



ClearSale

Divulgação de Resultados 3T21

Visão Geral 3T21

Bernardo Lustosa
CEO

Novo posicionamento de marca

Acreditamos que o mercado deve estar **em movimento**. A fraude é uma das barreiras que impedem com que pessoas e empresas prosperem.

A ClearSale não nasceu apenas para combater a fraude, mas também para **impulsionar negócios** no mundo todo, através da **inteligência em dados e humana**.

Intelligence to Move_

Conquistas Recentes



Evolução no e-commerce

- ✓ Migração **100% para Cloud** em Outubro
- ✓ **2FA WhatsApp** em implementação por cliente
- ✓ Continuidade na evolução do produto **SLA expresso**
- ✓ Testes de **biometria para retirada em loja** com bons resultados
- ✓ Implementação do **sistema preditivo Avaya**
- ✓ Integração com Thales concluída para evitar fraude de **SIM swap**



Internacional

- ✓ Considerado como **Líder em prevenção de fraude** pela **G2 Grid** (edição outono 2021)



Crédito

- ✓ **3 novos clientes** e 22 novos prospects
- ✓ Primeiro caso como **score principal**



Open innovation

- ✓ **Business Trust**: 10 novas vendas e 9 clientes novos em produção
- ✓ **ThreatX**: 15 vendas novas e 9 clientes em produção
- ✓ **ClearAd**: primeiro cliente pagante
- ✓ **2 novas** iniciativas em estudo: **seguro saúde e market place**
- ✓ **Time comercial** dedicado em **growth**



Evolução no Onboarding

- ✓ Lançamento da nova plataforma **Data Trust**: biometria e modularização dos componentes
- ✓ Incremento de leads (14 após o lançamento)



Time de TI & Analytics

- ✓ Aumento de 65% no 3T21 contra o ano anterior (+152 profissionais)



Estrutura comercial

- ✓ Aumento de 36% no 3T21 contra o ano anterior (+53 profissionais)



Pessoas, Diversidade e Cultura

- ✓ Revisão completa do **programa de onboarding e aculturação** de talentos
- ✓ **Programa de estágio** (principalmente em tecnologia): **+7mil inscritos**
- ✓ Programa de **aceleração de jovens** em parceria com **Instituto Bold**
- ✓ **Premiação de GPTW** (outubro): **26ª posição**, avanço de 15 posições
- ✓ Lançamento do **canal de denúncias independente** (novembro)

Destques – 9M21

**R\$
326 MM**

**Receita Líquida total
+41,5% YoY**

**ARR¹ Venda Nova Total
+165% YoY
3T21/FY20**

**R\$
123 MM
66%**

**R\$
84 MM**

**Receita *Onboarding*
+69,0% YoY**

**ARR¹ Venda Nova *Onboarding*
Participação sobre total no 9M21
3T21/FY20**

**61%
95%**

**R\$
206 MM**

**Receita *E-commerce* Brasil
+33,0% YoY**

**Vendedores *Field Sales*²
LTV/CAC³ *Field Sales*²
-5% YTD**

**De 11
para 46
13,0x**

**R\$
37 MM**

**Receita *E-commerce*
Internacional
+39,4% YoY**

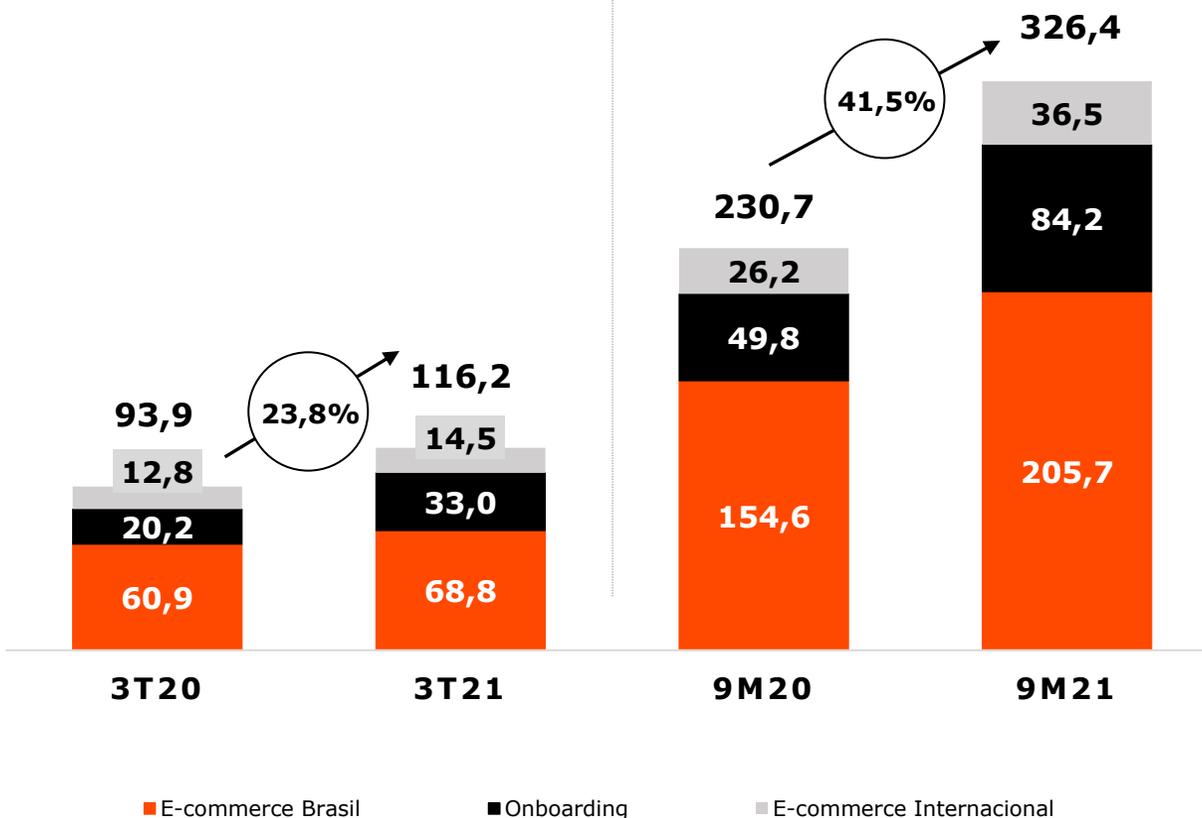
Regra dos 40

55%

Receita Líquida

Receita Líquida com crescimento anual de 24% no 3T21, impulsionado pelo *Onboarding*

Receita Líquida R\$ MM



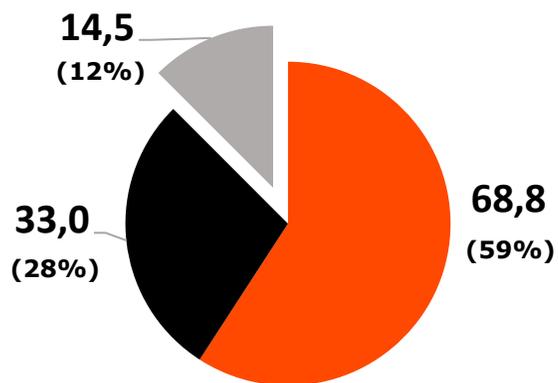
Crescimento Anual	3T21/3T20	9M21/9M20
<i>E-commerce Brasil</i>	13,0%	33,0%
<i>Onboarding</i>	63,1%	69,0%
<i>E-commerce Int. (BRL)</i>	13,0%	39,4%
<i>E-commerce Int. (USD)</i>	16,3%	33,8%
Total	23,8%	41,5%

Potencial do Onboarding

Onboarding é o principal driver de crescimento

BREAKDOWN DE RECEITAS

(R\$ MM; Repr. %) – 3T21



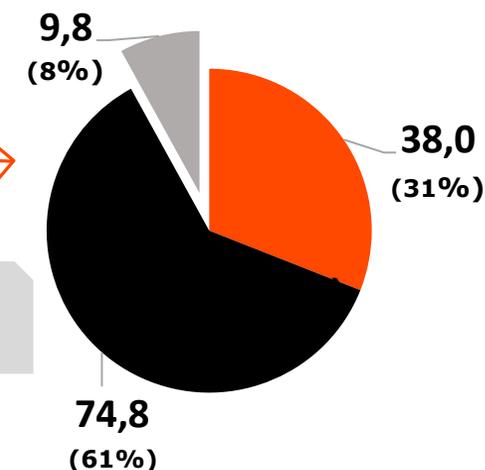
- E-commerce Brasil
- Onboarding
- E-commerce Internacional

BREAKDOWN DE ARR² VENDA NOVA

(R\$ MM; Repr. %) – 9M21



Representa 99,3% da Receita Total de Onboarding de 2020



Drivers importantes de Onboarding¹

Driver	2019	2020	YoY
Contas abertas nos canais digitais	4,0 mm	7,6 mm	90%
Contas abertas nos canais físicos	5,8 mm	8,8 mm	52%
Contratação de crédito no Mobile Banking	528,3 mm	761,7 mm	44%
Contratação de crédito nos canais físicos	102,9 mm	78,8 mm	-23%

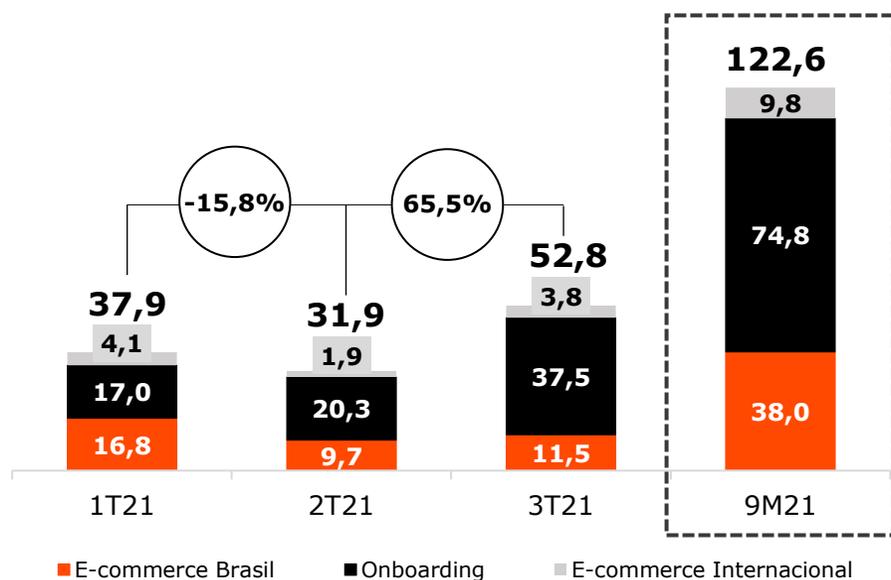
1. Pesquisa FEBRABAN de tecnologia bancária 2021. 2. Annual Recurring Revenue ou Receita Recorrente Anual.

Indicadores Operacionais de Receita

**ARR Venda Nova cresce 165% YoY no 9M21, com nível recorde no 3T21
Incremento de 1.229 clientes e Churn sob controle**

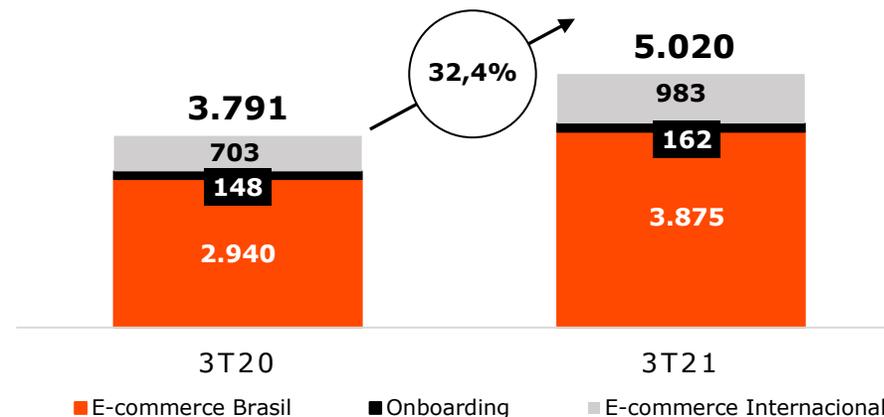
ARR¹ Venda Nova

R\$ MM



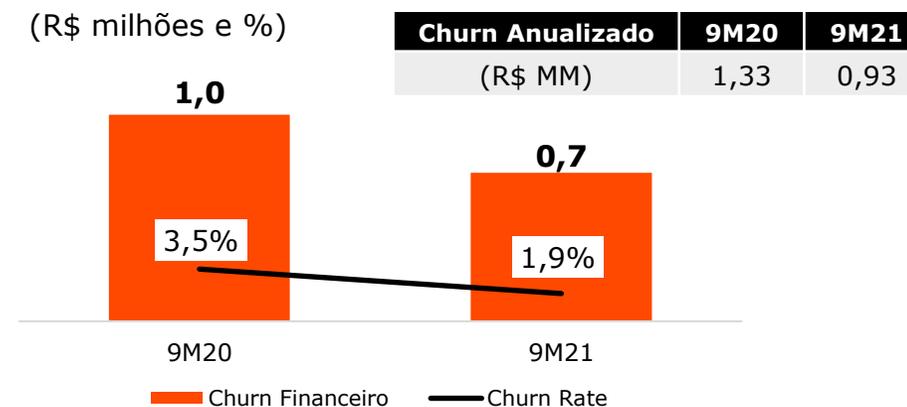
Crescimento	1T21/1T20	2T21/2T20	3T21/3T20	9M21/9M20
E-commerce Brasil	557,8%	111,5%	102,2%	196,0%
Onboarding	438,3%	18,6%	422,6%	172,6%
E-commerce Int.	330,1%	-42,4%	129,3%	66,1%
Total	468,4%	27,7%	263,7%	165,5%

Quantidade de Clientes



Churn e Churn-rate

(R\$ milhões e %)

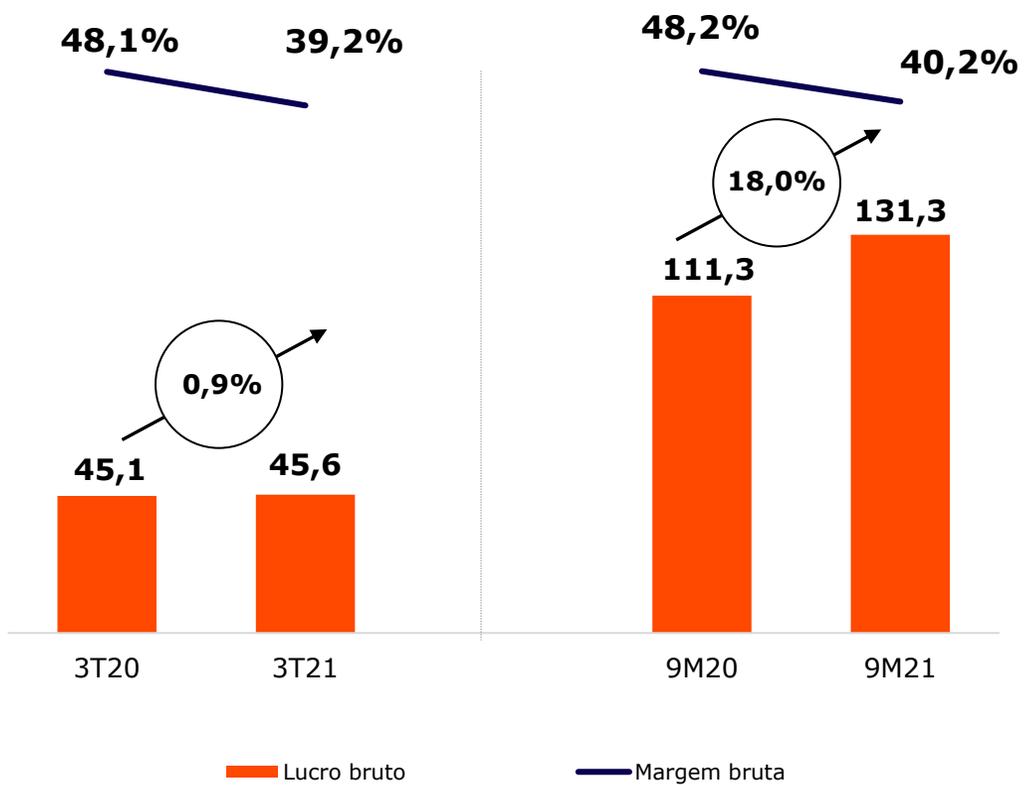


(1) Annually Recurring Revenue ou Receita Recorrente Anual.

Lucro Bruto e Margem Bruta

Lucro Bruto e Margem Bruta

R\$ milhões e %



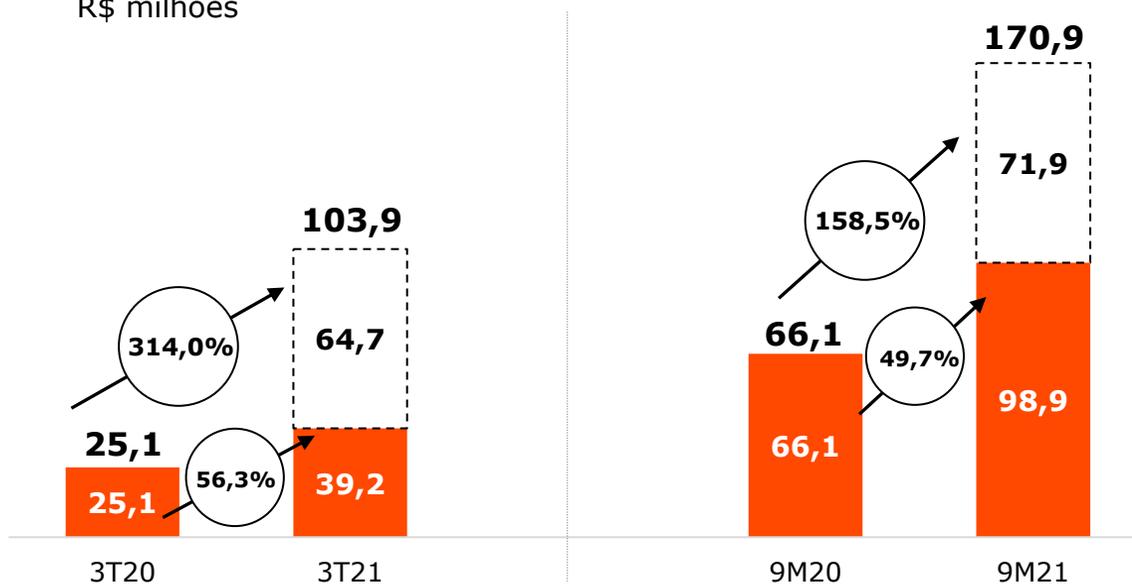
Lucro Bruto de R\$ 46 milhões no 3T21, alta de 1% no YoY, com compressão de 8,9 p.p. em margem bruta explicada por:

- Reforço do time de TI & *Analytics* em 65% YoY (R\$ 4,0 milhões no 3T21)
- Readequação da quantidade de especialistas de análise humana que estava sub-ótima (R\$ 5,4 milhões no 3T21)
- Processo de migração para *cloud* (R\$ 1,9 milhões no 3T21)

Despesas, EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustado

Despesas

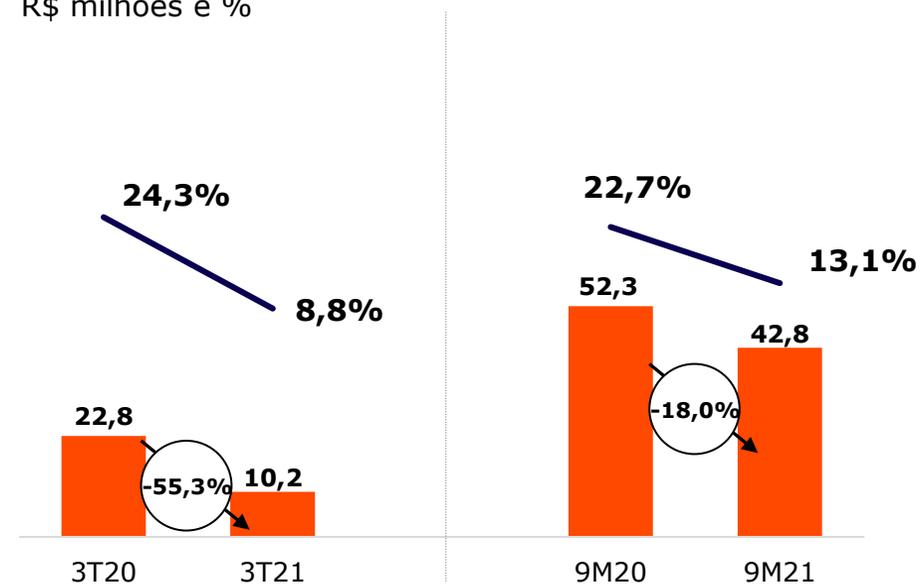
R\$ milhões



□ Não recorrente

EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustado

R\$ milhões e %



■ EBITDA Ajustado

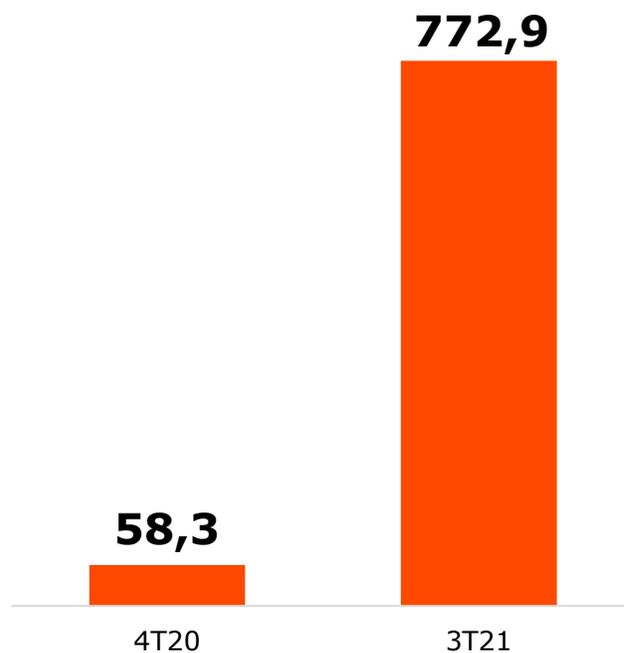
■ Margem EBITDA Ajustado

EBITDA Ajustado de R\$10,2 mm, refletindo os investimentos nos times operacional e administrativo

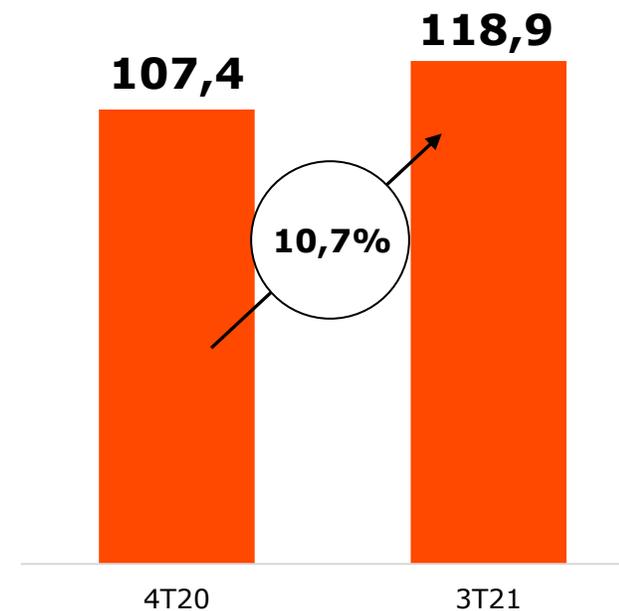
- ✓ Gasto não recorrente com a preparação do IPO (R\$ 32,3 milhões)
- ✓ Plano de incentivo de longo prazo (R\$ 32,4 milhões)
- ✓ Reforço da estrutura comercial em 53 pessoas ou 36% em 12 meses (R\$ 4,5 milhões)
- ✓ Readequação administrativa - RH, financeiro, RI, etc. para suportar IPO e crescimento do negócios (R\$ 3,2 milhões)

Posição de Liquidez Financeira

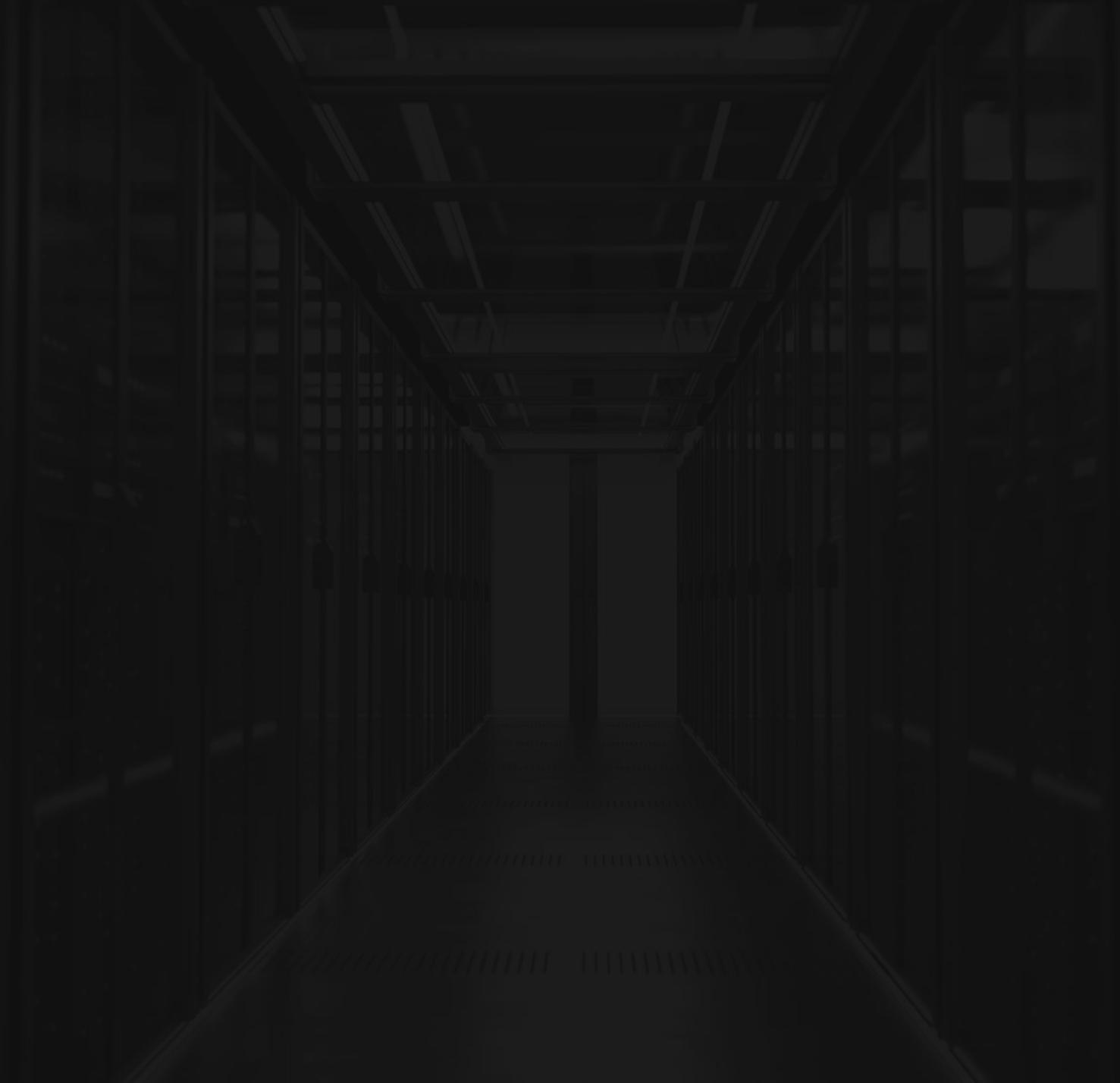
Caixa e Equivalentes de Caixa
R\$ milhões



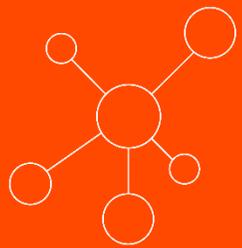
Dívida Bruta
R\$ milhões



Mensagem Final



Q&A



PLATAFORMA Data Trust





Muito obrigado!

Relações com Investidores

Site: ri.clear.sale

E-mail: ri@clear.sale