



ClearSale

intelligence to move_

APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS

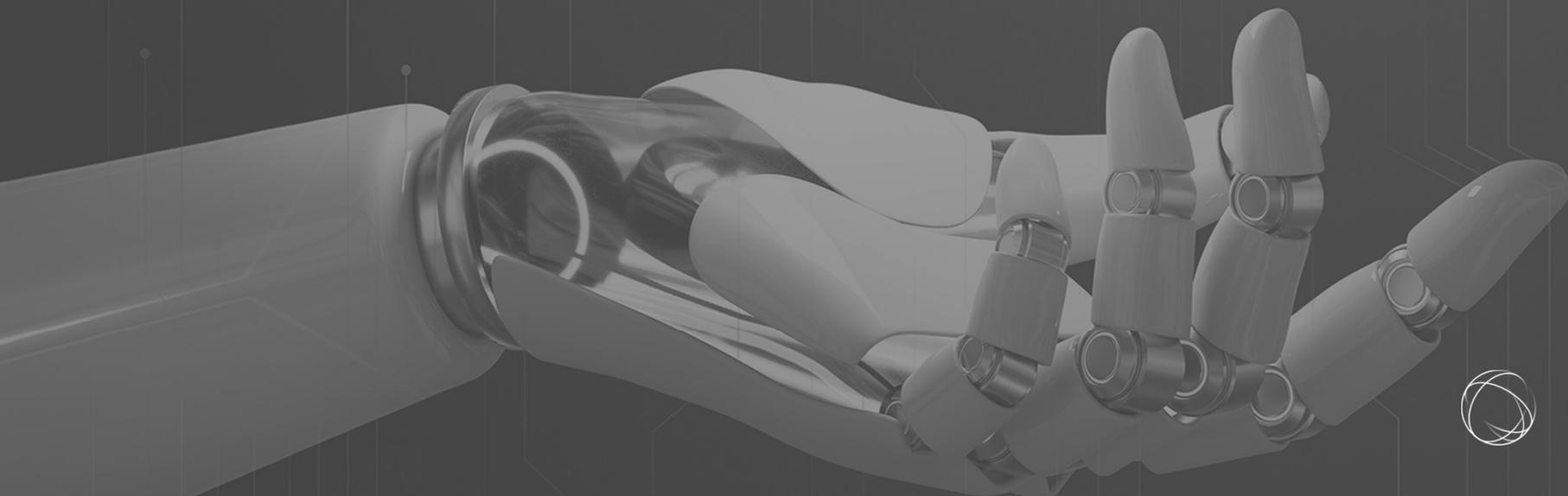
4T23 | 12M23

26 de Março de 2024



**EDUARDO
MÔNACO**
(CEO)

DESTAQUES
ESTRATÉGICOS



ClearSale

intelligence to move_

Estratégia



Benefícios

Diversificação

- ✓ Redução de dependência dos maiores clientes
- ✓ Reposicionamento de produtos e soluções em clientes de base
- ✓ Destruar mercado endereçável com mais crescimento (nova economia)



Sustentabilidade
&
Geração de
Caixa

Simplificação

- ✓ "People light"
- ✓ Redução do nível estrutural de custos fixos e despesas
- ✓ Simplificação e foco

Escalabilidade & Rentabilidade

- ✓ Componetização possibilita venda e produção mais rápida e com maior margem
- ✓ Reposicionamento de produtos e soluções em clientes de base via componetização

Estratégia Histórica

Assumimos a gestão da sua fraude através do melhor **"true cost of fraud"**

Onde

E-commerce de entrega física em transações de cartão não presente no Brasil

Como

Full service entrega resultado

Reasons to believe

- Colaboração
- Analytics
- Efeito de rede
- Gestão de Risco
- Neutralidade
- Sistema Interno (Monolito)

Nova Estratégia

Somos **parceiros e colaboramos** com a nossa expertise única para resolver a fraude em **qualquer mercado e método de pagamento**.

Qualquer segmento de mercado e região e qualquer método de pagamento

Combinação de componentes tecnológicos e modelos de gestão adaptáveis e escaláveis para cada dor

- Colaboração, flexibilidade, agilidade e adaptação
- Maior parque de componentes tech para o ambiente de risco
- Dominância em dados (efeito de rede, neutralidade)
- Especialistas em gestão de risco com conhecimento único de fraude
- Reputação ClearSale



BU E-commerce

Transacional
Novos Segmentos

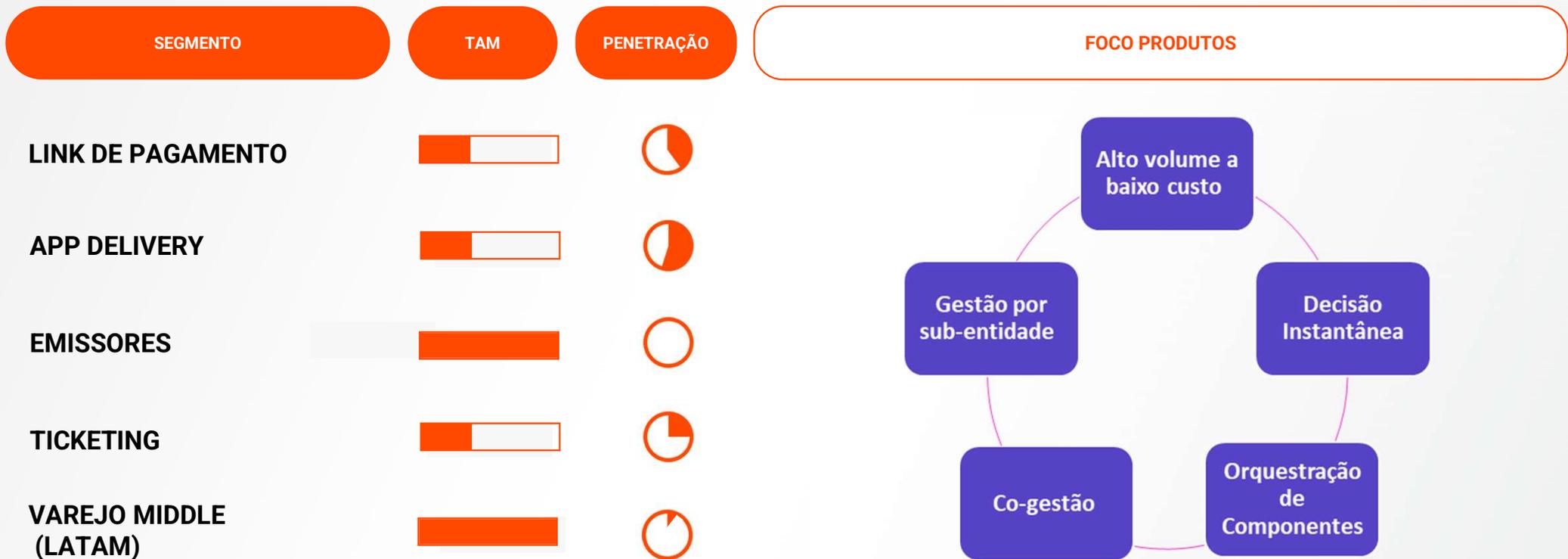
Transacional

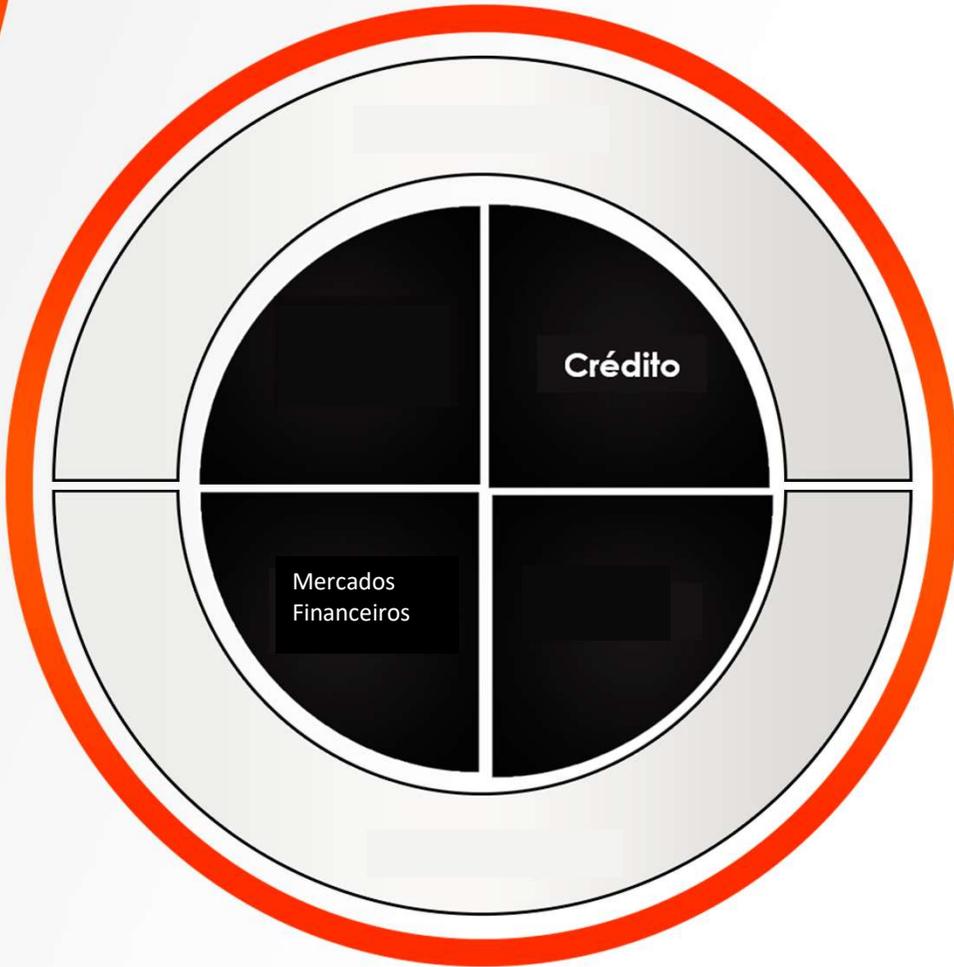
Pilares que sustentam a proposta de valor



Diversificação

BU Transacional 2024





BU Application Fraud

Crédito
Mercados Financeiros

PROPÓSITO

FAZEMOS BEM

Portfólio Completo

Capacidade única de construir produtos para qualquer etapa da jornada do cliente e se adaptar ao seu negócio.

OBJETIVO DE NEGÓCIO

Ser Parceiro Estratégico

Inicialmente ser chamados para o baile e posteriormente ser o primeiro a ser considerado (top of mind).

DIFERENCIAL

Dados

O único player que conhece o comportamento digital do consumidor.

Conhecimento de Fraude

Profundidade de conhecimento em diversos contextos.

UNIQUE VALUE PROPOSITION

Para quem busca **segurança** nas autenticações, transações e concessões de crédito, oferecemos um **portfólio completo**, baseado no **data lake** que melhor conhece o **comportamento digital** do consumidor e aliado ao nosso **conhecimento único em fraude**. Estamos focados em construir **parcerias estratégicas** com os nossos clientes, sendo **flexíveis** as especificidades de cada negócio.

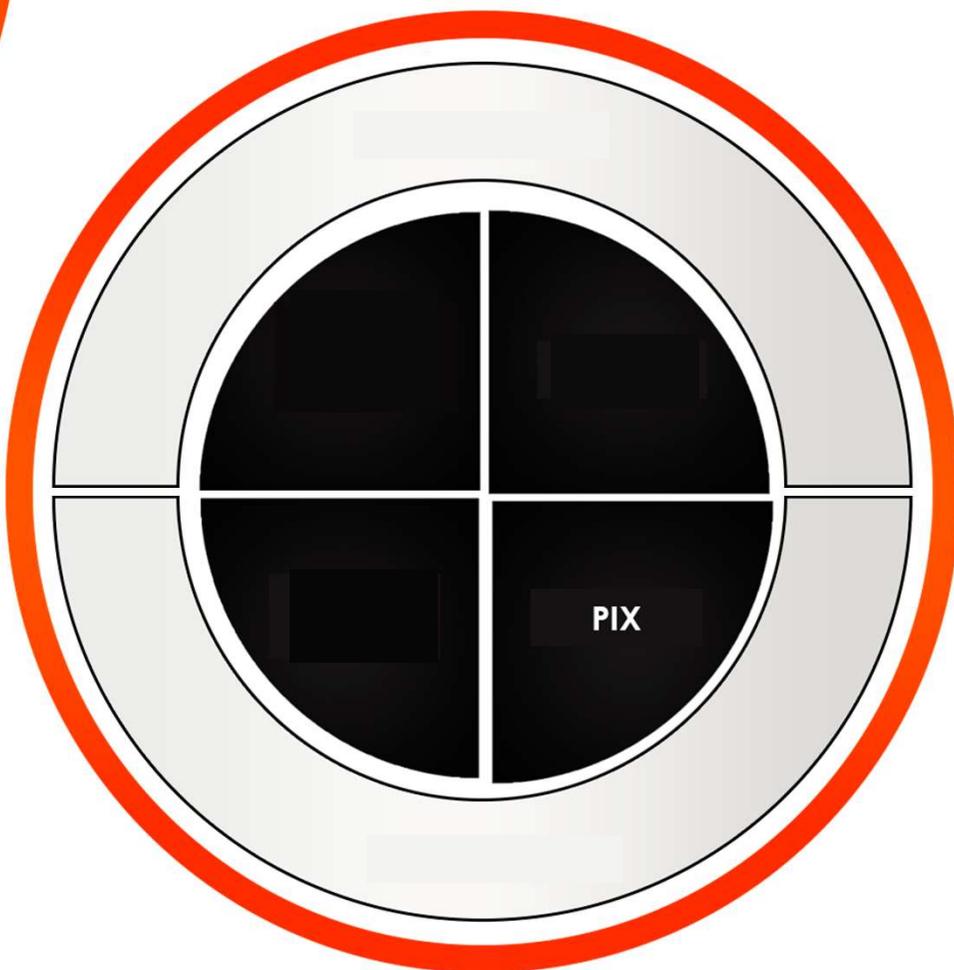
Portfólio

Application Fraud & Credit



Pilar	Autenticação						Risco de Crédito	
Solução	★ Score e Dados	★ Perfil Laranja	MFA	★ R6	★ Biometria Facial	★ Validação de Identidade por Documentos	Análise Humana	★ Credit Risk
COMPONENTES	Score PF (prateleira)	Score de Risco Laranja	MFA WhatsApp	R6	MFA Score Biométrico	SMART OCR	Análise humana de pedido	Score de Crédito (prateleira)
	Score PF (customizado)	Grupo de Risco	MFA SMS	R6+ (c/ consentimento)	Liveness	AI DOCS	Ostensiva	Score de Crédito (customizado)
	Insights PF	Resumos Comportamentais	MFA E-mail		FaceMatch (Foto + Selfie)	AI DOCS + Biometria	Classificação variável resposta	Book de Crédito
	Vínculos PF	Alerta de Comportamento Laranja	Token				Grupo Controle	
	Book de Variáveis							
	Quali. de Dados							
	Score PJ							
	B. Check							

★ Prioridade



BU New Venture

PIX

Escopo **PIX**

Endereçar **dominância de dados** em novas formas de pagamento

[Pix & ITP]



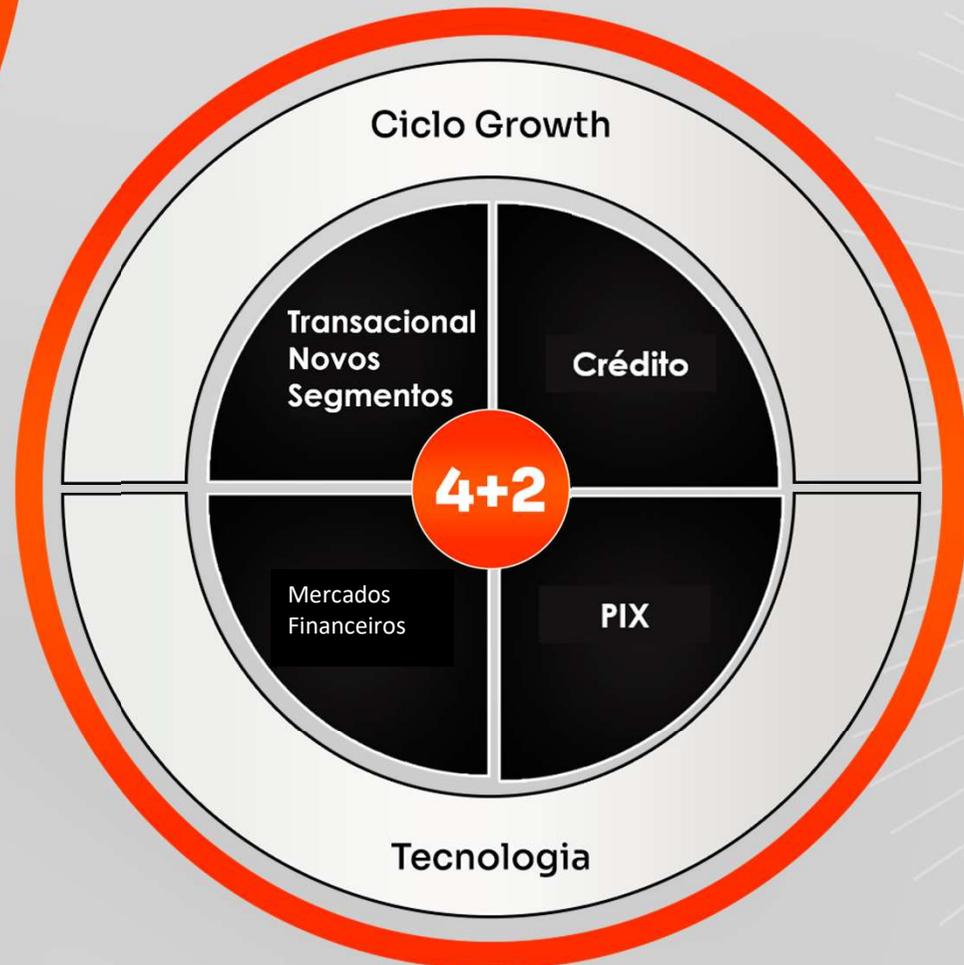
Invisible Banking



Payments 4.0

Diversificação de receita no transacional financeiro/ pagamento

[SWOT CNP / Pix Parcelado & BNPL]



Ciclo Growth

Transacional
Novos
Segmentos

Crédito

4+2

Mercados
Financeiros

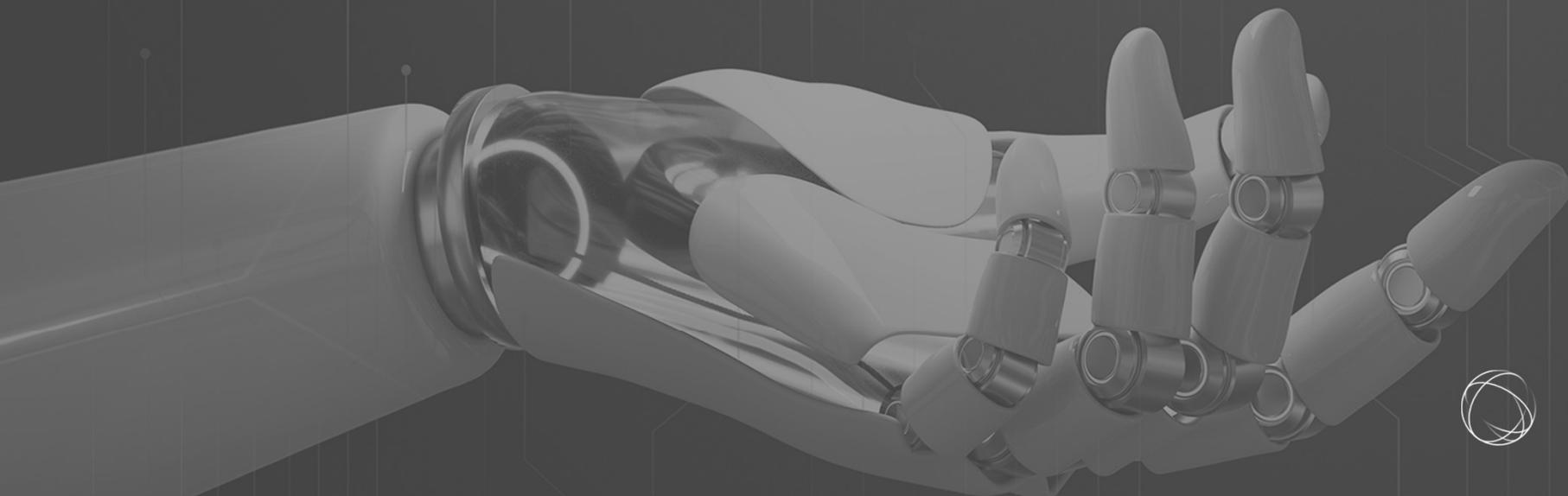
PIX

Tecnologia

PESSOAS

**ALEXANDRE
MAFRA
(CFO)**

**RESULTADOS FINANCEIROS
4T23 | 12M23**



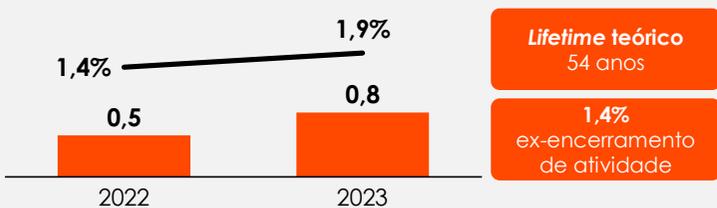
ClearSale

intelligence to move_

INDICADORES OPERACIONAIS

Churn e Churn Rate Anualizado

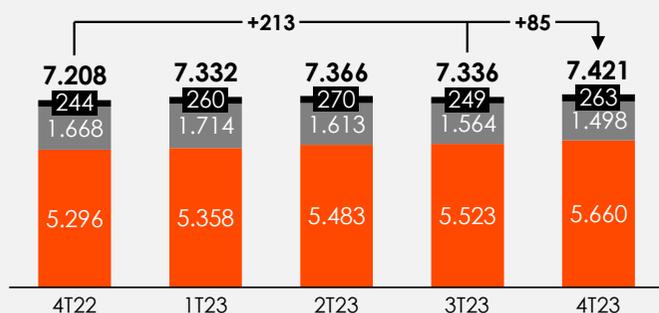
R\$ mn, %



— Churn Rate Anualizado (%)
■ Churn Financeiro Anualizado

Clientes

#, %

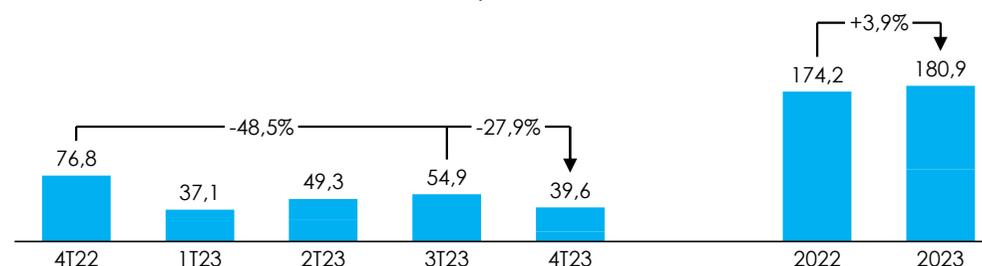


■ Clientes Application Fraud
■ Clientes Transacional Internacional (e-commerce)
■ Clientes Transacional Brasil (e-commerce)

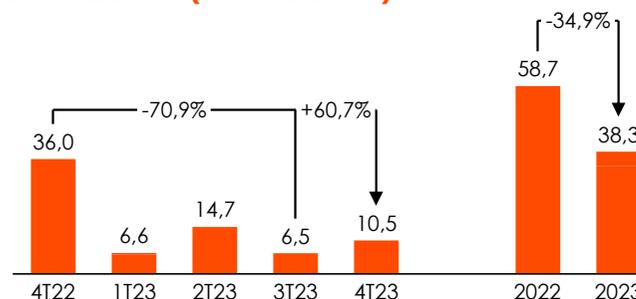
ARR Venda Nova Total

R\$ mn

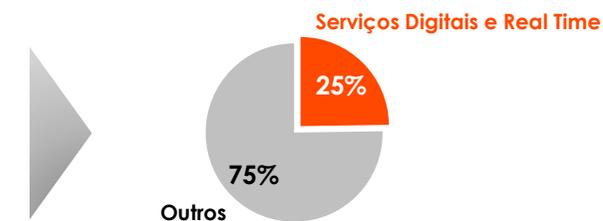
Total



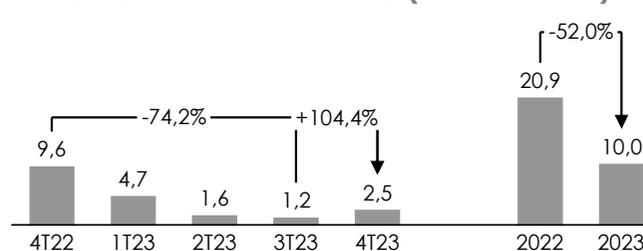
Transacional Brasil (e-commerce)



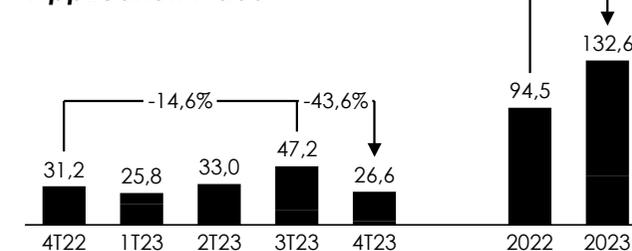
Distribuição ARR Venda Nova Transacional BR (e-commerce) – 2023



Transacional Internacional (e-commerce)



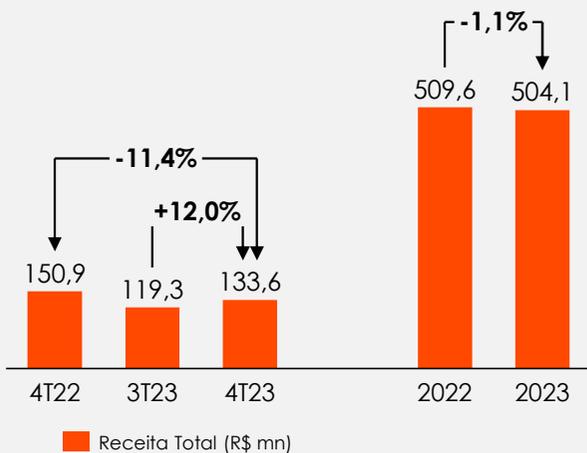
Application Fraud



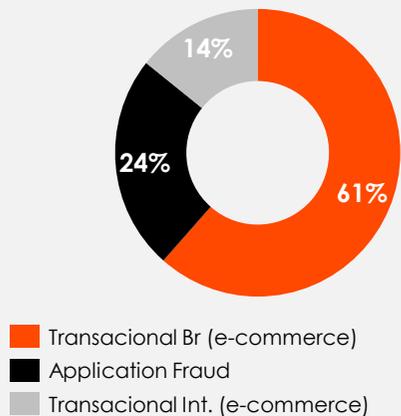
■ Total ■ App Fraud ■ Transacional Int. (e-commerce) ■ Transacional Br (e-commerce)

RECEITA LÍQUIDA

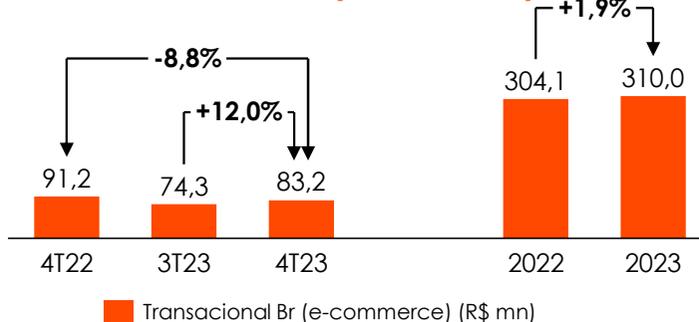
Receita Líquida Total (R\$ mn)



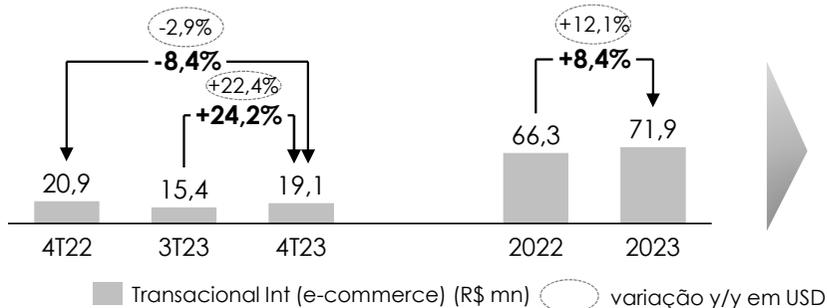
Representatividade – 2023



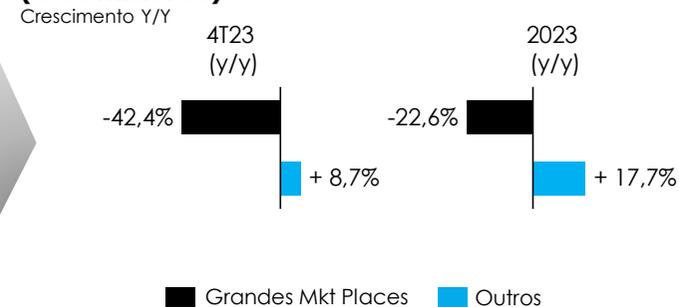
Transacional Brasil (e-commerce)



Transacional Internacional (e-commerce)

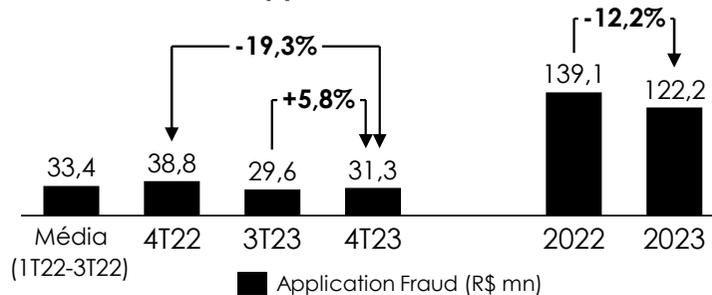


Movimento transitório - Receita Transacional BR (e-commerce)



- Efeito cambial negativo no ano
- Limpeza de base de clientes visando maior rentabilidade

Application Fraud



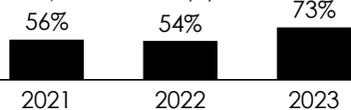
Componetização e redesenho de produtos de clientes de base

Volumetria



Venda nova robusta

Venda Nova

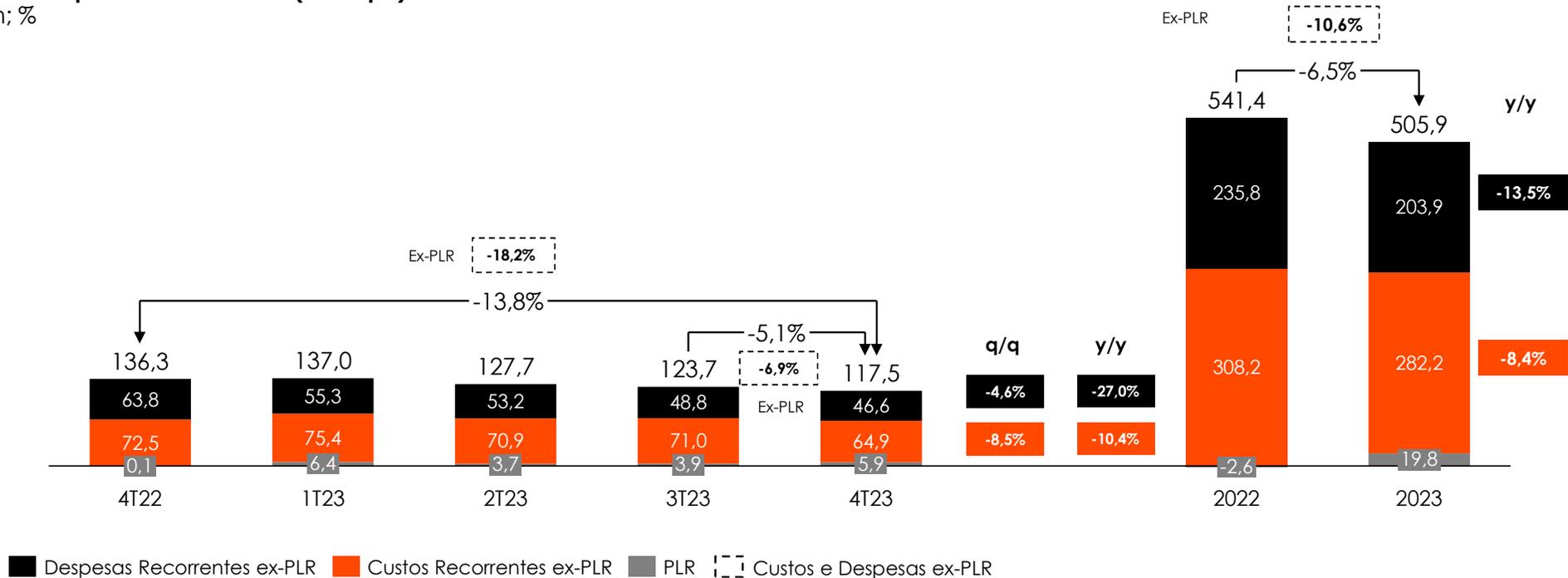


CUSTOS E DESPESAS RECORRENTES

Redução em custos e despesas recorrentes de R\$ 35,4 mn no acumulado ano

Custos e Despesas Recorrentes¹ (ex depr.)

R\$ mn; %



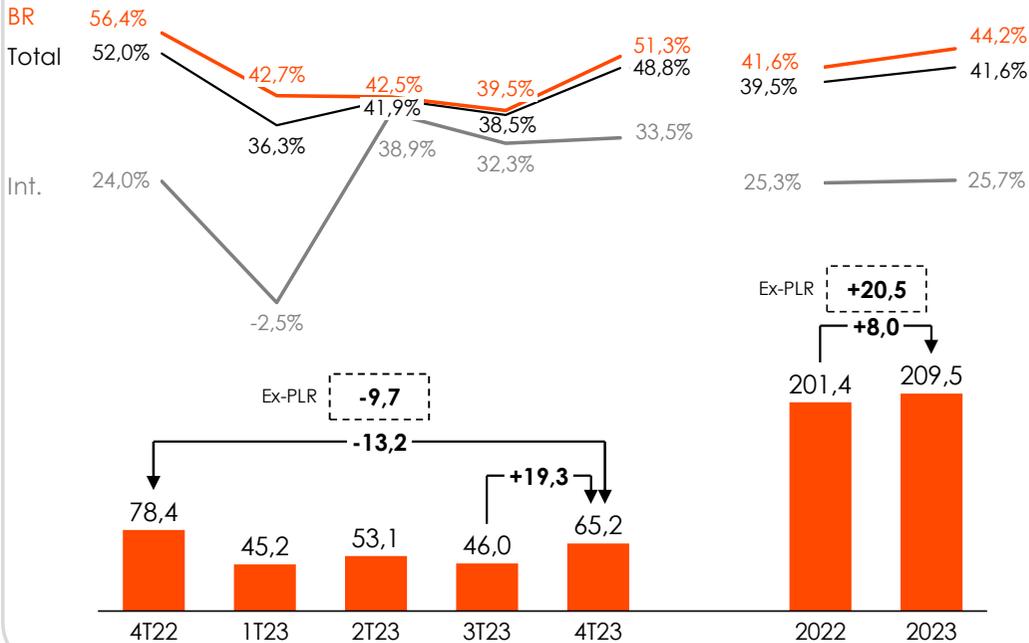
(1) Ajustes de Rescisões (2022 e 2023), Downsizing de contratos (2023), Aquisição Patente Internacional (2022), Ajuste ISS (2022), Devolução do prédio (2022), Incentivo de Longo Prazo (2022 e 2023) e Baixa de imobilizados (2023)

LUCRO BRUTO E EBITDA RECORRENTE

Melhora anual de R\$ 30 milhões no EBITDA Ajustado, mesmo considerando a PLR em 2023

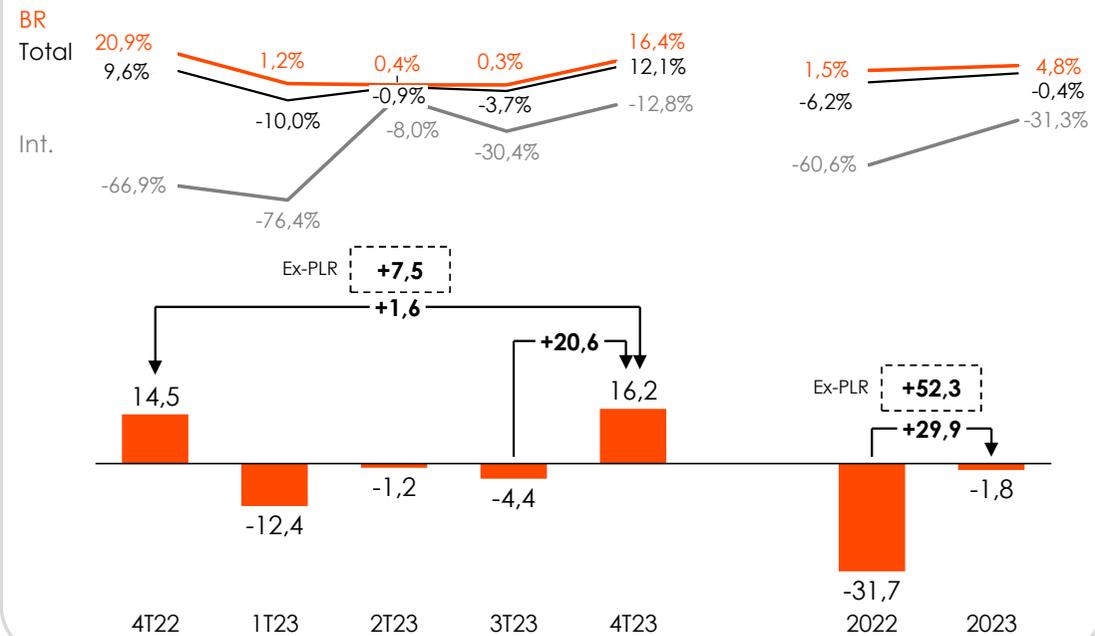
Lucro Bruto e Margem Bruta Recorrentes¹

R\$ mn; %



EBITDA Recorrente e Margem EBITDA Recorrente²

R\$ mn; %



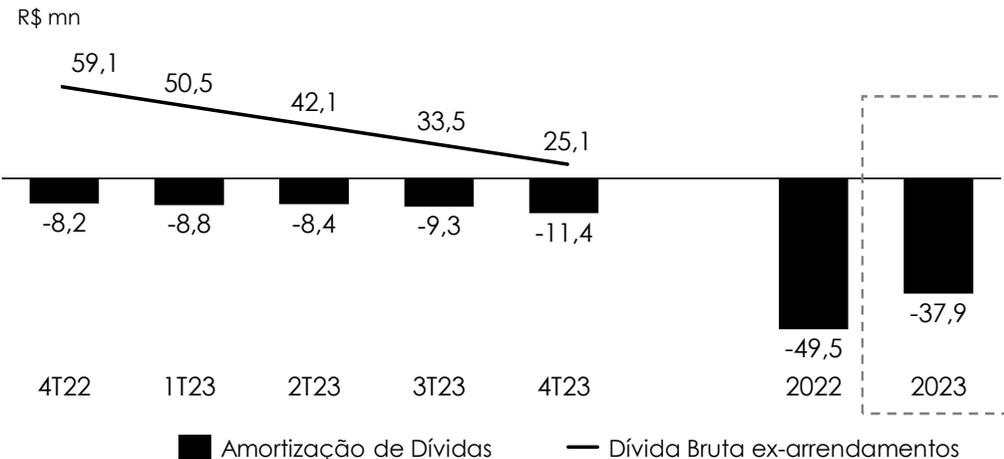
(1) Ajustes de: Rescisões (2022 e 2023), sem depreciação (2022 e 2023); (2) Ajustes de Rescisões (2022 e 2023), Aquisição Patente Internacional (2022), Ajuste ISS (2022), Devolução do prédio (2022), Incentivo de Longo Prazo (2022 e 2023) e Baixa de imobilizados (2023)

Geração de caixa operacional de R\$ 44,4 milhões no ano

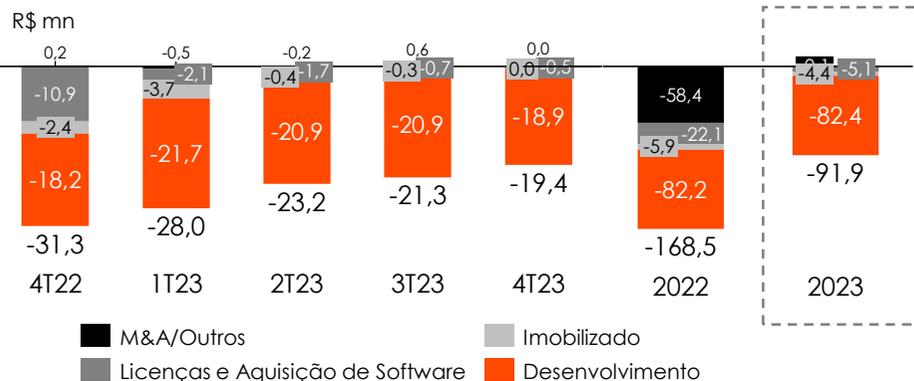
Fluxo de Caixa Operacional



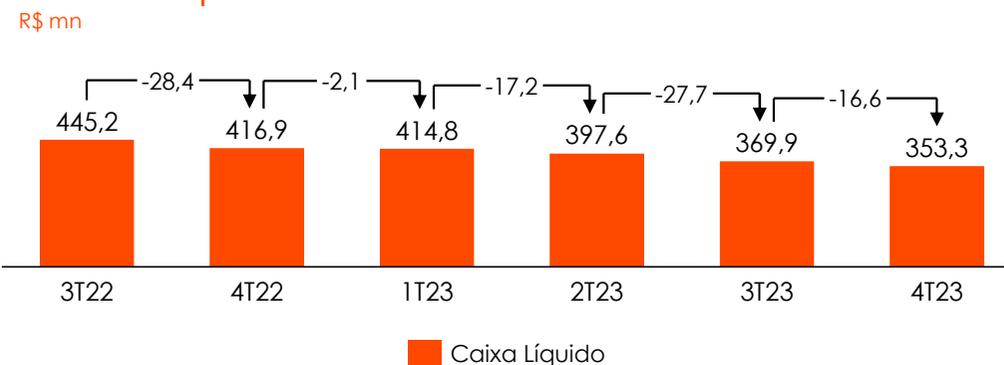
Fluxo de Caixa de Financiamento



Fluxo de Caixa Investimentos

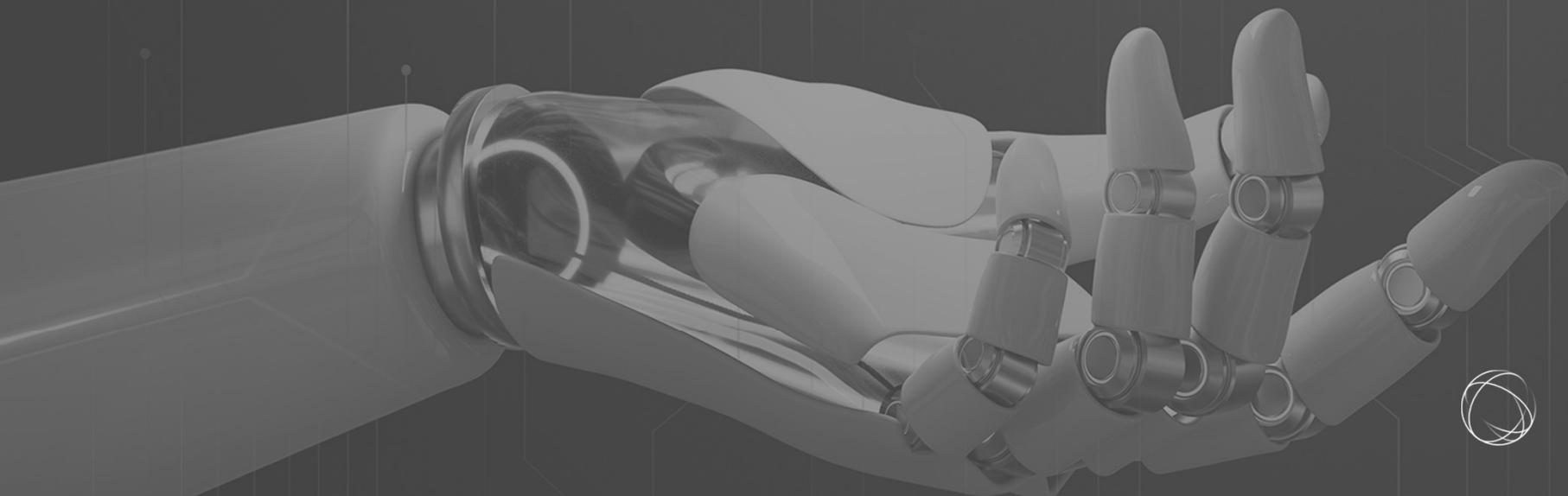


Caixa Líquido



**EDUARDO
MÔNACO**
(CEO)

CONSIDERAÇÕES FINAIS
4T23 | 12M23



ClearSale

intelligence to move_



Novo posicionamento: Somos **parceiros e colaboramos** com a nossa expertise única para resolver a fraude em **qualquer mercado e método de pagamento.**



Diversificação, Desalavancagem e Escalabilidade & Rentabilidade



Margem Bruta de 48% e Margem EBITDA de 11% no 4T23



Geração de caixa Operacional de R\$11,3 milhões no 4T23 e R\$44,4 milhões em 2023 e foco na geração de Caixa para o ano de 2024



ClearSale

intelligence to move_

Q&A