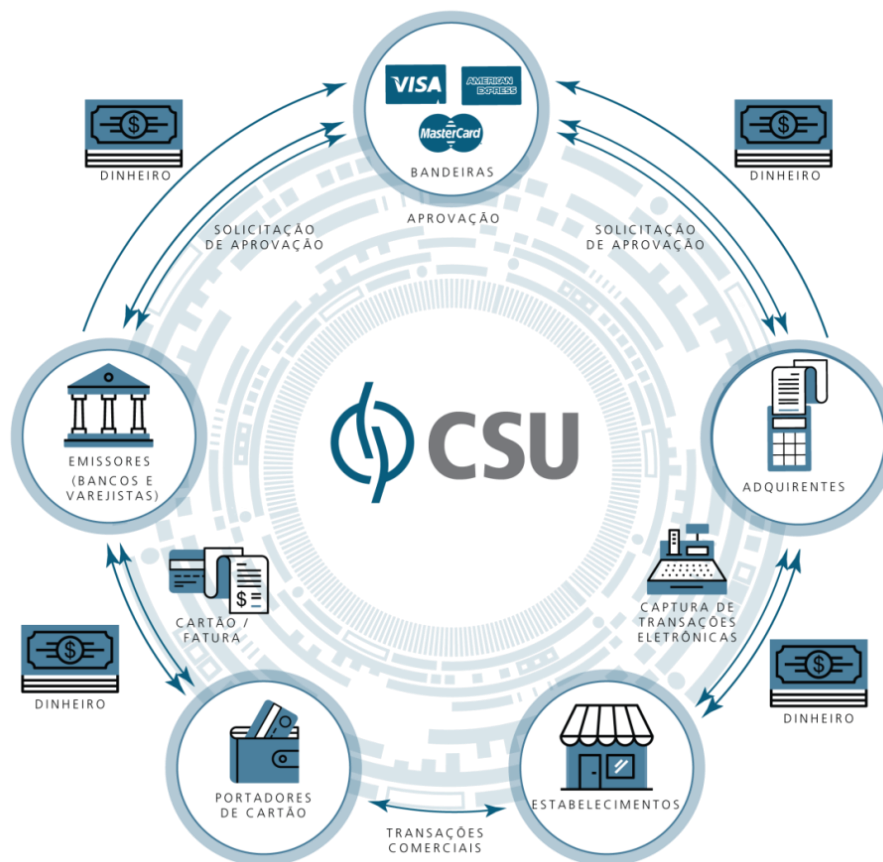


A CSU tem papel fundamental na indústria brasileira de transações eletrônicas

SERVIÇOS AOS EMISSORES

(Bancos, Fintechs e Varejistas)

- » Processamento
- » Prev. à Fraudes
- » Contact Center
- » Back Office
- » Embossing de Cartões
- » Conta 100% Digital (sem cartão, sem fatura)
- » WebServices (APIs)



SERVIÇOS AOS ADQUIRENTES

- » Gestão da operação
- » Processamento
- » Prevenção e Fraude
- » Gestão de Rede
- » Charge Back

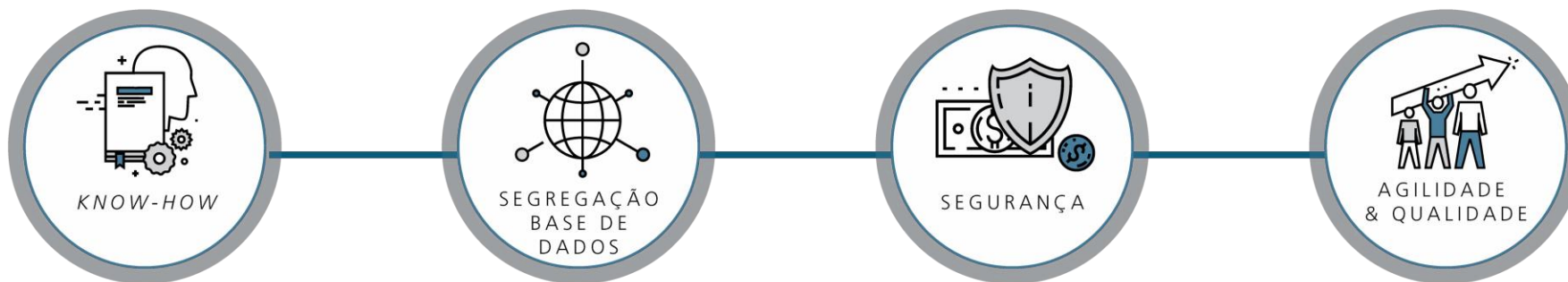
KNOW HOW

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

PRODUTOS

- CARTÕES DE CRÉDITO
- CARTÕES CONSIGNADOS
- CO-BRANDED
- CARTÕES DÉBITO
- CARTÕES PRÉ - PAGOS
- PRIVATE LABEL
- HÍBRIDOS
- CARTÕES CONVÊNIOS
- CARTÕES VIRTUAIS
- CSU.DIGITAL

VANTAGENS COMPETITIVAS



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.



Certificação ISAE 3402 (Selo Internacional de Conformidade e Confiança)

CONTROLES INTERNOS EM COMPLIANCE COM AS NORMAS E PADRÕES INTERNACIONAIS.

CARDSYSTEM IMPLEMENTANDO NOVOS SERVIÇOS PARA ATENDER AS ATUAIS NECESSIDADES DO MERCADO

NOVA PLATAFORMA DE SOLUÇÃO DIGITAL

VANTAGENS COMPETITIVAS

Emissores podem fornecer aos clientes o **total controle de seus meios de pagamento em uma só plataforma.**

Desenvolvido para **Instituições Financeiras (de todos os portes)** que tenham como meta o fornecimento de produtos e **soluções que atendam às necessidades da geração digital.**

Redução de custos (de até 50%), **pagamentos seguros** via internet, transações por aproximação via telefone celular, dentre outras soluções digitais.



AS MAIS **COMPLETAS**
SOLUÇÕES DIGITAIS EM UMA
ÚNICA PLATAFORMA
OFERECENDO **A MELHOR**
EXPERIÊNCIA DIGITAL PARA
OS CLIENTES FINAIS

 **CSU.Digital**



Solução de Cartão Virtual, com experiência **100% digital**, sem necessidade de envio do cartão físico.



Totalmente modular para satisfazer as estratégias do emissor



Integração com várias plataformas (crédito, Vision Plus, loyalty, OPTe+ e emissor)



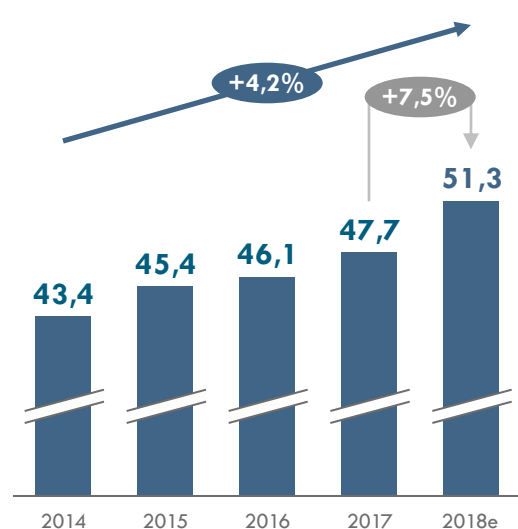
Compatível para Samsung Pay, Android Pay, Apple Pay (futuro) e E-Commerces

The logo for CSU.Contact is centered in the upper half of the image. It features the same stylized circular icon as the CSU logo, followed by the text "CSU.Contact" in a bold, sans-serif font. The "CSU" part is in a darker shade than the ".Contact" part.

CONTACT CENTER
E BPO DE ATENDIMENTO



FATURAMENTO DO MERCADO DE CALL CENTER: BRASIL TERCEIRIZADO E INTERNALIZADO (R\$ BILHÕES)



Fonte: E-Consulting Group

2018e Vs. 2017

+11%

Crescimento dos
contact centers B2B

R\$ 1,49 bi

+40%

Fornecimento de soluções
tecnológicas para terceiros

R\$ 840 MM

Tendências:

- » Intensificação da utilização de canais digitais para relacionamento com clientes em uma plataforma multicanais;
- » Necessidade de transferência de operações de atendimento à empresas especializadas (33,7% do mercado em regime terceirizado).

CRESCIMENTO DE OPERAÇÕES COM EMPREGO DE PA's VIRTUAIS:

+8%

Recuperação de crédito e cobrança

+26%

Autoatendimento e autosserviço via plataformas digitais

FOCO

Operações de
MAIOR COMPLEXIDADE e
MAIOR VALOR AGREGADO
com **MARGENS SUPERIORES.**

Fonte: CallCenter.Inf



UNIVERSIDADE CORPORATIVA



25 MIL M² DE AMBIENTE OPERACIONAL



EM FRENTE À ESTAÇÃO DE TREM DA CPTM/METRÔ

TRANSFORMANDO A EXPERIÊNCIA DO CLIENTE ATRAVÉS DE SOLUÇÕES CUSTOMIZADAS E INOVADORAS:

C.360°

Plataforma para relacionamento com clientes através de multicanais digitais



Processos e interações de menor complexidade com aplicações automatizadas.



SAC e Relacionamento



Vendas e Retenção



Back Office



Cobrança e Crédito

PROACTIVE CSU.Contact

Plataforma multicanal de acionamentos proativos para rentabilizar todo o ciclo de vida do cliente.



Solução analítica das interações de todos canais para aprimorar a experiência do seu cliente.

CSU.Contact 3.0

Evolução do Relacionamento 2.0, atendendo diversos canais com recursos integrados para compreender as necessidades dos clientes.



Gerenciamento integrado de Crédito e jornada de Cobrança.

PRÊMIOS



CERTIFICAÇÕES



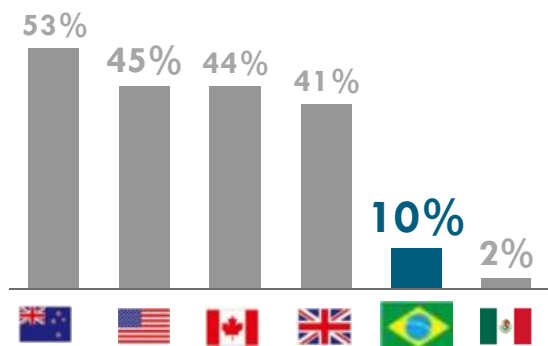


 **CSU MarketSystem**

MARKETING DE RELACIONAMENTO,
LOYALTY E E-COMMERCE

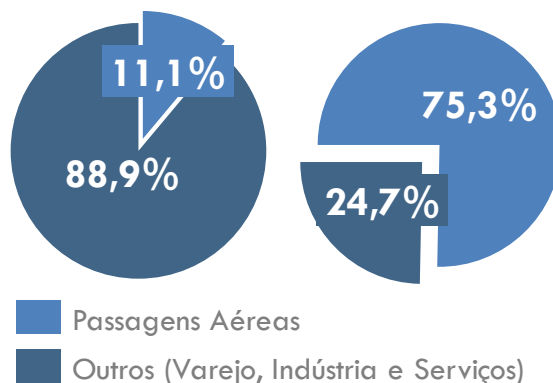
PENETRAÇÃO BRASIL x MUNDO (Membros Cadastrados / População %)

Fonte: ABECS 2016/2017



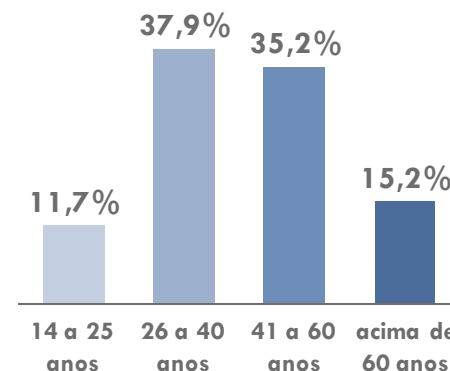
ACÚMULO X RESGATES

Fonte: ABEMF 2018



PERFIL DOS PARTICIPANTES (faixa etária)

Source: ABEMF 3T18



DADOS DO MERCADO DE CARTÕES E FIDELIDADE

125 Mi CLIENTES CADASTRADOS NO 3T18

+15,6% AUMENTO DE CADASTROS EM PROGRAMAS DE FIDELIDADE NO 3T18 EM RELAÇÃO AO 3T17

72,3 Bi PONTOS EMITIDOS NO 3T18

+16,4% AUMENTO NA QUANTIDADE DE PONTOS EMITIDOS NO 3T18 EM RELAÇÃO AO 3T17

64,4 Bi PONTOS RESGATADOS

+17,9% AUMENTO NA QUANTIDADE DE PONTOS RESGATADOS NO 3T18 EM RELAÇÃO AO 3T17

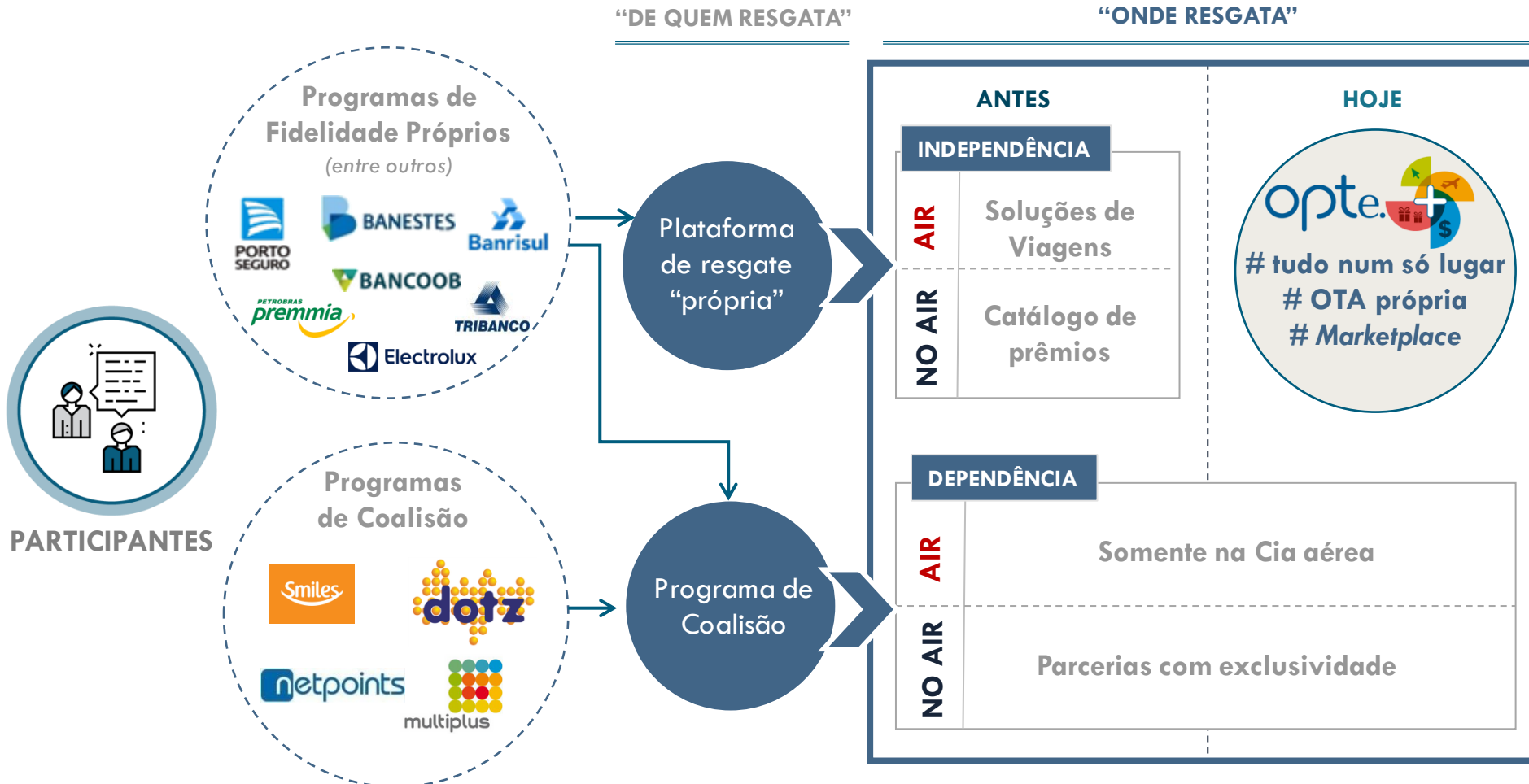
OPORTUNIDADES
CSU

- MERCADO CRESCENDO DOIS DÍGITOS NO ANO
- ALTA CONCENTRAÇÃO DE RESGATES EM MILHAS
- INTERESSE EM FIDELIZAR COM EFICIÊNCIA
- PRODUTOS COMO ALTERNATIVA DE RESGATE DE MENOR CUSTO
- NOVAS OPORTUNIDADES NO SETOR DE TURISMO

PÚBLICO

ACÚMULO

RESGATE



» Mais opções alternativas de resgates.

Cashback

Customização do Programa

» Possibilidade de criar campanhas de pontuação diferenciada, aceleradores de pontos e precificação dos pontos por cliente.

Novas formas de Rentabilização

» Venda de pontos e de prazo para os pontos que vão expirar.

Maior Eficiência

» Controle da inadimplência: geração dos pontos atrelados ao pagamento da fatura e bloqueio de resgate para clientes em atraso.

Dashboard Online

» Maior controle dos programas: fluxo de pontos emitidos, resgatados, expirados e cancelados.

App OPTe+

» Modulado para se integrar a qualquer APP dos clientes.



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 Prêmio”

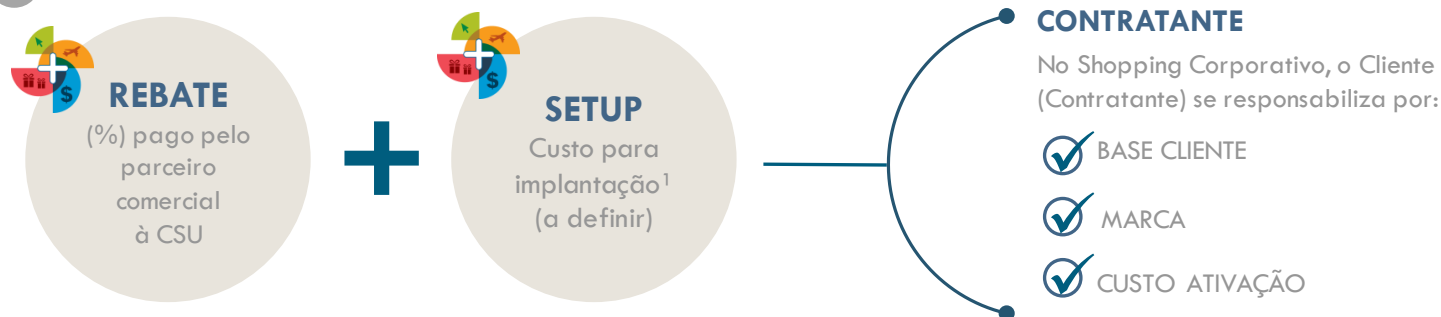
MAIOR DISPONIBILIDADE

O participante pode escolher a melhor opção

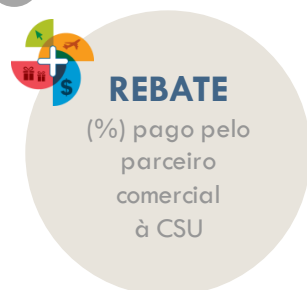
1 OPTe+ LOYALTY



2 OPTe+ SHOPPING CORPORATIVO



3 SHOPPING ONLINE (OPTe+ B2C)





SOLUÇÕES DE INFRAESTRUTURA PREMIUM DE TI

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

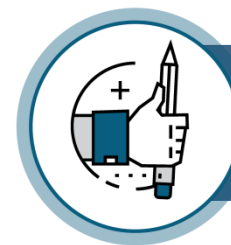
- » **DATA CENTER TIER III**, CERTIFICADO PELO UPTIME INSTITUTE.
- » **DATA CENTERS BACK-UP** LOCALIZADOS EM BELO HORIZONTE/MG E BARUERI/SP
- » **PARCERIAS PARA OFERTA DE SERVIÇOS** EM CONJUNTO COM OS PRINCIPAIS PLAYERS PROVEDORES DE SOLUÇÕES DO MERCADO.
- » **SINERGIA** COM AS DEMAIS UNIDADES DE NEGÓCIOS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



**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.

SERVIÇOS IMPLANTADOS QUE DEMONSTRAM A **SINERGIA COM AS DEMAIS UNIDADES DE NEGÓCIOS E CAPACIDADE TÉCNICA E MATURIDADE OPERACIONAL** NA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE BPO/ITO.

CERTIFICAÇÕES



PARCERIAS ESTRATÉGICAS

Independência em Tecnologia



PARCEIROS DE INFRAESTRUTURA



E-COMMERCE

OPTe+

AMBIENTE DAS BANDEIRAS INTERNACIONAIS

Visa e Mastercard

CSU.CONTACT

Plataforma de DAC/Voz

TELECOM CORPORATIVO

Links de Dados / Sistema Autônomo de Internet

BACKUP DOS AUTORIZADORES DE TRANSAÇÕES DA CSU.CARDSYSTEM

Porto Seguro / Banrisul / Tribanco

AMBIENTE DO MAINFRAME

CSU.Cardsystem Disaster Recovery

SOLUÇÕES DE CLOUD COMPUTING

BMK / Granel / Hiperstream

**CARRIER
NEUTRO**

» PONTO DE PRESENÇA DAS PRINCIPAIS OPERADORAS DE TELEFONIA DO PAÍS

Telefónica

vivo

Embratel

Level(3)

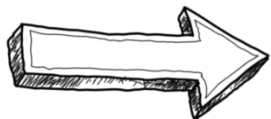
TIM

M3 é uma metodologia desenvolvida pela CSU para facilitar a **Jornada para a Nuvem** dos clientes e que divide o processo em 3 fases bem distintas, porém complementares.

M1 - MATCH

Identificação do Ambiente

Esta é a primeira fase, visa elencar os potenciais ambientes elegíveis a migração. Tem uma característica de ser muito breve.



M2 - MOVE

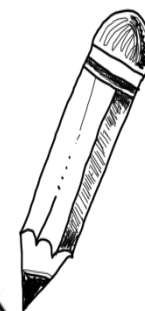
Transição do Ambiente

Após a definição dos ambientes, a fase de migração acontece. Neste momento, o foco é preservar a disponibilidade e eventualmente otimizar o ambiente.



M3 - MANAGE

Gestão do Ambiente



TIMELINE DA MATURIDADE

Visão Geral (End User Services)

SERVICE DESK

Foco em FCR
Gestão de Incidentes
Assistência / Controle Remoto
Suporte Técnico / Funcional

SELF-SUPPORT

Reset / Desbloqueio de Senha
Solicitação de acesso a Pasta
Solicitação de SW / HW
Instalação de SW
Instalação de SO

FIELD SERVICE

Suporte Local
Hands and Eyes
IMAC/D
Service Point
Suporte a usuários VIP

DEVICE MANAGEMENT

Automação
Gestão
Compliance

Por que a CSU?



» **Serviços nascidos para a nuvem**



» **Infraestrutura de Data Center Uptime TIER III**



» **Decisão local facilitando escalonamento de assuntos**



» **Data Center Virtual com contratação granular e sob demanda**



» **Utilização de soluções best-of-breed**



» **DNA em missão crítica adquirido em + 25 anos de história**

The background of the slide is a blurred photograph of a business meeting. Several people are visible, with their hands and arms reaching towards a tablet or laptop screen. One person's hand is pointing at the screen, while another's is resting on it. The image is in a light, desaturated tone, giving it a professional and modern feel.

DESEMPENHO OPERACIONAL E FINANCEIRO

PANORAMA COMERCIAL:

- ▶ Novos **CONTRATOS FIRMADOS** em todas as Divisões de Negócios e **RENOVAÇÃO DE CONTRATOS** vigentes.

CUSTOS E DESPESAS:

- ▶ Foco na execução do **PLANO DE REDUÇÃO DE CUSTOS E DESPESAS**, com iniciativas para otimizar recursos em todas as áreas de Companhia.

INVESTIMENTOS:

- ▶ **R\$ 51,4 MILHÕES** de investimentos voltados para o desenvolvimento de novos produtos, soluções tecnológicas e **IMPLANTAÇÃO DE NOVOS CONTRATOS COMERCIAIS** firmados ao longo do ano.

PAYOUT DE 31 % SOBRE O LUCRO LÍQUIDO DO EXERCÍCIO:

- ▶ Distribuição de **R\$ 10,1 MILHÕES** na forma de **JUROS SOBRE O CAPITAL PRÓPRIO**, pagos em 15/02/2019.

Ingresso da Divisão no segmento de **BANCOS DIGITAIS**

SOLUÇÕES DIGITAIS completas para oferecer a melhor experiência para os cliente finais

Processamento das transações de **ADQUIRÊNCIA**, utilizando a plataforma **CSU.ACQUIRER**



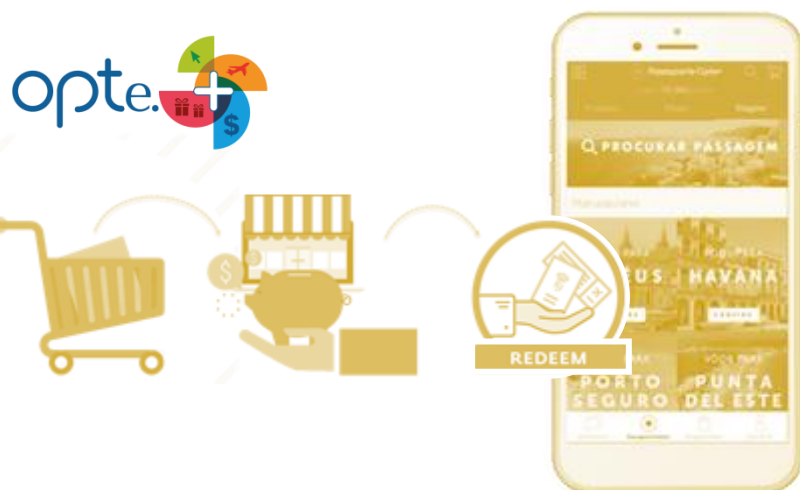
Lançamento das soluções **WEARABLES** - dispositivo vestível inteligente para meios de pagamento EXPERIÊNCIA DE PAGAMENTO MODERNA, SEGURA, TOTALMENTE DIGITAL E DE RÁPIDA IMPLEMENTAÇÃO

- » Início de operação da **adquirente ÚNICA**, empresa do Grupo Martins
- » Implantação do processamento dos cartões do **banco digital DIGI+**
- » Lançamento do App 'Cartões **LOSANGO**'
- » Novo contrato com cliente do SETOR **BANCÁRIO 100% DIGITAL**

24 novos parceiros comerciais adicionados no ano com **AMPLIAÇÃO DAS OPÇÕES DE RESGATE** na plataforma Opte+

Novas opções de resgate na categoria **ENTRETENIMENTO**

RECORDE do **VOLUME FINANCEIRO TRANSACIONAL:**
R\$ 244,3 MILHÕES em resgates
em 2018 (+26,5% YoY)



- » Programa 'Trânsito + Gentil' em parceria com a **PORTO SEGURO**
- » Programa de incentivos da **VOLKSWAGEN FINANCIAL SERVICES**
- » **PORTO SEGURO** e **BANRISUL**: Cartões empresariais
- » Novo contrato com o **BANCO MERCANTIL DO BRASIL**

Investimentos direcionados à **IMPLANTAÇÃO DE NOVOS CLIENTES**
e ao aumento de **CAPACIDADE DE PROCESSAMENTO**

Consolidação no mercado de **TERCEIRIZAÇÃO**
de TI e **CLOUD COMPUTING**

Entrega de diversos serviços de forma
ON DEMAND, como os ambientes de
DRAAS



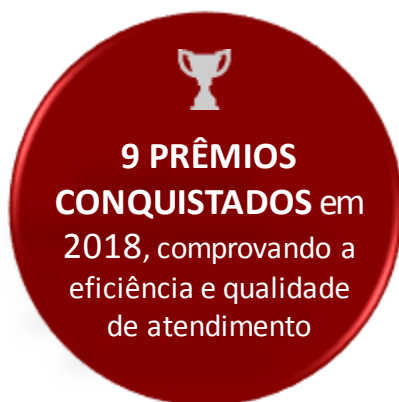
DATA CENTER TIER III suportando as
operações da Divisão com serviço de
CLOUD COMPUTING
DIFERENCIADO

- » Novos contratos com clientes de diferentes setores da economia: **SMC PNEUMÁTICA, FUNCESP e PORTOCRED**
- » Renovação de contrato com a **HIPERSTREAM**

Consolidação da Unidade como referência na oferta de **SOLUÇÕES COMPLETAS** para operações com elevado grau de **INOVAÇÃO**

Evolução do **MODELO DE NEGÓCIOS**

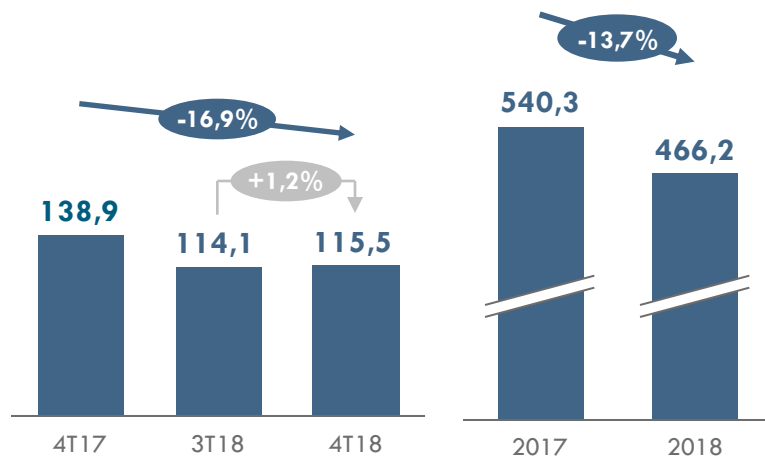
- INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL E TECNOLOGIA COGNITIVA
- FOCO EM EXPERIÊNCIA DIFERENCIADA



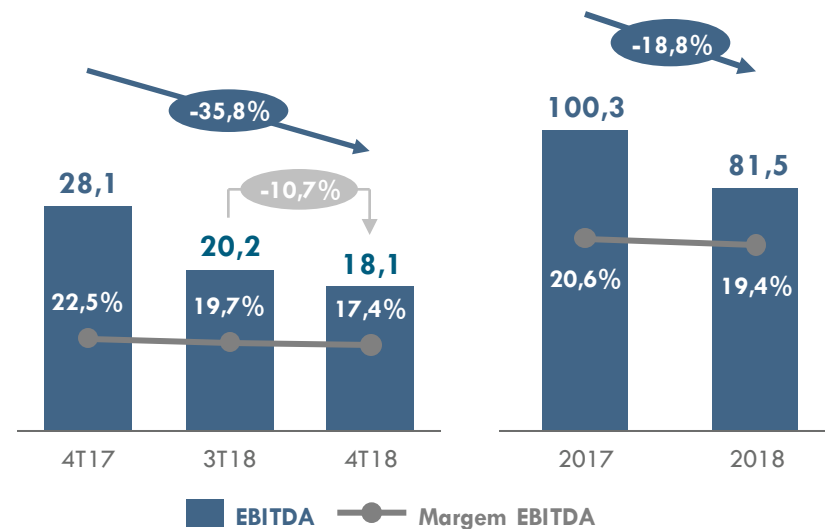
Produtos customizados e inovadores com uso de **ROBOTIZAÇÃO, DIGITAL ANALYTICS** e **OMNICHANNEL**.

- » **EDENRED (TICKET):** conquista da operação
- » Ampliação de parceria com **GRUPO VAREJISTA**
- » **ATLAS SCHINDLER:** ganho de *share off wallet*
- » Renovação de contrato com cliente do setor de **TELECOMUNICAÇÕES**
- » Revisão do modelo de negocio do **SICREDI**
- » Contrato firmado com **OPERADORA DE SAÚDE**
- » Amadurecimento da operação da **ENGLISH LIVE**
- » Novo contrato com a **SKY**

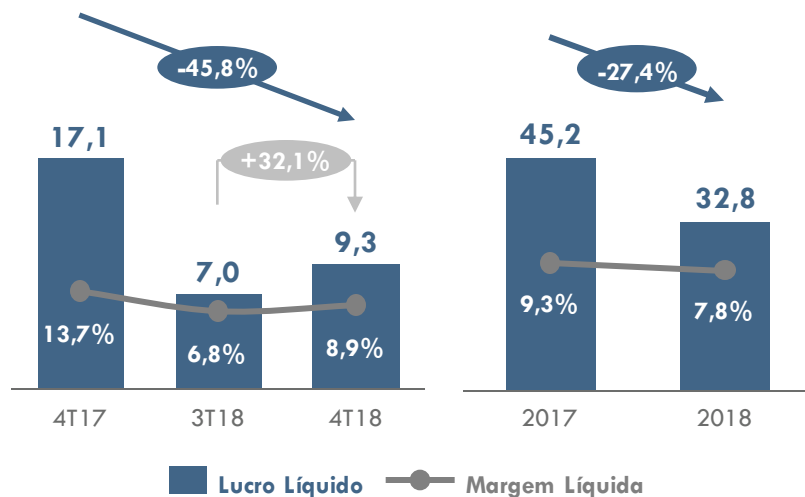
Receita Bruta (R\$ milhões)



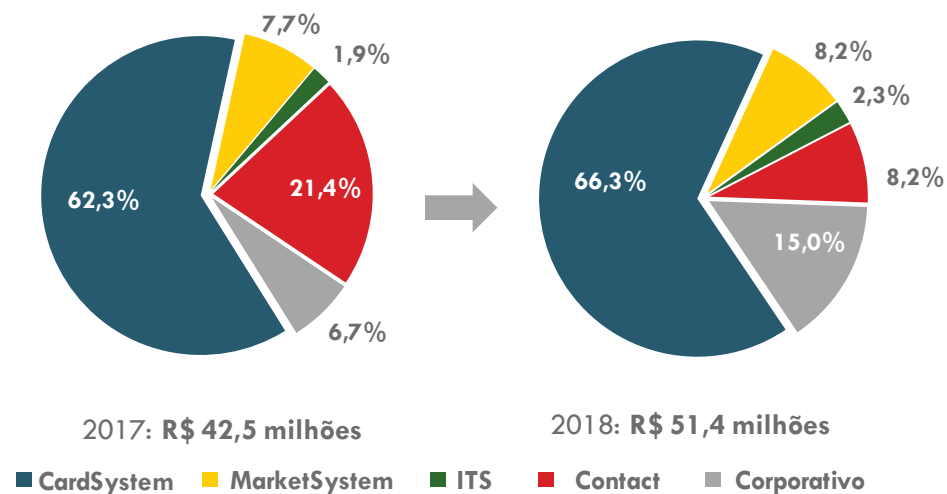
EBITDA e Margem EBITDA (R\$ milhões e %)



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

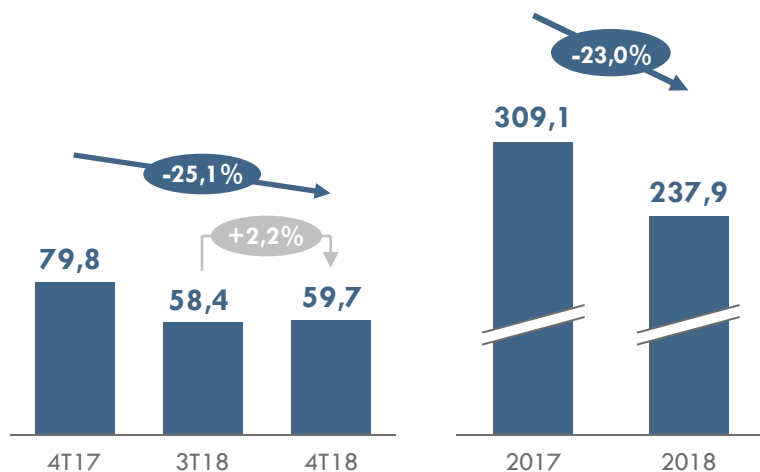


CAPEX – Alocação por Divisão de Negócio (%)

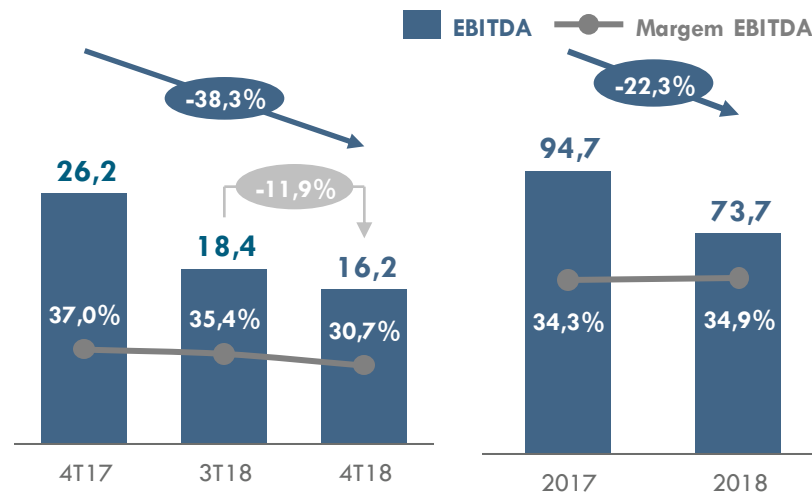


A **UNIDADE CSU.CARDSYSTEM** consolida os resultados de processamento e administração de meios eletrônicos de pagamento (**CARDSYSTEM**), soluções de marketing de relacionamento, fidelidade, incentivo e e-commerce (**MARKETSYSTEM**) e terceirização de TI (**ITS**).

Receita Bruta (R\$ milhões)



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



VARIAÇÕES YoY:

- Redução do número de cartões processados decorrentes das limpezas na base de cartões – demandadas pelos clientes da Companhia, de acordo com a estratégia de cada emissor (**CARDSYSTEM**).
- Revisão dos modelos financeiros e tributários de alguns contratos – sem impacto na lucratividade (**MARKETSYSTEM**).

VARIAÇÕES QoQ:

- Amadurecimento das operações em **TODAS AS DIVISÕES** que consolidam os resultados da Unidade.



CARDSYSTEM

meios eletrônicos de pagamento

CLIENTES (dentre outros)



MARKETSYSTEM

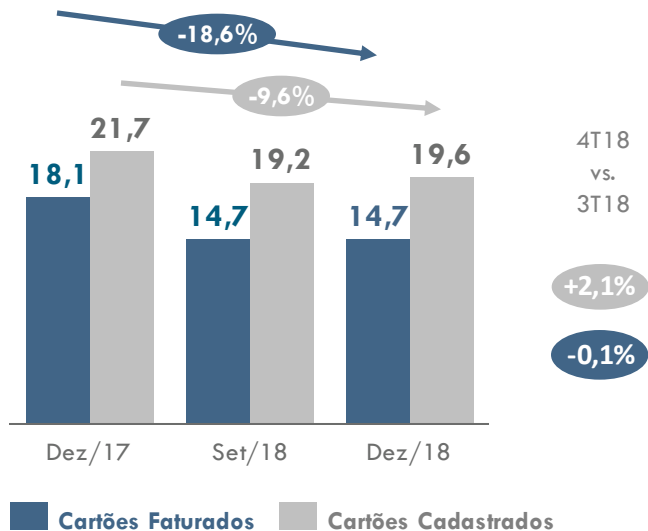
marketing, fidelidade, incentivo e e-commerce

CLIENTES (dentre outros)



Cartões Faturados e Cadastrados

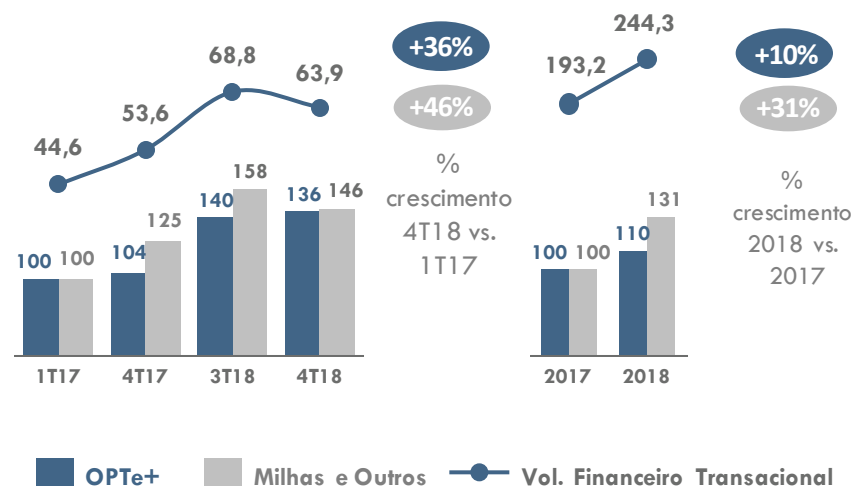
(Milhões de unidades)



- Variações YoY:** limpezas de base contrabalanceadas pela adição de cerca 2,4 milhões de novos cartões, reflexo da expansão orgânica dos clientes.
- Variações QoQ:** crescimento das operações de nossos clientes, assim como o amadurecimento de contratos firmados em 2018.



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



- Recorde do Volume Financeiro Transacional (Opte+) em 2018:** R\$ 244,3 milhões (+26,5% YoY), decorrente do crescimento de resgates processados pela Divisão e do amadurecimento dos contratos estabelecidos nos últimos períodos.



CONTACT

Contact center e
BPO de atendimento

CLIENTES (dentre outros)

Banrisul

comgas

natura
Bem estar Bem

Volkswagen Financial Services
Financiamentos Carro, Seguros, Mobilidade



Atlas Schindler

alelo

HYUNDAI

EF English Live

Sicredi

MERCANTIL
do BRASIL

Edenred

Banco do
Nordeste

etna

HYUNDAI

BANESTES

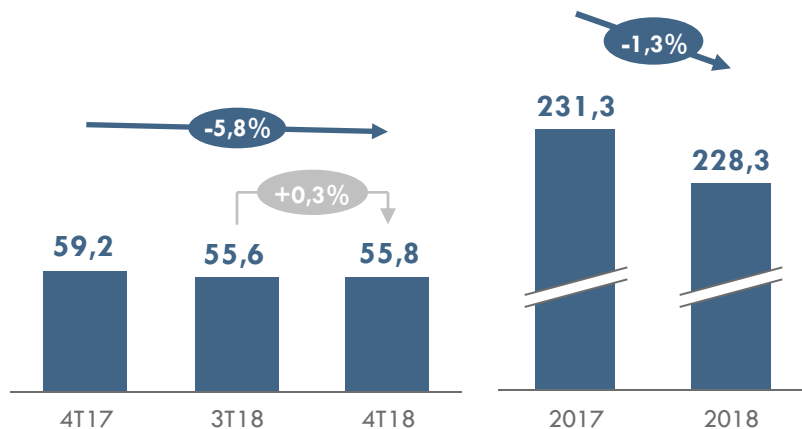
SKY

via varejo

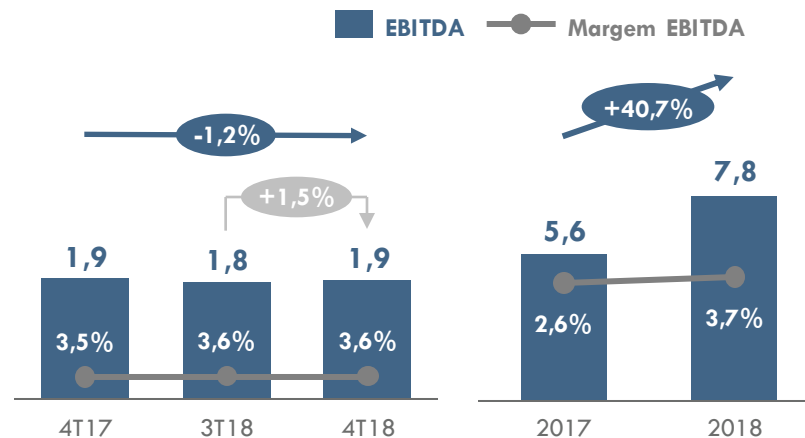
CATHO

Losango

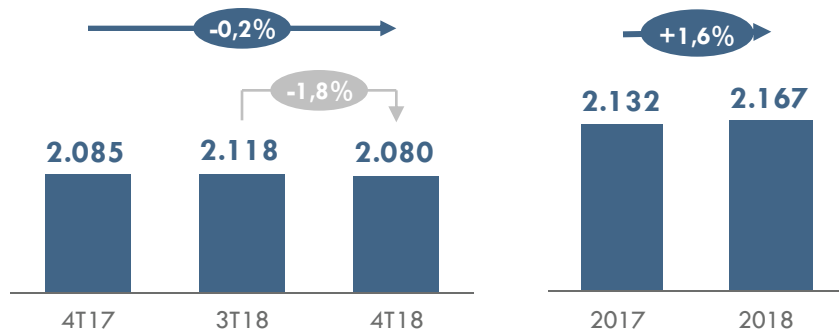
Receita Bruta (R\$ milhões)



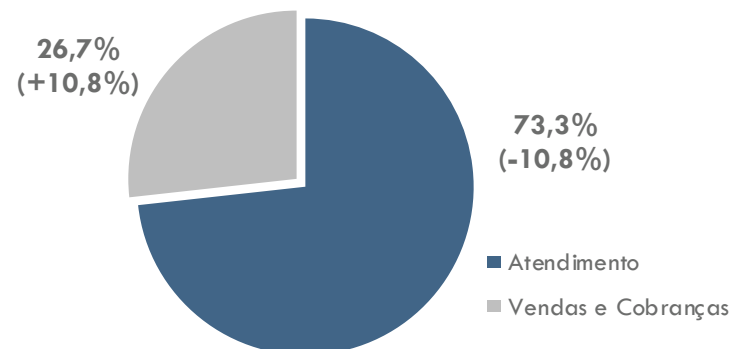
EBITDA (R\$ milhões) e Margem EBITDA (%)

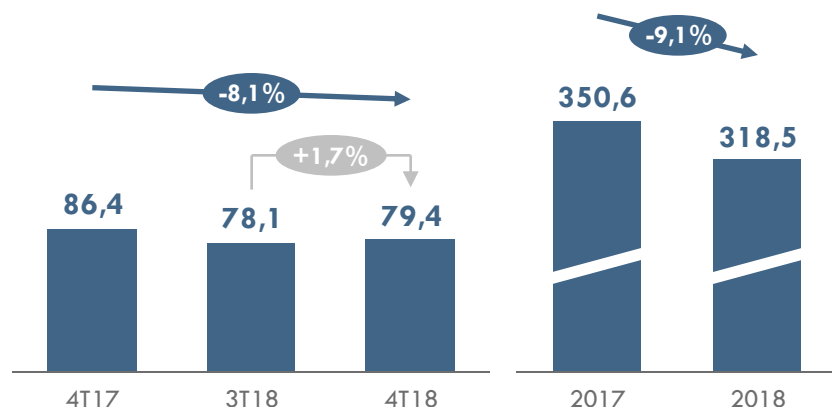


Posições de Atendimento (PA's Média Faturada - Unidades)



Receita Líquida por Tipo de Serviço 2018 (% e Δ YoY)

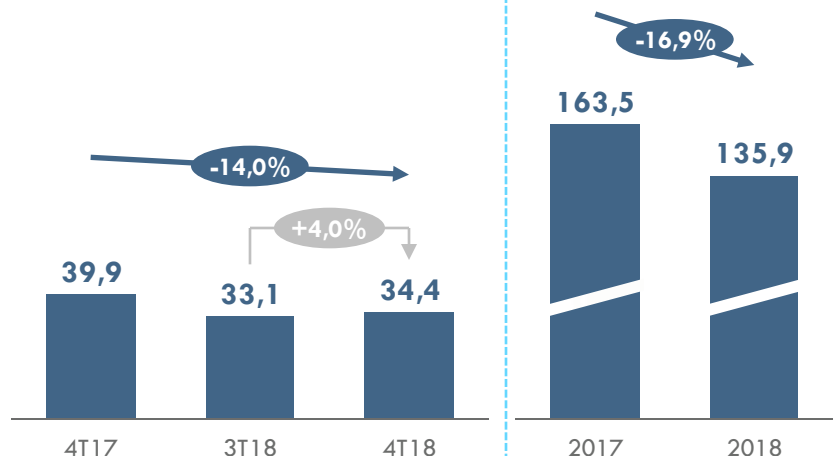
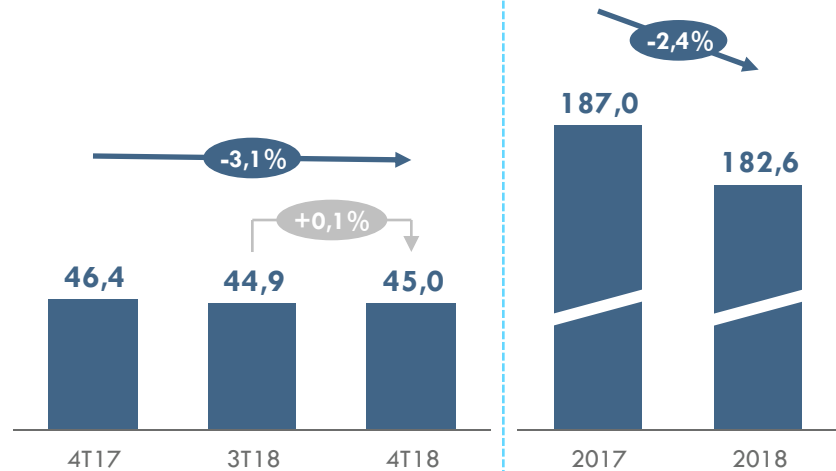


TOTAL da Companhia (em R\$ milhões)**CSU.CARDSYSTEM** 2018 vs. 2017 (%):

- **(-)15,1% em Pessoal:** efetivo Plano de Redução de Custos e Despesas;
- **(-)90,2% em Prêmios Entregues:** revisão na dinâmica de determinados contratos;
- **(-)48,3% em Comunicação e (-)15,2% em Materiais Operacionais:** transferência de Custos entre as unidades para melhor alinhamento das operações;

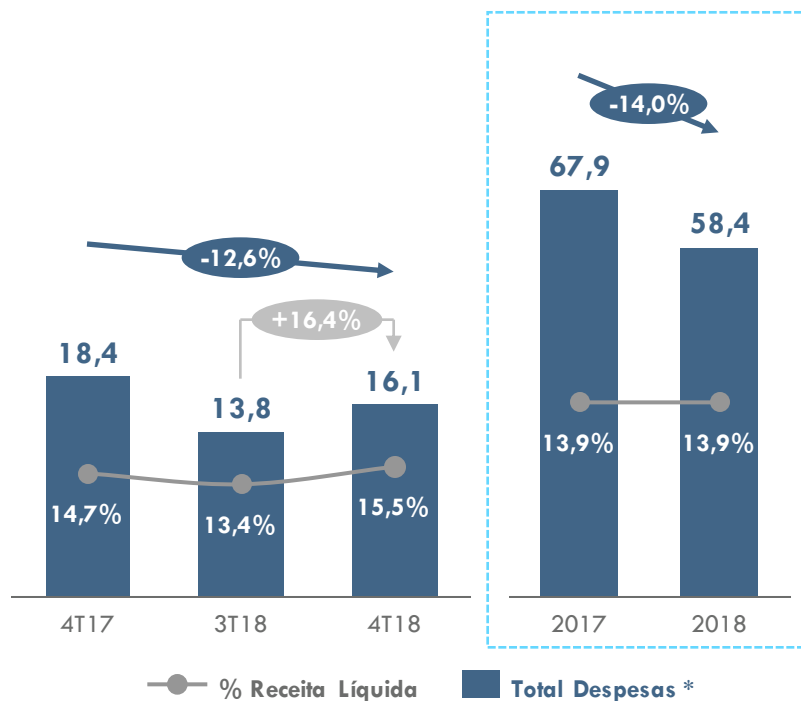
CSU.CONTACT 2018 vs. 2017 (%):

- **Execução do Plano de Redução de Custos e Despesas** com retração em praticamente todas as linhas de Custos da Unidade.

CSU.CARDSYSTEM (em R\$ milhões)**CSU.CONTACT** (em R\$ milhões)

Total Despesas:

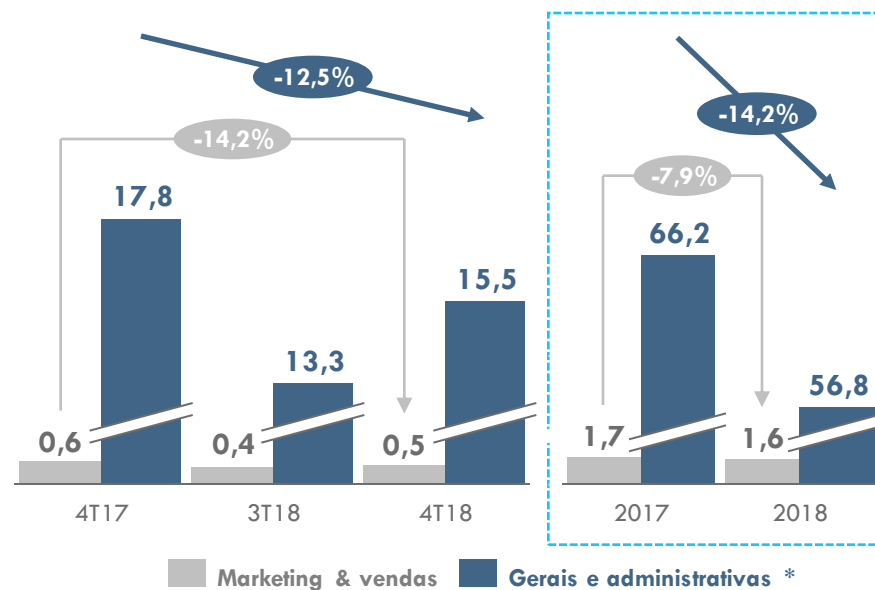
(R\$ milhões)



Breakdown por Tipo de Despesa:

(R\$ milhões)

Comparação QoQ: ■ +16,7%
■ +7,7%



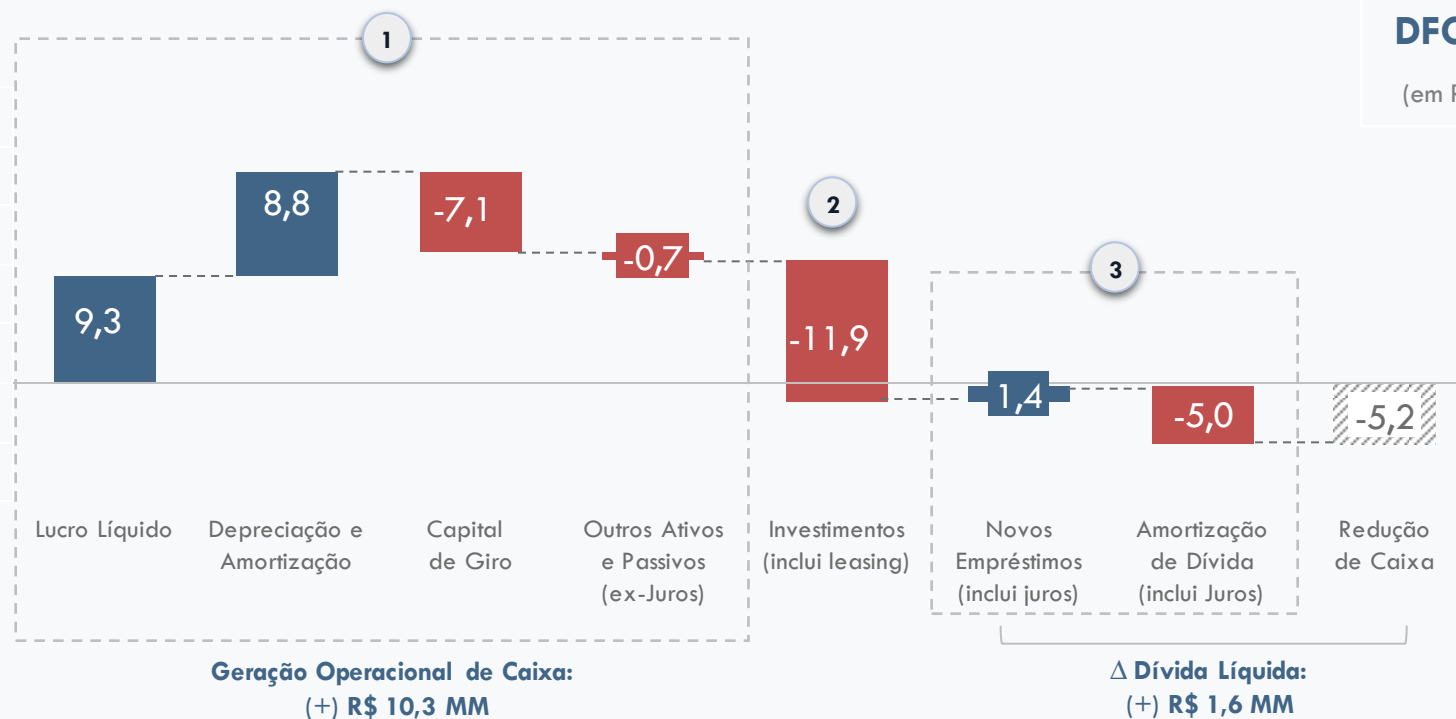
* Inclui Depreciação e Amortização

Variações 2018 vs. 2017 (%):

- **(-)14,2% em Despesas Gerais e Administrativas** – Despesas do ano de 2017 negativamente impactados por itens não-recorrentes, como o a reestruturação do quadro de executivos da Companhia – compensaram o crescimento de Depreciação e Amortização no período.
- **(-)7,9% em Vendas e Marketing** – Plano de Redução de Custos e Despesas da Companhia.

DFC 4T18

(em R\$ milhões)



1 Caixa Operacional:

Lucro Líquido:

(+)32,1% na comparação QoQ;

Capital de giro:

4T18 e 3T18 impactados por variações no Contas a Receber - atrasos pontuais no cronograma de recebimento .

2 CAPEX:

- Customizações e desenvolvimento de software;
- Desenvolvimento das plataformas CSU.Digital e CSU.Acquirer;
- Aumento de capacidade de processamento e armazenamento na Divisão ITS.

3 Atividades de Financiamento:

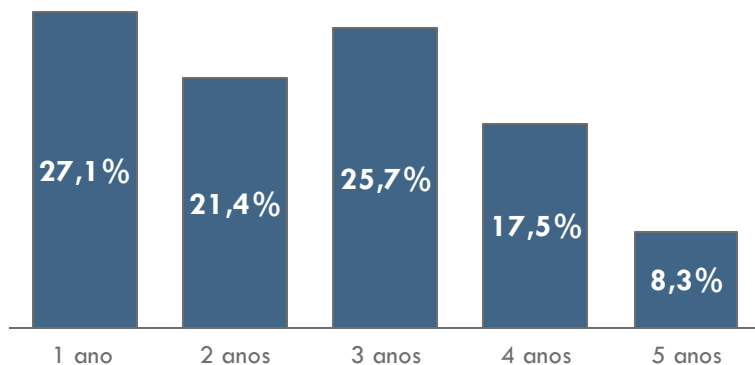
Δ Endividamento:

Aumento de dívida líquida em R\$ 1,6 milhão.

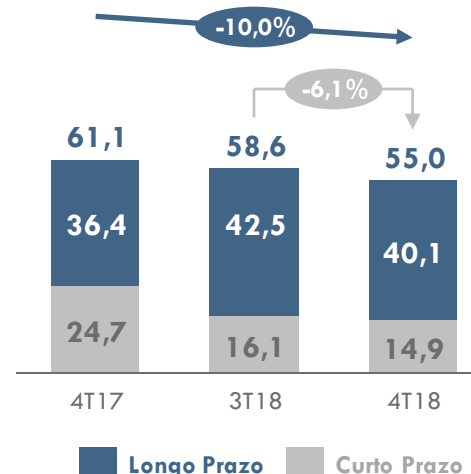
NOVOS CONTRATOS DE EMPRÉSTIMOS E FINANCIAMENTOS COM MELHORES TAXAS E MELHORA DO PERFIL DA DÍVIDA.

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

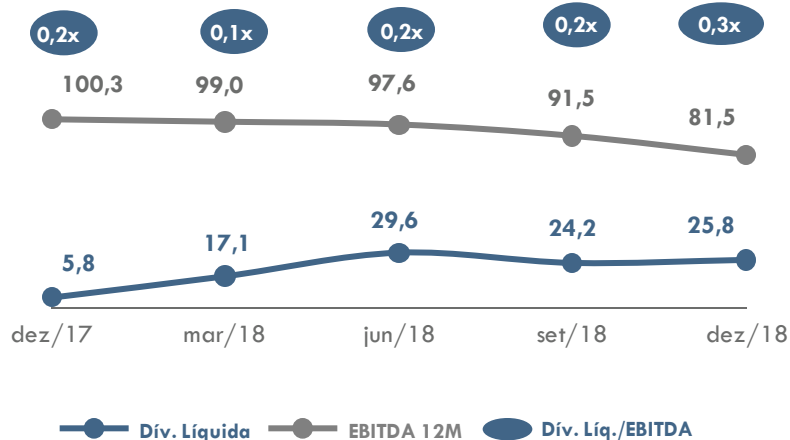
Total: R\$ 54,9 milhões (Dezembro/2018)



Composição da Dívida Bruta (em R\$ milhões)



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

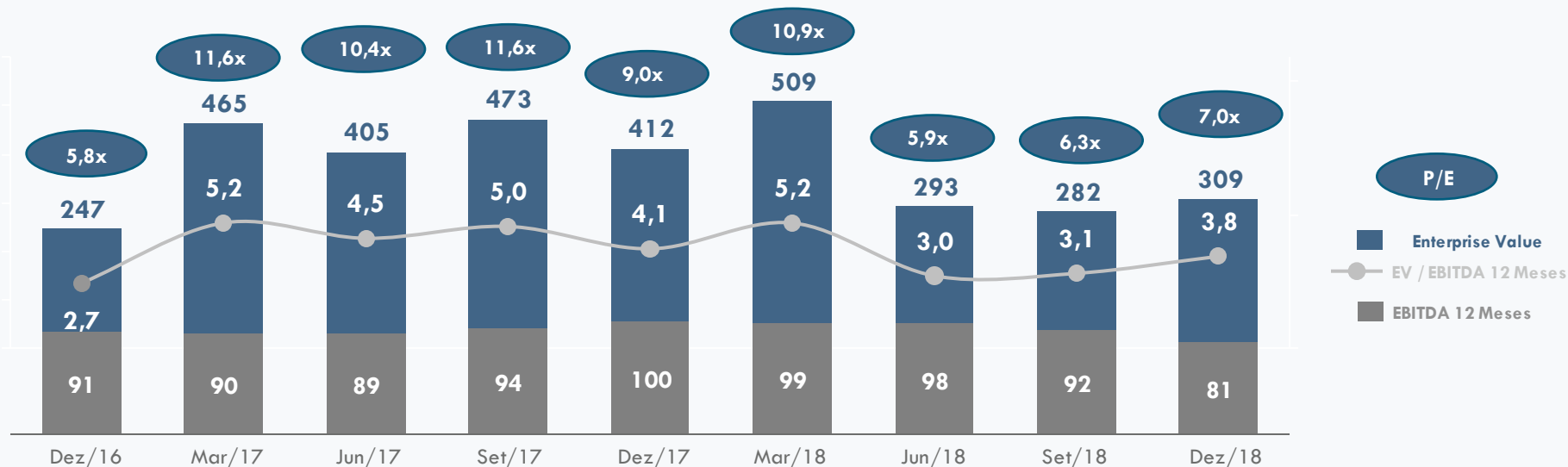


Representatividade da dívida de **CURTO PRAZO** em 27,1%.

GESTÃO RESPONSÁVEL DA ESTRUTURA DE CAPITAL.

Confortável relação **DÍVIDA LÍQUIDA/ EBITDA** em 0,3x no 4T18.

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

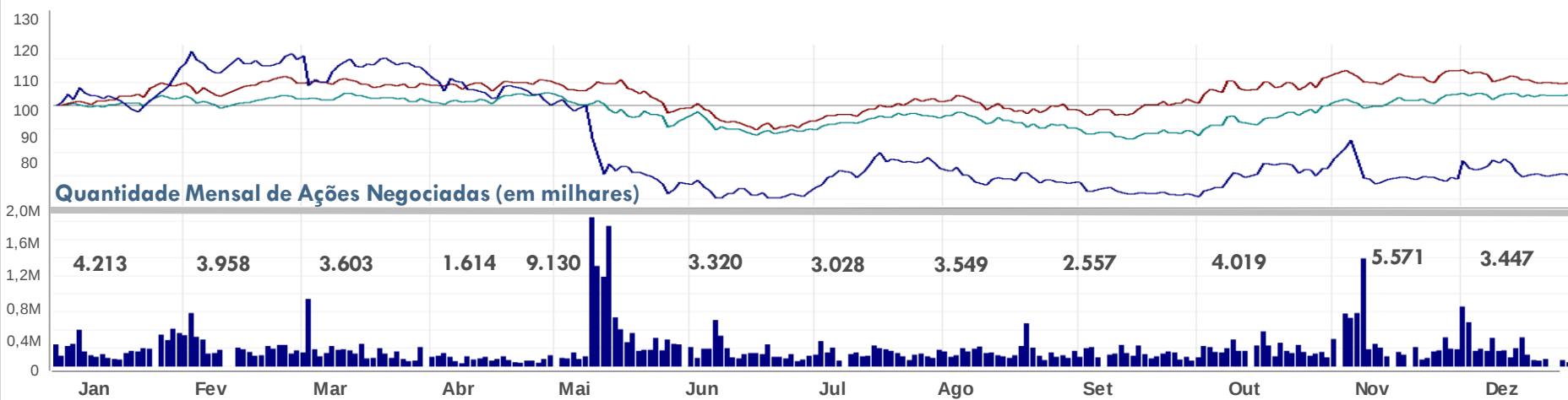


Retorno CARD3, IBOV e SMLL – Últimos 12 Meses

IBOV: 15,0%

SMLL: 8,1%

CARD3: -27,0%



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