

**RESULTADOS OPERACIONAIS
E FINANCEIROS 1T20**

HIGHLIGHTS DO PERÍODO



Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada **IGC**

Índice de Governança Corporativa Novo Mercado **IGC-NM**

Índice de Ações com Tag Along Diferenciado **ITAG**

DIVISÃO CARDSYSTEM: 787 MIL NOVOS CARTÕES adicionados à base no 1T20, atingindo **23,8 MILHÕES DE CARTÕES CADASTRADOS** (+19,0% YoY).

DIVISÃO MARKETSYSTEM: NOVO RECORDE DE VOLUME FINANCEIRO TRANSACIONAL (OPTE+) no 1T20: **R\$ 80 MILHÕES** (+23,3% YoY).

DIVISÃO CSU.CONTACT: 2.093 PAs faturadas ao final do 1T20 (+6,1% YoY), e expansão comercial com novos **CONTRATOS FIRMADOS NO PERÍODO.**

FINANCEIRO: Evolução consistente dos principais indicadores financeiros, com destaque para o **CRESCIMENTO DE MARGENS NO PERÍODO:** Margem EBITDA (+4,0 p.p. YoY) e da Margem Líquida (+3,7 p.p. YoY).

DISTRIBUIÇÃO DE PROVENTOS:

- Payout de 39,3% sobre o Lucro Líquido de 2019: pagamento de **R\$ 10,6 MILHÕES NA FORMA DE JCP** em 06 de janeiro de 2020.
- Aprovação de distribuição de **R\$ 2,3 MILHÕES NA FORMA DE JCP, REFERENTES AO 1T20.**

COVID-19

A CSU E O NOVO CENÁRIO

- ✓ Serviços prestados pela Companhia incluídos no rol de **ATIVIDADES ESSENCIAIS**, indispensáveis ao atendimento da comunidade no combate à Covid-19.
- ✓ Foco na **ESTABILIDADE DAS OPERAÇÕES** e na **SEGURANÇA** e **BEM-ESTAR** dos colaboradores.
- ✓ **TODAS AS OPERAÇÕES** seguem em **PLENO FUNCIONAMENTO** e em nenhum momento houve impacto para os clientes.



- ✓ Doação de **52.000 EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL** para hospitais públicos de São Paulo e Recife.
- ✓ Aumento na **DEMANDA DE SOLUÇÕES DIGITAIS** já desenvolvidas pela Companhia nos últimos anos.
- ✓ **ALONGAMENTO DO PRAZO DE FINANCIAMENTOS** e redução da jornada de trabalho dos colaboradores, de forma a **PRESERVAR EMPREGOS** e **ADEQUAR CAIXA** nesse período de incertezas.

COVID-19

AS DIVISÕES DE NEGÓCIOS

CARD SYSTEM

Produtos focados em atender à **NOVA REALIDADE DE CONSUMO** dos clientes:

- cartões virtuais;
- carteiras digitais;
- pagamento por aproximação;
- aumento de limite temporário; e
- flexibilização de vencimentos.

Foco das equipes para desenvolver todas as adaptações necessárias diante dessa crise, como as **NOVAS POLÍTICAS PARA COBRANÇA E IOF** e alterações na sistemática de **COBRANÇA DE JUROS**.

MARKET SYSTEM

Redução do **LIMITE MÍNIMO DE PONTOS** para resgate no catálogo e a **SUSPENSÃO DA EXPIRAÇÃO DE PONTOS** até junho de 2020.

Negociações com grandes varejistas com foco em **OFERTAS DIRECIONADAS** de produtos mais buscados nesse momento de isolamento social.

PLANO DE “ATIVAÇÃO” com ações a toda a base de clientes, com produtos das linhas de higiene e limpeza, saúde, ‘Fique em Casa’ e *home office*.

CONTACT

Monitoramento diário das condições de saúde dos colaboradores, com implantação de **PONTO DE MEDIÇÃO DE TEMPERATURA** corporal nas portarias dos sites.

+2.000 COLABORADORES EM HOME OFFICE, em **TEMPO RECORDE**, mantendo as operações em menor adensamento e respeitando as recomendações dos órgãos de saúde.

Solução robusta que garante a **SEGURANÇA DAS INFORMAÇÕES** dos clientes e possibilita a gestão dos atendentes.



DIVISÃO CARDSYSTEM

✓ CARDSYSTEM

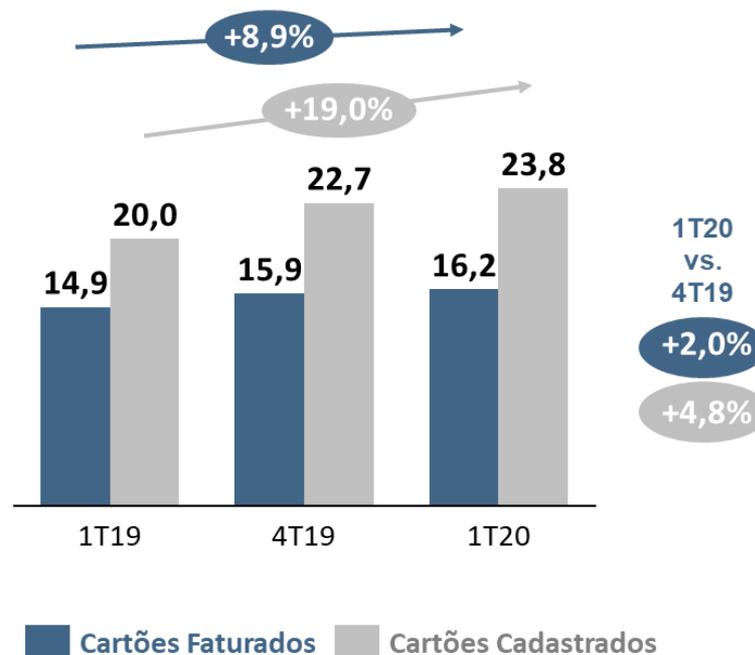
meios eletrônicos de pagamento e soluções de aquisição

CLIENTES (dentre outros)



Cartões Faturados e Cadastrados

(Milhões de unidades)



- ✓ **AMADURECIMENTO DOS CONTRATOS** firmados nos últimos períodos.
- ✓ Forte crescimento da utilização das **SOLUÇÕES DIGITAIS** ofertadas pela Divisão.
- ✓ Implantação de **NOVAS REGULAMENTAÇÕES** para todos os clientes.
- ✓ A partir da 2ª quinzena de março, redução do número de transações por cartão.

DIVISÃO MARKETSYSTEM

MARKETSYSTEM

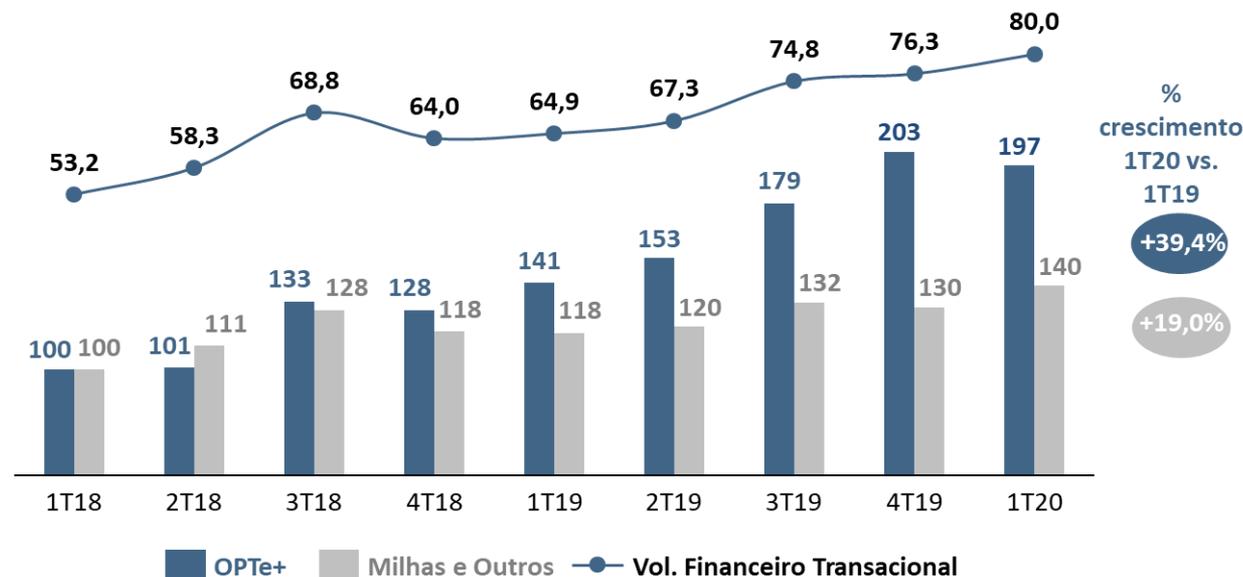
marketing, fidelidade,
incentivo e e-commerce

CLIENTES (dentre outros)



Financiamentos. Consórcio. Seguros. Mobilidade.

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



- ✓ AMPLIAÇÃO DA OFERTA DE PRODUTOS e inclusão da categoria de MICRO-RECOMPENSAS na plataforma OPTe+.
- ✓ VOLUME FINANCEIRO TRANSACIONAL RECORDE no 1T20: R\$ 80 MM (+23,3% YoY).
- ✓ Implantação de NOVOS PARCEIROS DE RESGATE para o PREMMIA, programa de fidelidade da PETROBRAS.

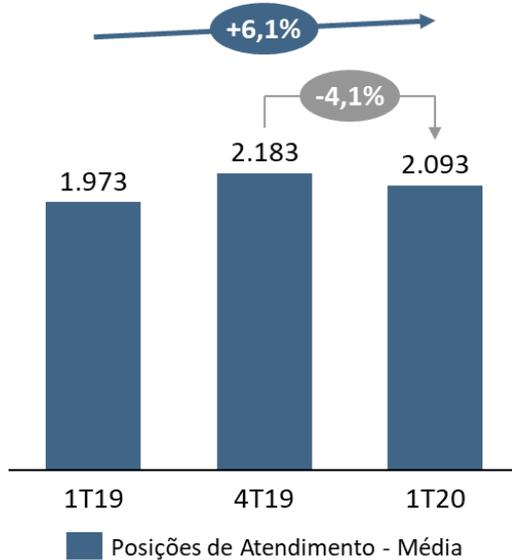
CONTACT
Contact center e BPO de atendimento

CLIENTES (dentre outros)

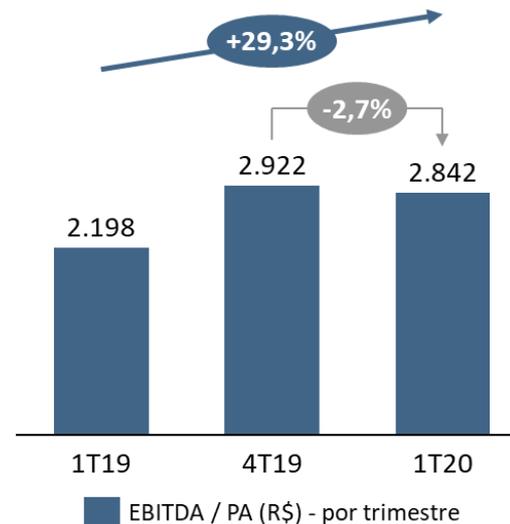


Posições de Atendimento

Posições de Atendimento
Média Faturada (Un.)



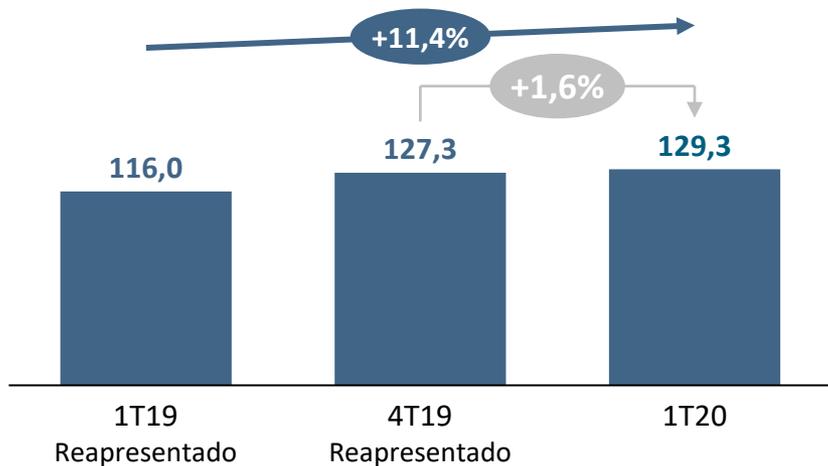
Posições de Atendimento
EBITDA/ PA (R\$' mil)



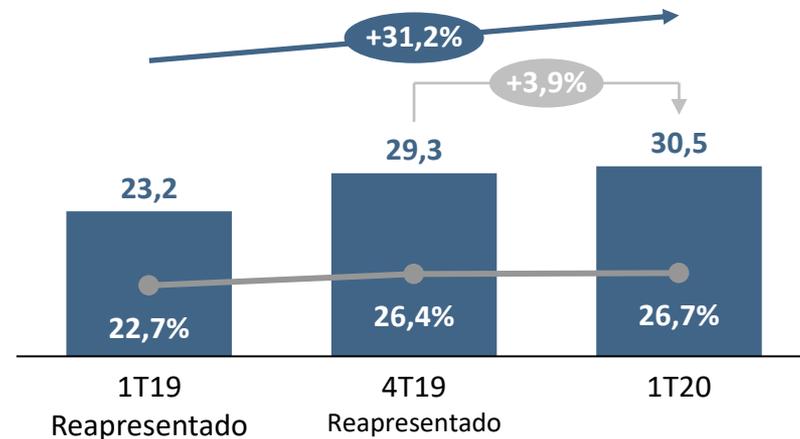
- ✓ **Δ Anual:** maior utilização de soluções empregando **TECNOLOGIA DE PONTA**.
- ✓ **Δ Trimestral:** sazonalidade do período, com retração de demanda em determinadas operações.
- ✓ **NOVOS CONTRATOS** firmados com **UOL** e **PAGSEGURO**.
- ✓ Construção de mais **400 NOVOS POSTOS DE ATENDIMENTO** em Alphaville.

INDICADORES FINANCEIROS

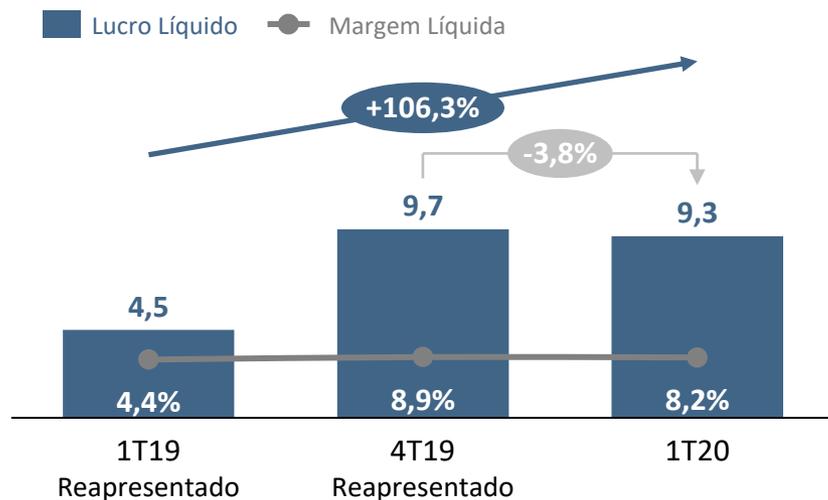
Receita Bruta (R\$ milhões)



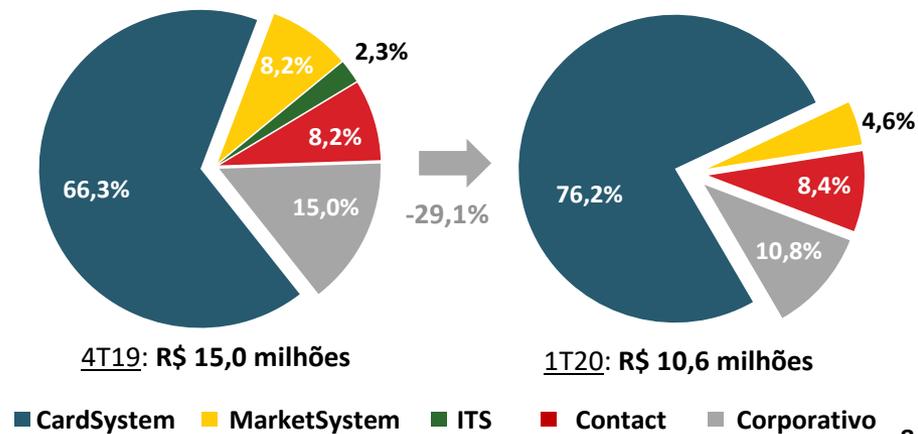
EBITDA e Margem EBITDA (R\$ milhões e %)



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



CAPEX – Alocação por Divisão de Negócio (%)

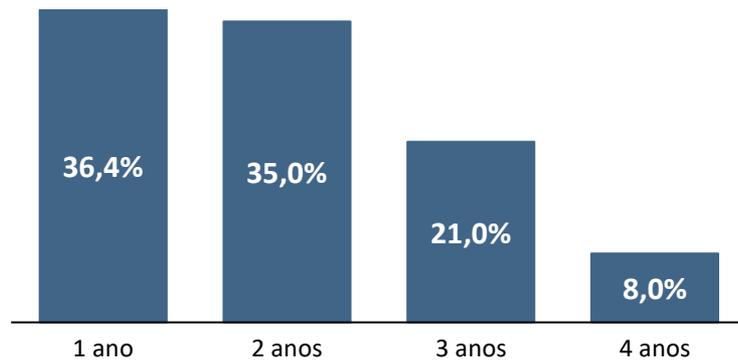


ESTRUTURA DE CAPITAL

(pré IFRS 16)

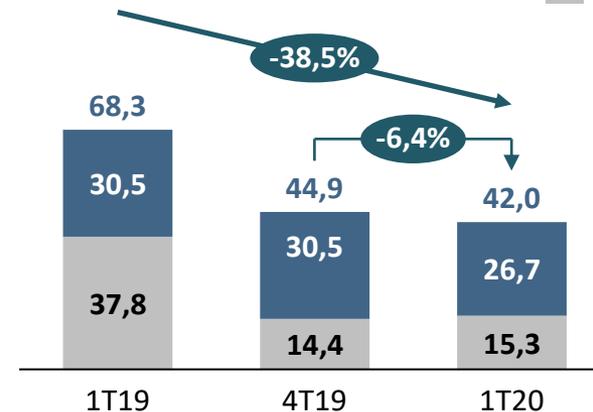
Cronograma de Amortização da Dívida Bruta (R\$ milhões e %)

Total: R\$ 42,0 milhões (Março/2020)

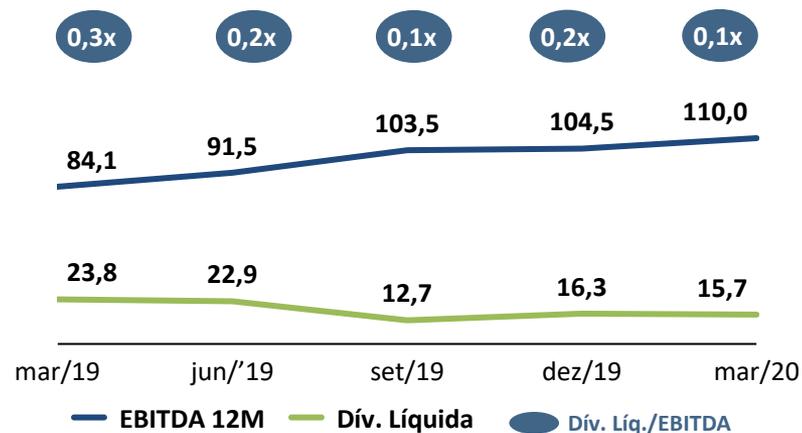


Composição da Dívida Bruta (em R\$ milhões)

■ Longo Prazo
■ Curto Prazo



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

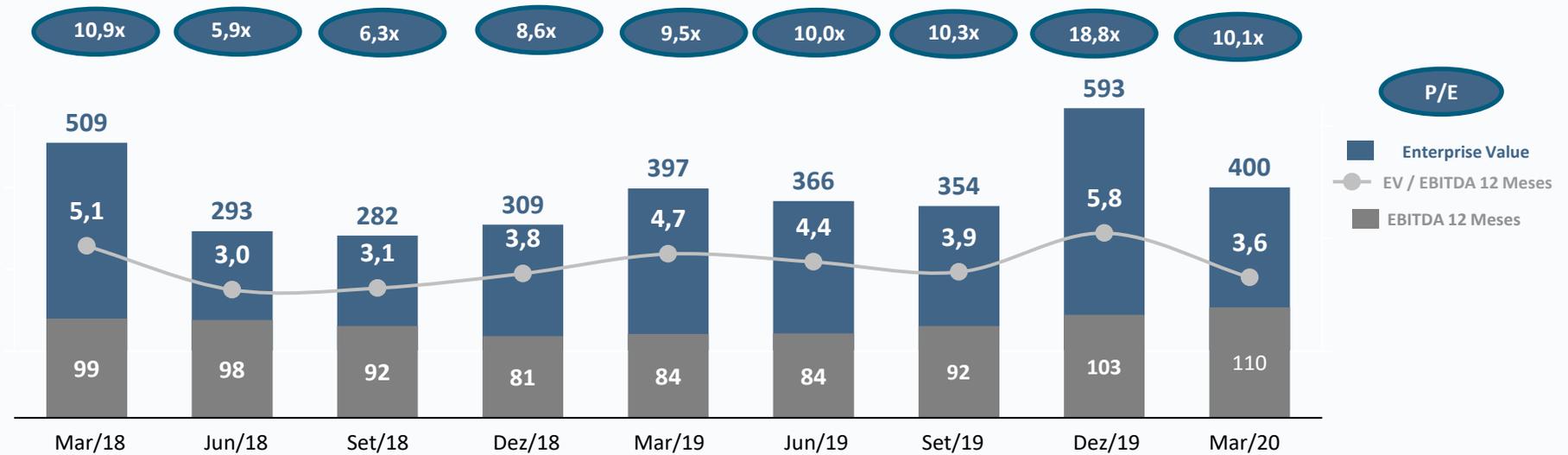


✓ Representatividade da dívida de **CURTO PRAZO** em **36,4%**.

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

✓ Confortável relação **DÍVIDA LÍQUIDA/ EBITDA** em **0,1x** no 1T20.

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



JUROS SOBRE O CAPITAL PRÓPRIO (JCP):

- » Payout de 39,3% sobre o Lucro Líquido de 2019, com pagamento de **R\$ 10,6 MILHÕES de JCP**, em 06 de janeiro.
- » Aprovação de distribuição **DE R\$ 2,3 MILHÕES de JCP**, referentes ao 1T20.
- » **Aumento na periodicidade da distribuição dos proventos, refletindo a confiança da Companhia quanto a evolução dos resultados que vem sendo entregues.**

PROGRAMA DE RECOMPRA DE AÇÕES:

- » Aprovado pelo Conselho de Administração em 23 de março, para **AQUISIÇÃO DE ATÉ 3.000.000 AÇÕES.**

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