



ClearSale

Março 2023

AGENDA

1. SOBRE A CLEARSale

- Visão geral ClearSale
- Nossa história
- Portfólio e relacionamento com clientes
- Nosso *data lake*
- Estratégia e cultura de inovação
- Onde atuamos

2. E-COMMERCE

- O problema da fraude
- O custo real da fraude
- Posicionamento no e-commerce
- Fluxo operacional
- Modelo de cobrança
- Estratégia no E-commerce
- Estratégia Internacional

3. ONBOARDING / FRAUD APPLICATION

- Aplicação
- A plataforma
- Estratégia no *onboarding*

4. EXPLORE

- Conceito
- Jornada do explore
- Nossas soluções

5. GOVERNANÇA E ESTRUTURA SOCIETÁRIA

- Estrutura societária
- Executivos, conselho e comitês
- Arquitetura e segurança da informação

6. RESULTADOS FINANCEIROS



Um Modelo de Negócio SaaS, recorrente e rentável, com *footprint* global

 **+20**
Anos de Mercado

 **R\$458 mm**
Receita Líquida

 **7,0%**
Margem EBITDA Ajustado ⁽³⁾

 **170**
Países

 **43,8%**
Receita Líquida
CAGR 2018 - 2021

 **15,0%**
Margem EBITDA em 2018

 **~5.500**
Clientes

 **2,7%**
Churn Rate Anual

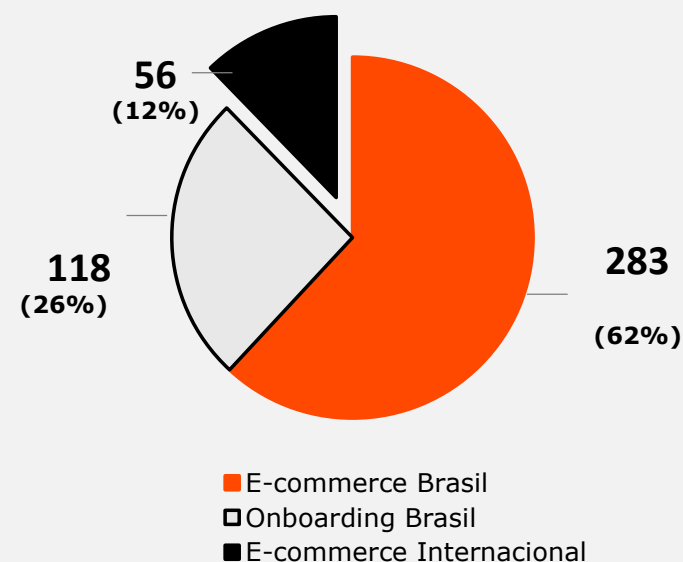
 **43,6%**
Regra dos 40

 **R\$167bi¹**
GMV analisado

 **41,3%**
Margem Bruta Ajustada ⁽²⁾

 **5,0x**
LTV/CAC

BREAKDOWN DE RECEITAS (R\$ MM; Repr. %)



Ano base 2021

(1) Mapa da Fraude 2021

(2) Ajuste de Receita

(3) Ajuste de Receita, Cloud, ILP, Despesas de IPO e Controladas/Descontinuadas.

SaaS: Software as a Service: softwares ou sistema oferecidos como serviço

GMV: *Gross Merchandise Volume*, ou Volume de Mercadorias dentro de plataformas digitais

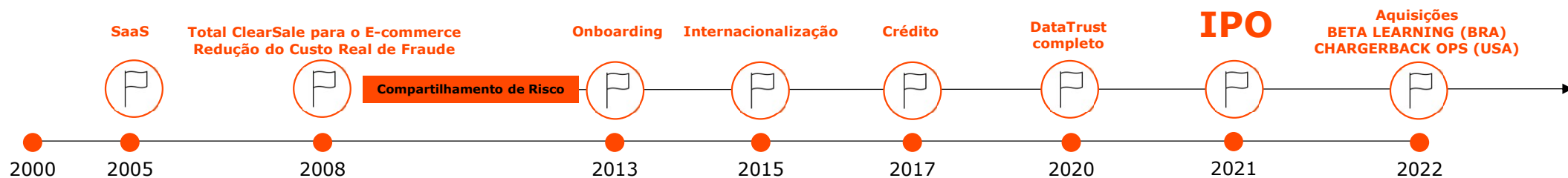
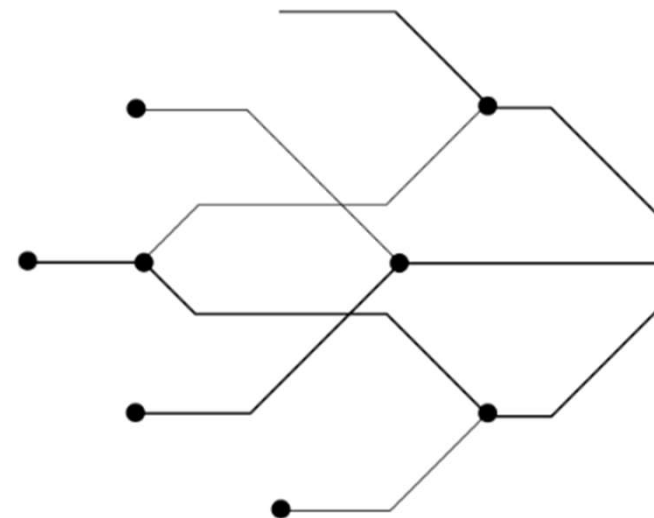
Regra dos 40: Crescimento receitas + Margem EBITDA Ajustado

LTV/CAC: *Lifetime Value / Client Acquisition Cost*, ou Valor do cliente na perpetuidade sobre o custo de aquisição do cliente

Trajetória de excelência, há mais de 20 Anos Liderando o Setor de Antifraude

Desenvolvemos tecnologia para soluções antifraude, utilizando **inteligência de dados** para analisar o comportamento e reputação do consumidor no ambiente digital.

COMPONENTES





Temos um Portfólio Excepcional de Clientes, com Relacionamento de longo prazo

7+ Anos
Relacionamento
de longo prazo

*Tempo médio de relacionamento dos
20 principais clientes

2,7%
Churn Anual
(2021)

60
NPS na Zona de
Qualidade
(2021)

NPS: Net Promoter Score, metodologia para
medir o grau de fidelidade dos clientes

Confiança de **~5mil** empresas

10 dos **10**
maiores
E-COMMERCE

7 das **10**
maiores
FINANCEIRAS

3 das **5**
maiores
TELECOM

9 dos **10**
maiores
VAREJOS

4 dos **5**
maiores
BANCOS DIGITAIS

Data Lake único e extenso, construído à partir de múltiplas fontes, gerando **Network Effect**

Estamos em toda a jornada digital de empresas e consumidores. Aplicamos Inteligência Artificial do *onboarding* à transação.

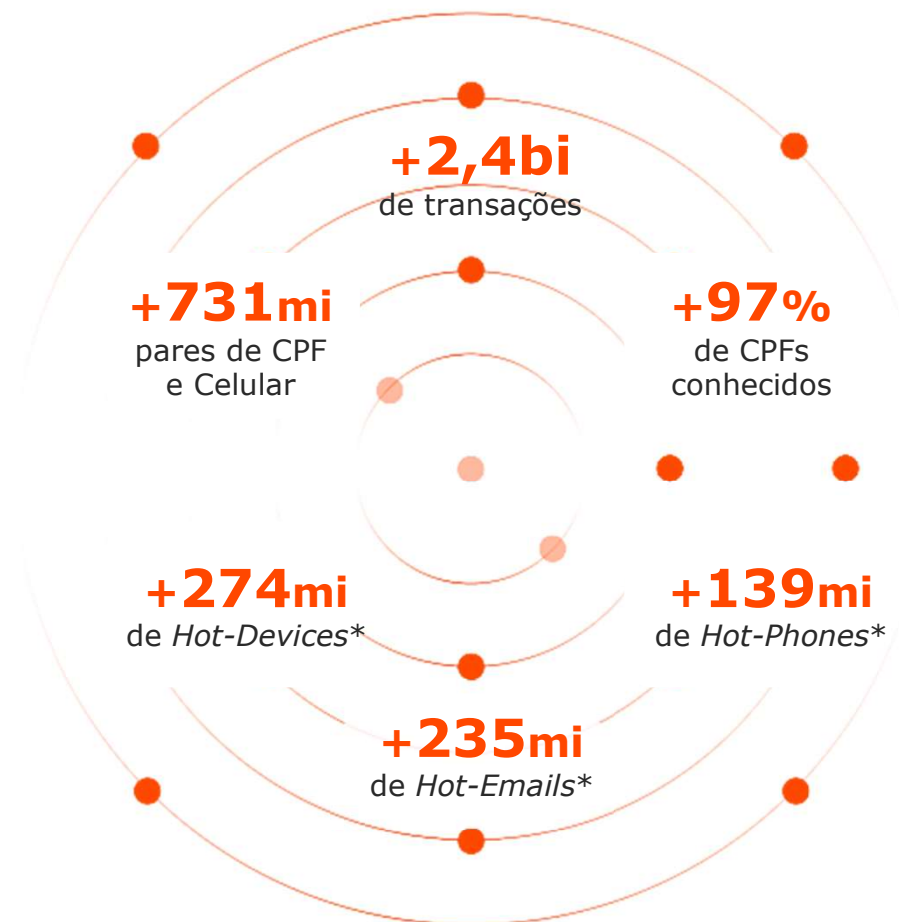
Ao longo de nossa história, construímos uma base de dados sólida, retroalimentada diariamente, que nos permite conhecer especificidades importantes dos consumidores.

Por meio do *Machine Learning*, aprimoramos modelos e mantemos a acurácia das análises.

Data Lake: espaço com grande capacidade de armazenamento de dados

Network Effect: efeito de rede

Machine Learning: aprendizagem de máquina



*Hot devices e Hot Phones são, respectivamente, os dispositivos e os número de celular com alto vínculo para o CPF informado, nos quais a probabilidade de sucesso de contato é alta
(Toda a base da Clearsale até 31/08/2021)

Estratégia e Cultura de Inovação, altamente premiadas, que **trazem Resultados**

CULTURA EMPRESARIAL ÚNICA

Sentimento de Dono: mais de 50
colaboradores com
Incentivo de longo prazo

Liberdade e Flexibilidade

Confiança

Mais do que colaboradores,
Pessoas

INOVAÇÃO

Cultura de Inovação

Compartilhamento de Risco

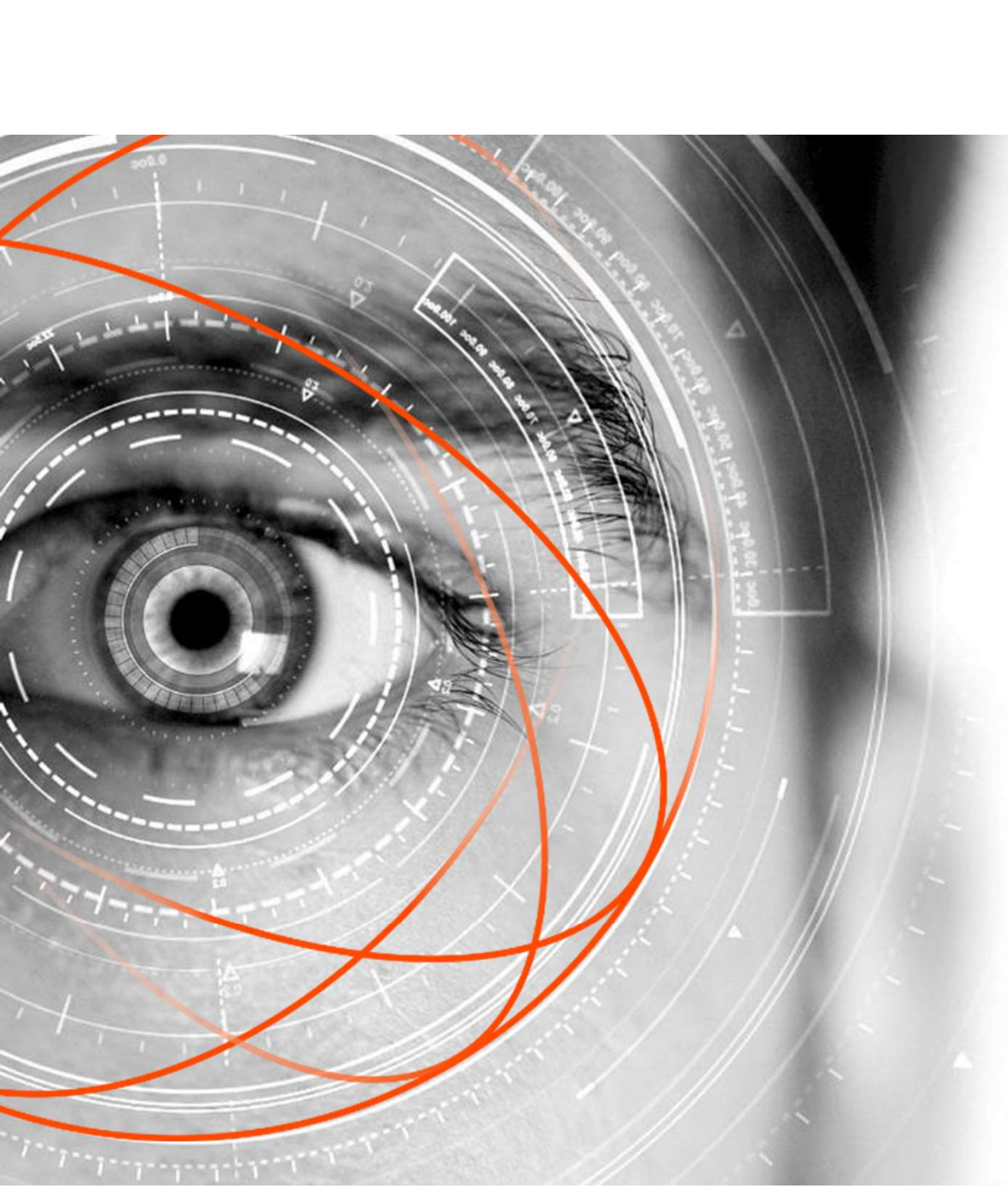
CEO: *ex-head* de Estratégia e
Inovação

60+ *Squads*: 300+ pessoas
diretamente envolvidas em todos os
departamentos

Data Ref: 07/2021

PRÊMIOS SELECIONADOS





Onde atuamos



E-commerce

Soluções antifraude para e-commerce de todos os tamanhos e segmentos.



Onboarding / Fraud Application

Soluções para um *onboarding* 100% digital, com máxima segurança e a melhor experiência para o usuário.



Explore

Hub de inovação criado pela ClearSale para a idealização de novos negócios.

The image features a solid orange background. On the left side, there is a series of four concentric circles. Several dark brown dots are placed at various points along these circles. The word "E-COMMERCE" is written in a bold, white, sans-serif font, centered horizontally across the middle of the image, overlapping the circles.

E-COMMERCE

O problema da Fraude

Roubo de identidade

Alguém rouba informações pessoais e usa de maneira indevida



Compra de bens ou serviços usando informações pessoais roubadas (PII)



Venda indevida por um representante de televendas



Esquemas de fraude interna que levam a compras online não autorizadas



Pagamentos online usando cartões de crédito não autorizados

Comportamento fraudulento

Pessoa agindo com intenção de enganar



Autofraude: consumidor mentindo deliberadamente sobre não ter feito um pedido



Fraude no retorno devolução de um produto substituto ou usado



Fraude de seguro: preenchimento de falsos sinistros com seguradoras de automóveis



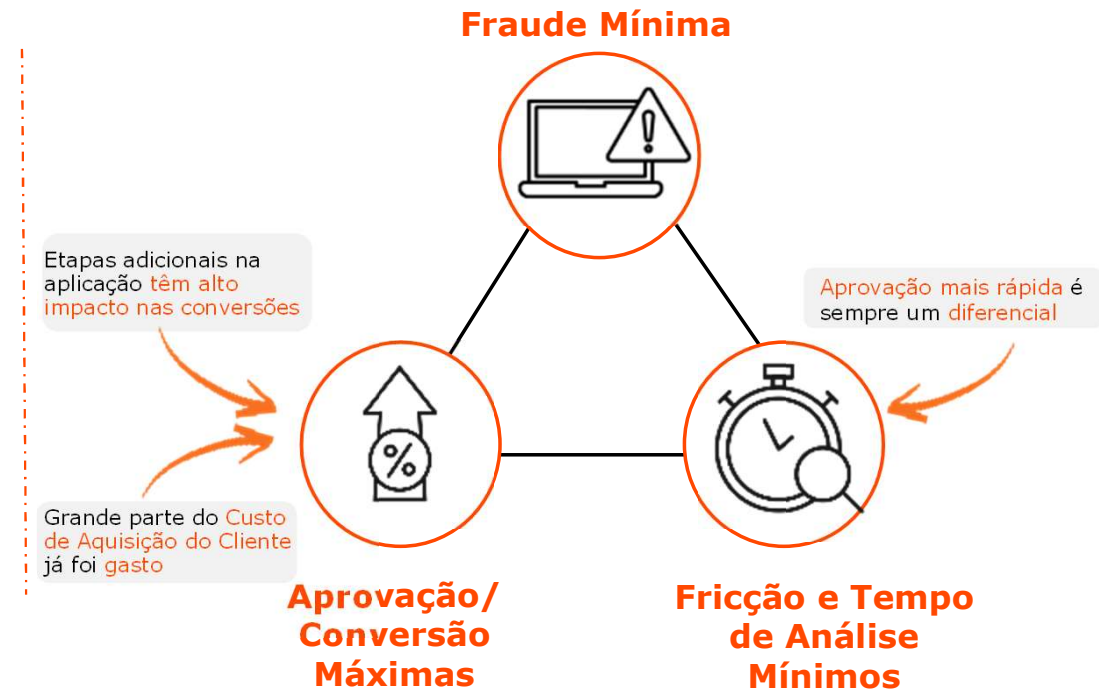
Representantes de televendas adicionando atualizações não autorizadas ao pedido original

O problema da Fraude

A abordagem padrão no combate a fraude é
“Em caso de dúvida, recuse”



O que realmente importa na Prevenção a Fraude?
A Tríade a ser almejada



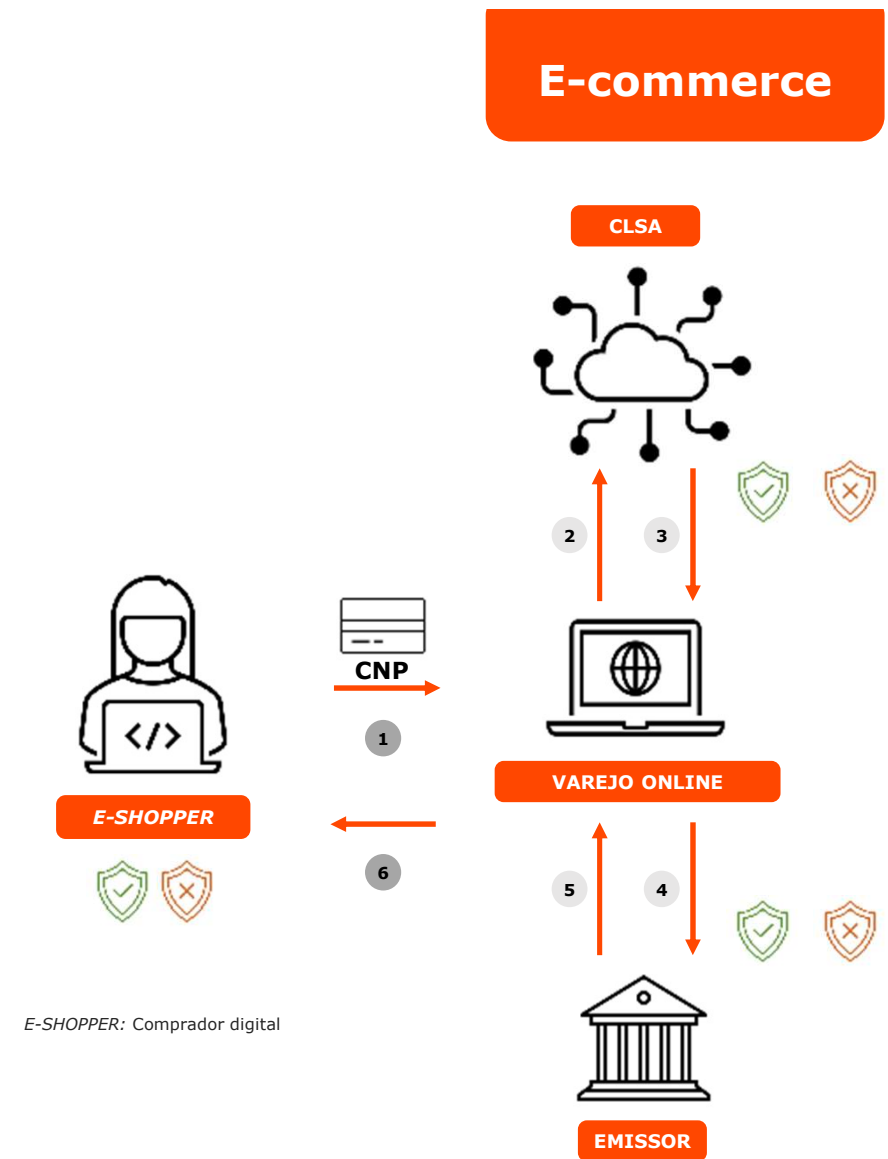
Mitigar o Custo Real de Fraude: Exemplo Ilustrativo¹

OBJETIVO DA CLEARSALE É **MINIMIZAR O CUSTO REAL DA FRAUDE**

US\$	INTERNO	FORNECEDOR A	FORNECEDOR B
 PERDAS COM FRAUDES	28,000	9,000	11,000
 RECUSAS FALSAS	138,000	57,000	17,000
 FORNECEDORES EXTERNOS	0	13,000	14,000
 CUSTOS INTERNOS	30,000	1,000	1,000
CUSTO REAL DA FRAUDE	196,000	80,000	43,000
	>	>	MELHOR SOLUÇÃO

Nota: (1) Valores teóricos apenas para fins ilustrativos. Os valores são usados apenas para explicar o conceito de "Custo Real de Fraude" com um exemplo, não estando relacionados à Empresa ou a qualquer concorrente no setor

Onde nos posicionamos no E-commerce



Fluxo Operacional



MODELO ESTATÍSTICO



A **Inteligência Artificial** atribui o **score** à transação, um indicador que avalia os dados transacionais

SCORE DE FRAUDE

3

APROVAÇÃO AUTOMÁTICA



2º FATOR DE AUTENTICAÇÃO

Utilizamos o 2FA para clientes conhecidos no mercado, cuja resposta nós confiamos, prezando pela melhor experiência de compra

ANÁLISE HUMANA



2% dos pedidos

Ano Ref: 2021

1



As transações do lojista são integradas à **base de dados** ClearSale

Modelo de cobrança

1



Recebemos por transação

2



100% das transações são analisadas pela ClearSale

3



O ganho de eficiência é nosso

4



Quanto maior o volume de transações, menor o preço cobrado por transação

5



Success fees and penalties de acordo com nossa performance

E-commerce

Grandes entregas alinhadas com o plano do IPO

Planos do IPO:



**AUMENTAR
COMPETITIVIDADE
FORTALECER
RELACIONAMENTOS**



**PENETRAÇÃO EM
NOVOS
SEGMENTOS**



**FORTALECER
PARCERIAS**

**Plataforma com
estabilidade
e UX; Interface
do produto**

Black Friday com
100% de
estabilidade

**Produtos
customizados**

SLA Expresso

**Projetos de
Eficiência**

Cloud, Avaya, 2FA
WhatsApp,
Biometria, SIM
Swap, Arquitetura
sem cpf, Hotphone+,
Efeito de Rede

**Custo real da
fraude**

Time Comercial

Seniorização,
organização em BUs,
escalabilidade,
especialização por
setor, key accounts

**Projeto
Acelerah**

R&S, treinamento e
onboarding

**Foco em
Negociações**
(reajuste inflação)

**Maturação do
Marketing**

Branding, PR e
conteúdo, ABM,
Digital Performance,
Eventos, MKT de
Produtos

**Head de
Aceleração**
(alianças, parcerias, novos
negócios)

**Churn histórico
baixo**

2,7%
(2021)

Por que a internacionalização?

- Diversificação de receita
- Alavancagem operacional
- *Know-how* + Experiência adquirida operando no Brasil (país complexo no quesito fraude)
- Antifraude se tornando um negócio global

Know-how: saber como

Bons Reviews

 (G2 Grid)	★★★★★	(4,7)
 shopify	★★★★★	(5)
 Gartner	★★★★★	(4,7)
 Trustpilot	★★★★★	(4,5)

Data Ref: 11/2021

Líder em Prevenção a Fraude G2 Grid – *Winter 2022*

- **Líder:** Relatório Grid para Prevenção a Fraude para E-commerce
- **Líder:** Relatório Pequenos Negócios Grid de Prevenção a Fraude para E-commerce
- **Melhor desempenho:** Relatório de Médio Mercado Grid de Prevenção a Fraude para E-commerce

E-commerce Internacional

Grandes entregas alinhadas com o plano do IPO

Planos do IPO:



MÉXICO e LATAM

Consolidação via *Outbound Sales* e parcerias para *Middle/Long Tail*



EUA e CANADÁ

Middle/Long Tail via parceria e teste de *Enterprise* via *Outbound Sale*



TESTAR NOVAS GEOGRAFIAS

com altas taxas de fraude com baixas taxas de aprovação

Reestruturação
Comercial e Marketing:
LatAm x RoW¹

Contratação do *Head*
de Alianças e *Head*
Enterprise LatAm

Sinergias Brasil x
Internacional

Contratação *Head*
Comercial em LatAm
em andamento

Aquisição da
ChargeBack Ops



- Empresa de chargeback management (complementariedade de soluções)
- Fortalecer relacionamento com clientes e marca nos EUA
- Potenciais sinergias de receita e eficiência



Líder em Prevenção a Fraude G2 Grid (*Winter 2022*)

- **Líder:** Relatório Grid para Prevenção a Fraude para E-commerce
- **Líder:** Relatório Pequenos Negócios Grid de Prevenção a Fraude para E-commerce
- **Melhor desempenho:** Relatório de Médio Mercado Grid de Prevenção a Fraude para E-commerce



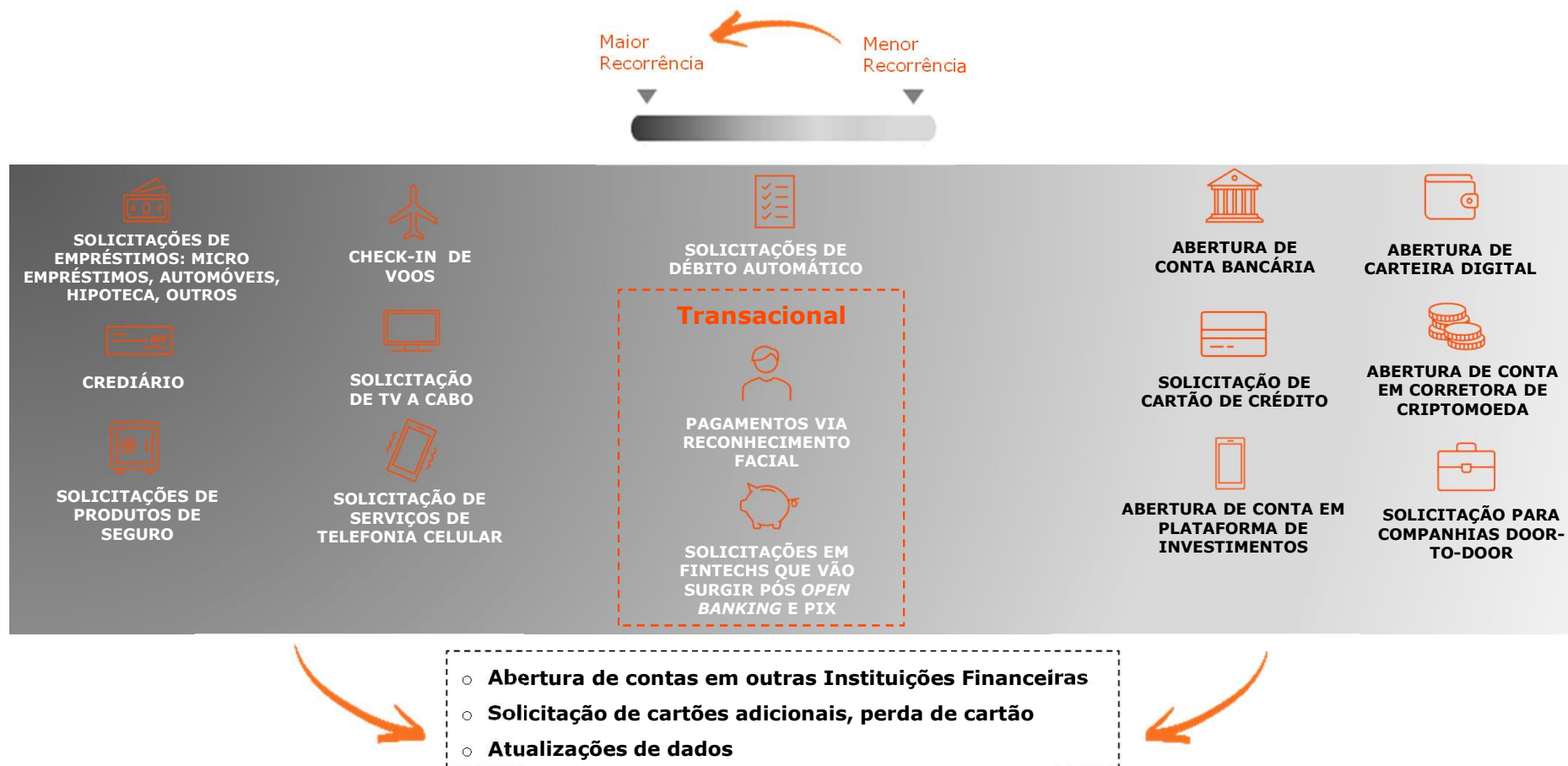
Nota: (1) Resto do mundo - *Rest of world*

The background is a solid orange color. On the left side, there is a graphic consisting of four concentric circles. A central dot is surrounded by these circles. Several other dots are placed on the circles: one on the innermost circle, and two on each of the other three circles. The text is positioned to the right of this graphic.

ONBOARDING / FRAUD APPLICATION

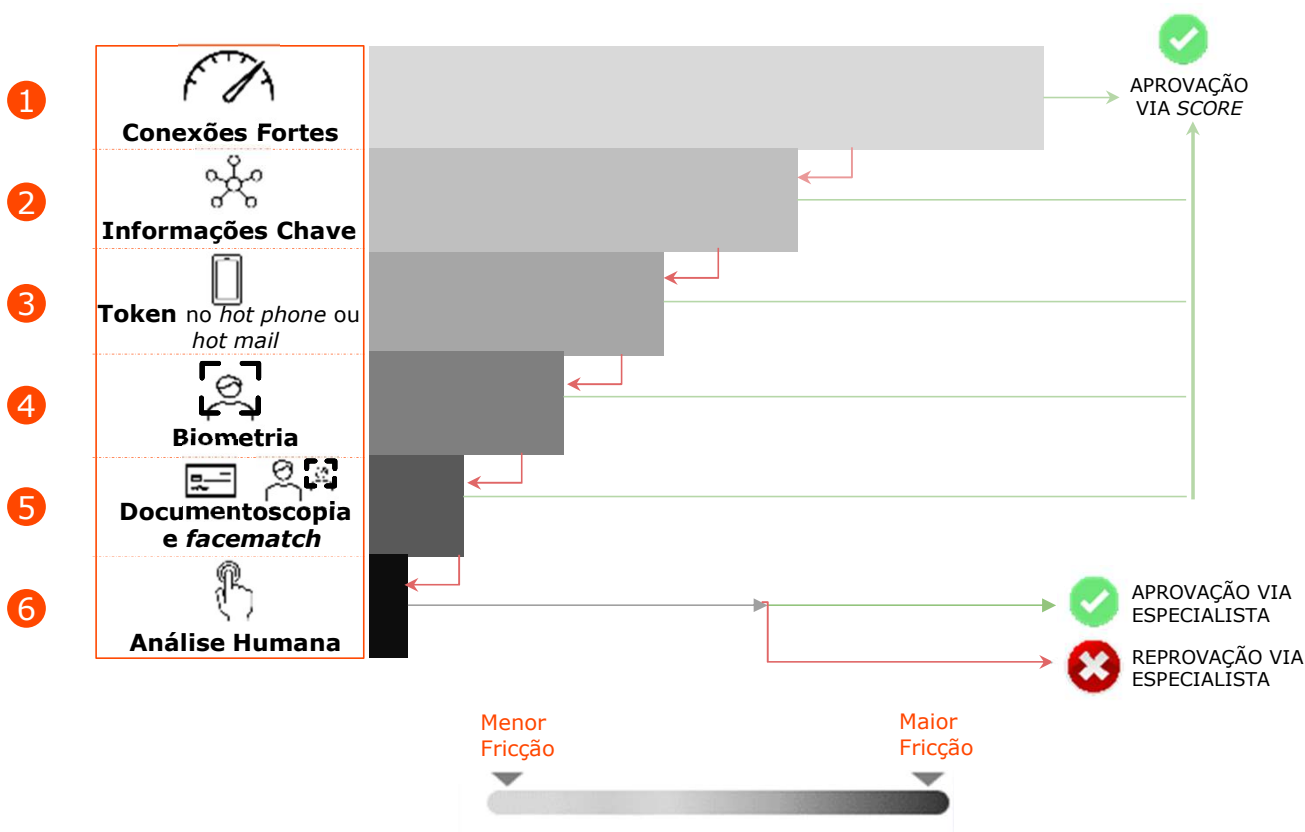
Multiplicidade de casos de uso, dinâmico, recorrente e em diversos segmentos

Onboarding



Plataforma única com componentes modulares e integrados (*Data Trust*)

Fluxo de aprovação com a menor fricção



Abordagem ClearSale

Sem fricção para os bons consumidores

Foco na experiência do usuário para aumento de vendas

Multidimensional e modular

Múltiplas camadas para aumentar proteção contra fraude

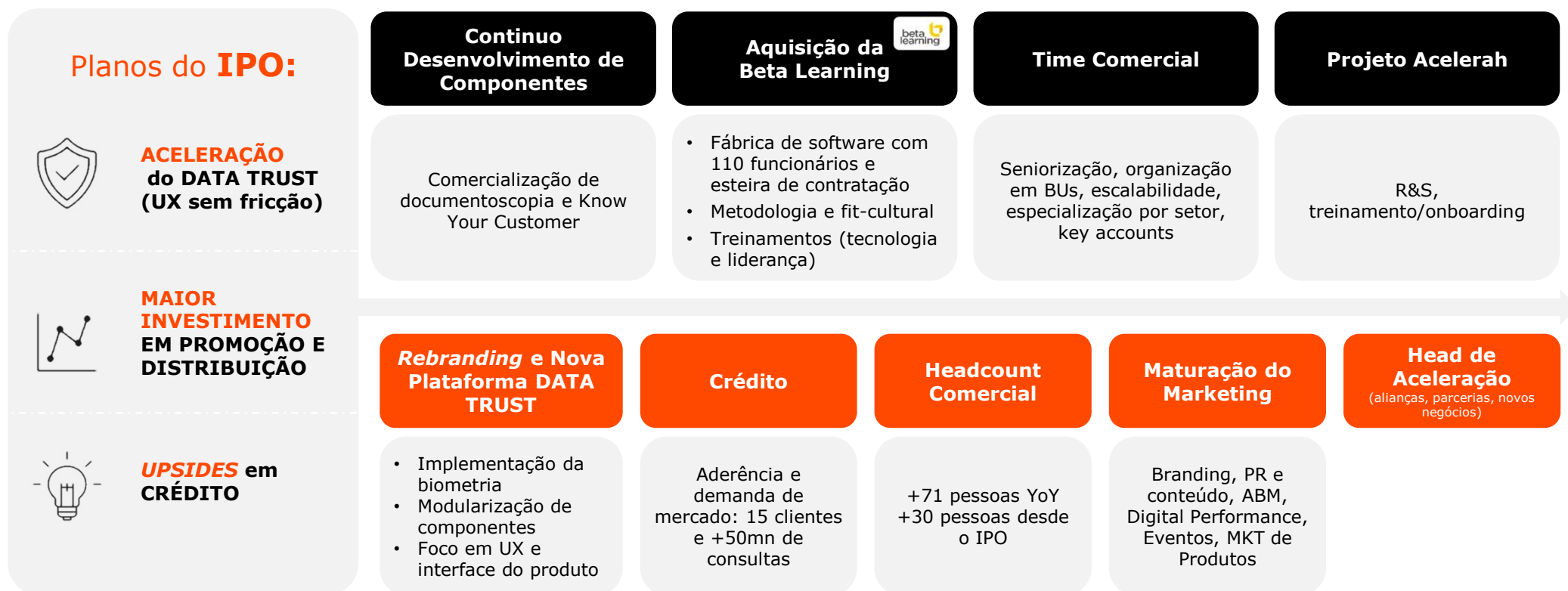
Modelos probabilísticos

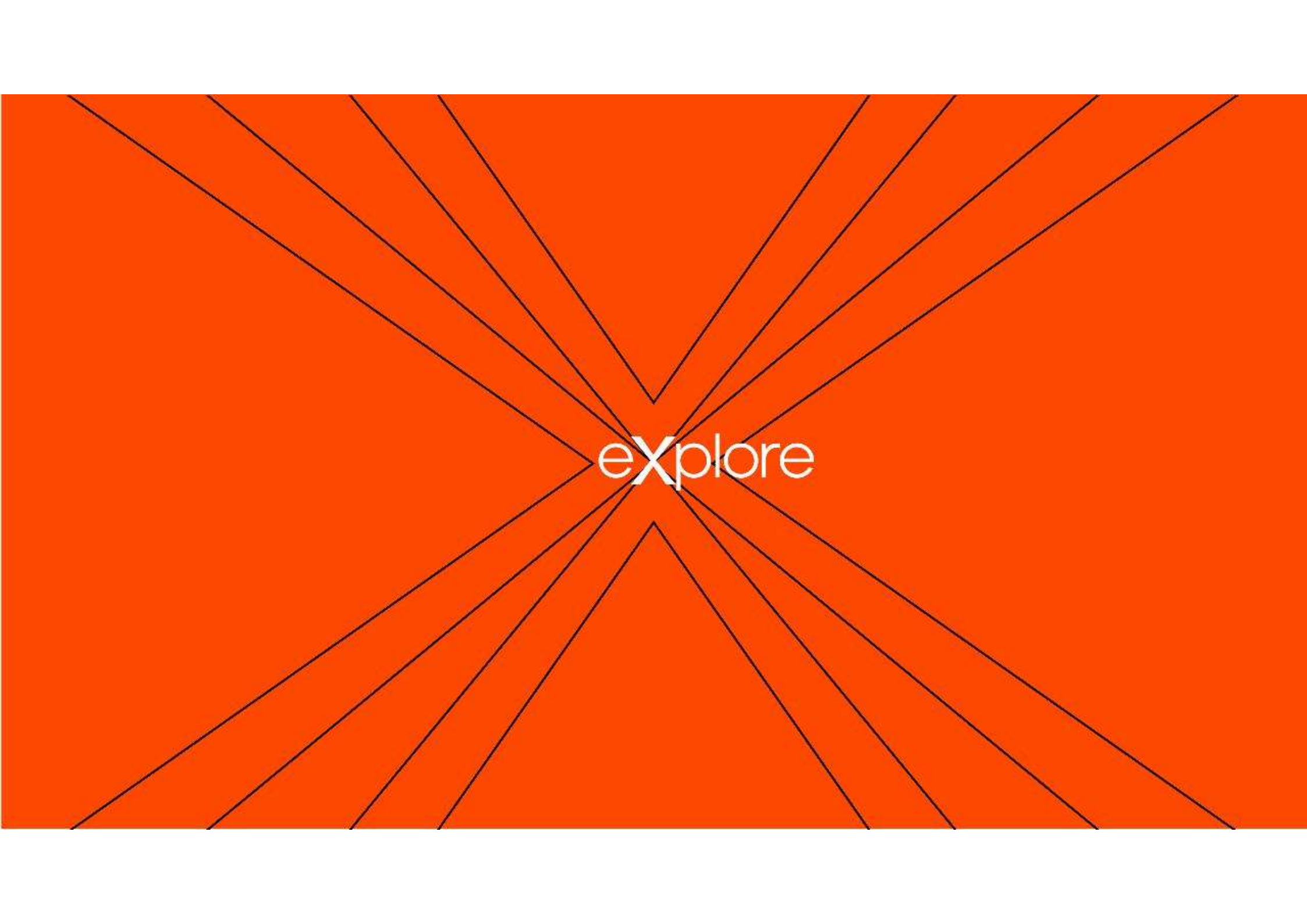
Uso de modelos estatísticos e Inteligência Artificial com evolução contínua

Conheça mais [aqui](#) e [aqui](#)

Onboarding

Grandes entregas alinhadas com o plano do IPO



The image features a solid orange background. A black starburst pattern, composed of multiple thin lines radiating from a central point, is centered on the page. Overlaid on this pattern is the word "explore" in a white, lowercase, sans-serif font. The letter 'x' in "explore" is white and positioned directly at the center of the starburst, where the lines intersect.

explore

Aplicamos o conceito de: Organizações Ambidestras



EXPLORE

Hub de **novos negócios** que tenham **alta sinergia** e se alavancuem a partir dos negócios e estratégia da ClearSale, com **alto potencial, vantagens sustentáveis**, e que solucionem um problema por completo.

As iniciativas do hub passam por um ciclo que envolve descoberta de mercado, prototipação de solução, entrada em operação e preparação para escala.



ClearSale

eXplore

Explore

Grandes entregas alinhadas com o plano do IPO

Planos do IPO:



**SUSTENTAR
INICIATIVAS
EXISTENTES**
(Threat-X e
Business Trust)



**INVESTIR
EM NOVOS
NEGÓCIOS**



**AUMENTAR
em HEADCOUNT**

**Threat-X e
Business Trust em
pré-escala**

**Saúde e
Marketplace em
Prototipação**

**Escolhidos
pelo Lift**
(Programa de inovação
do BACEN)

**Seguros em fase
de descoberta**

**Dobramos o
número de
headcount¹**

**Triplicamos o
número de
clientes¹**

Trilha do Explore

1

DESCOBERTA

2

PROTOTIPAÇÃO

3

OPERAÇÃO

4

PRÉ-ESCALA

Spin-off ou
Produtos

Nota: (1) Jul/21 vs Fev/22



The background is a solid orange color. On the left side, there are several concentric circles of varying radii, drawn with thin black lines. Scattered across these circles and the background are several small, solid black dots. The text is positioned in the center-right area, overlapping the circles.

**NOSSAS SOLUÇÕES
CRIADAS NO EXPLORE**

BUSINESS Trust

Utilizando toda a expertise da ClearSale e diferentes produtos para apoiar a análise de empresas, por meio do **comportamento do CNPJ e dos CPFs dos relacionados**, entregamos todos os insumos para a melhor tomada de decisão:

Conheça mais [aqui](#).

INSIGHTS

GRUPO DE RISCO

SCORE DE FRAUDE

SERVIÇOS

DATA AS
A SERVICE
(DaaS)



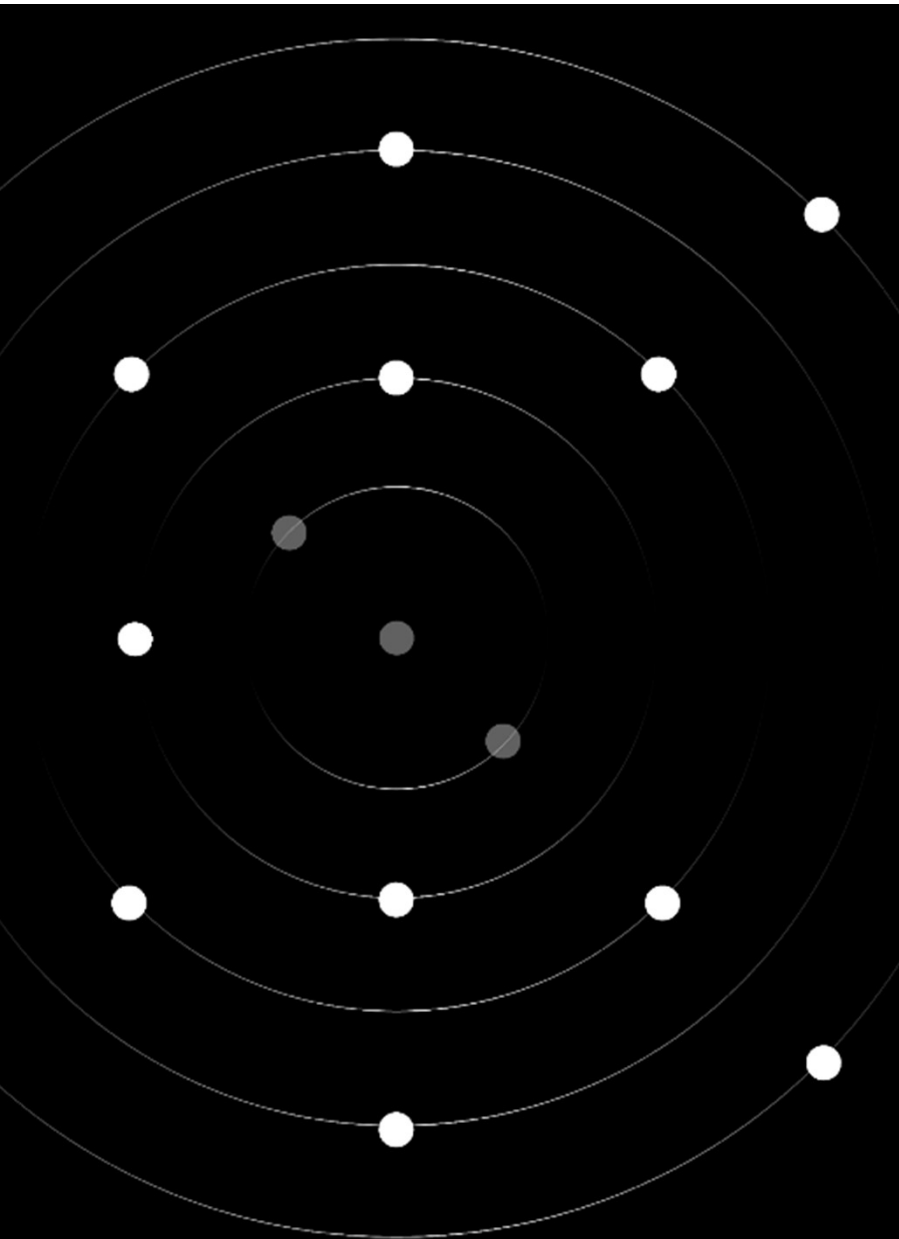
API



TELA

API: application programming interface, ou um conjunto de rotinas e padrões de programação para acesso a um aplicativo de software ou plataforma na Web





THREATX

Solução de Threat Intelligence da ClearSale que **protege a marca** dos nossos clientes de qualquer tipo de ameaça no meio digital

A plataforma é composta pela união da inteligência artificial com a análise humana de especialistas no monitoramento de fontes na *Surface*, *Deep* e *Dark Web*

Nosso objetivo é localizar e remover ameaças como:

- ❖ Páginas falsas (*phishing*)
- ❖ Pirataria
- ❖ Perfis falsos em redes sociais
- ❖ Vazamentos de dados

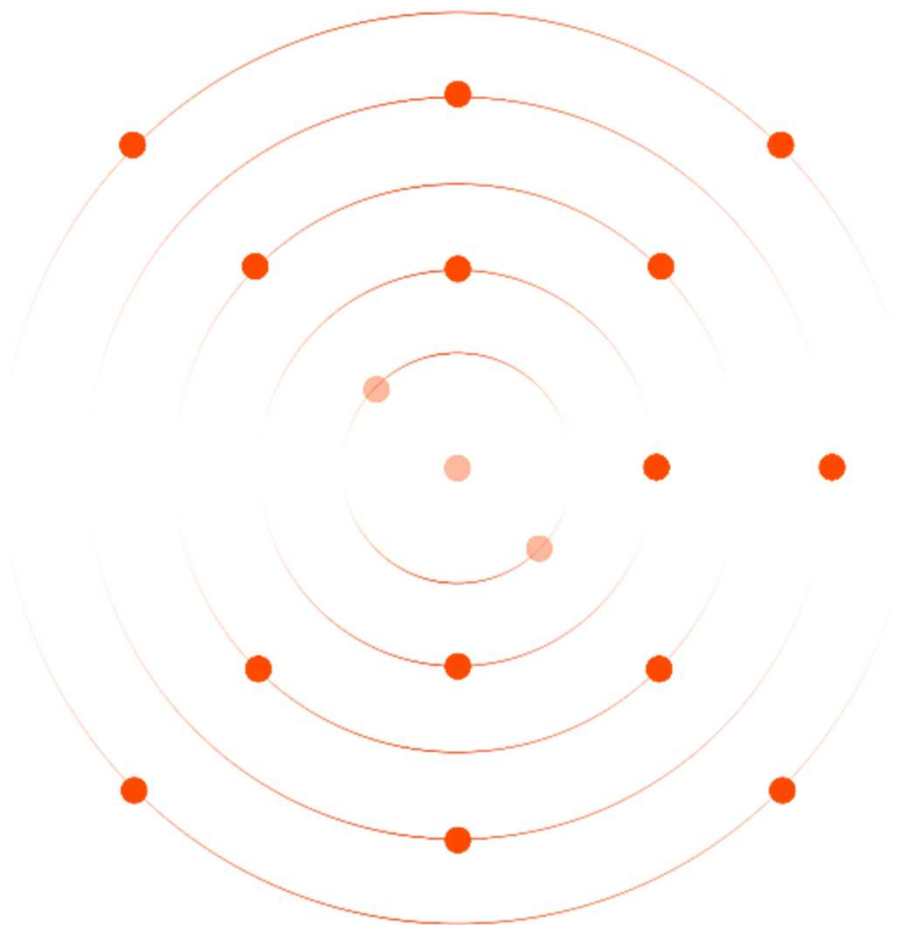
O ThreatX possui as melhores performances de busca e derrubada do mercado, além de um modelo de negócio com **remoção total** das ameaças (sucesso compartilhado).

Conheça mais [**aqui**](#)

Hunting: caçadores, ou profissionais especializados em achar fraudadores

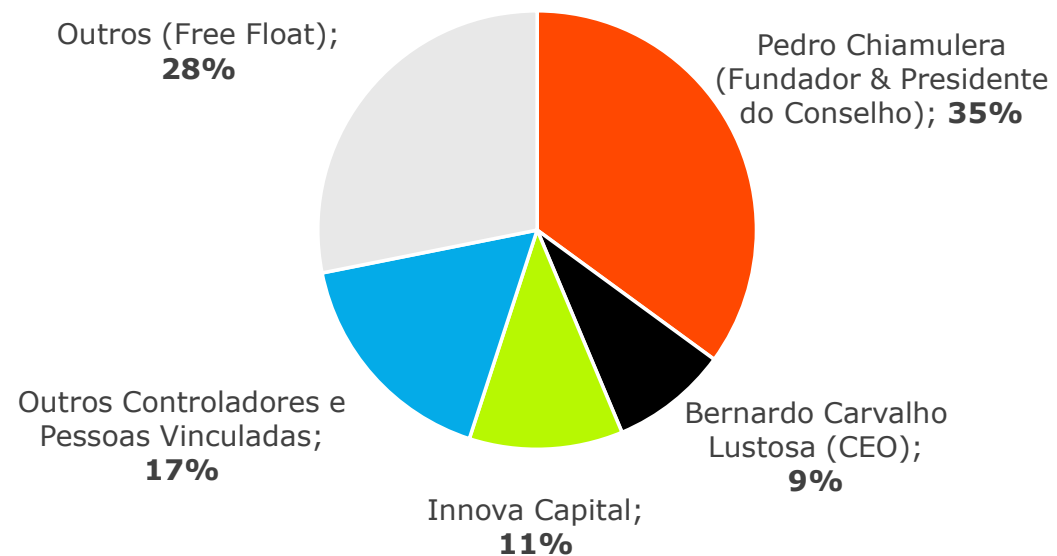
The background is a solid orange color. On the left side, there is a graphic consisting of several concentric circles of varying radii. Small dark brown dots are placed at various points along these circles, creating a pattern that resembles a stylized atomic model or a network diagram. The text is centered horizontally and partially overlaps the circles.

GOVERNANÇA E ESTRUTURA SOCIETÁRIA



Estrutura Societária da ClearSale

CLSA
B3 LISTED NM



Data Ref: 03/2022

Executivos experientes e Conselho com *background* diversificado e complementar

DIRETORIA ESTATUTÁRIA

Bernardo Lustosa, **CEO**

Eduardo Mônaco, **Co-CEO**

Renan Ikemoto, **R.I**

Maria Isabel, **Governança**

Alexandre Mafra, **Finanças**

EXPERIÊNCIA PRÉVIA



RCHLO
RIACHUELO



dafiti



Valid

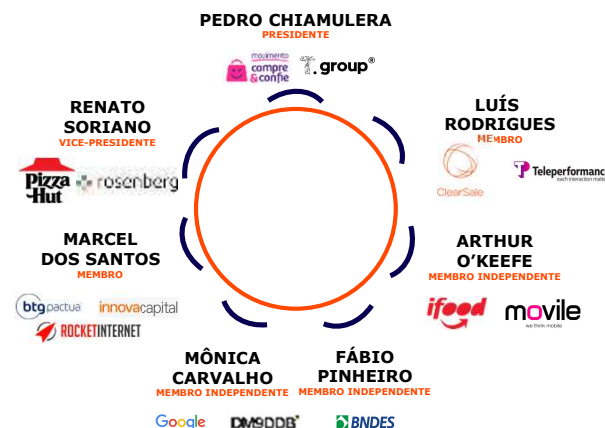


AmBev



PATRIA

COMPOSIÇÃO DO CONSELHO



57%
dos membros
independentes

OUTROS COMITÊS



Pessoas



Auditora/Riscos



ÉTICA

Arquitetura de Segurança *Best-in-Class*

LGPD e Segurança da Informação



Padrões Internacionais para
Segurança da Informação



Somos constantemente
auditados por Companhias de
renome (clientes) e pela
Auditoria Interna



Investimentos significativos
para estarmos em *compliance*
com LGPD e Proteção de dados



Área de Segurança da
Informação com autonomia e
sem dependência da área de T.I



Ehtical Hacker Test (EHT)
anuais contra ambientes de
produção e certificação



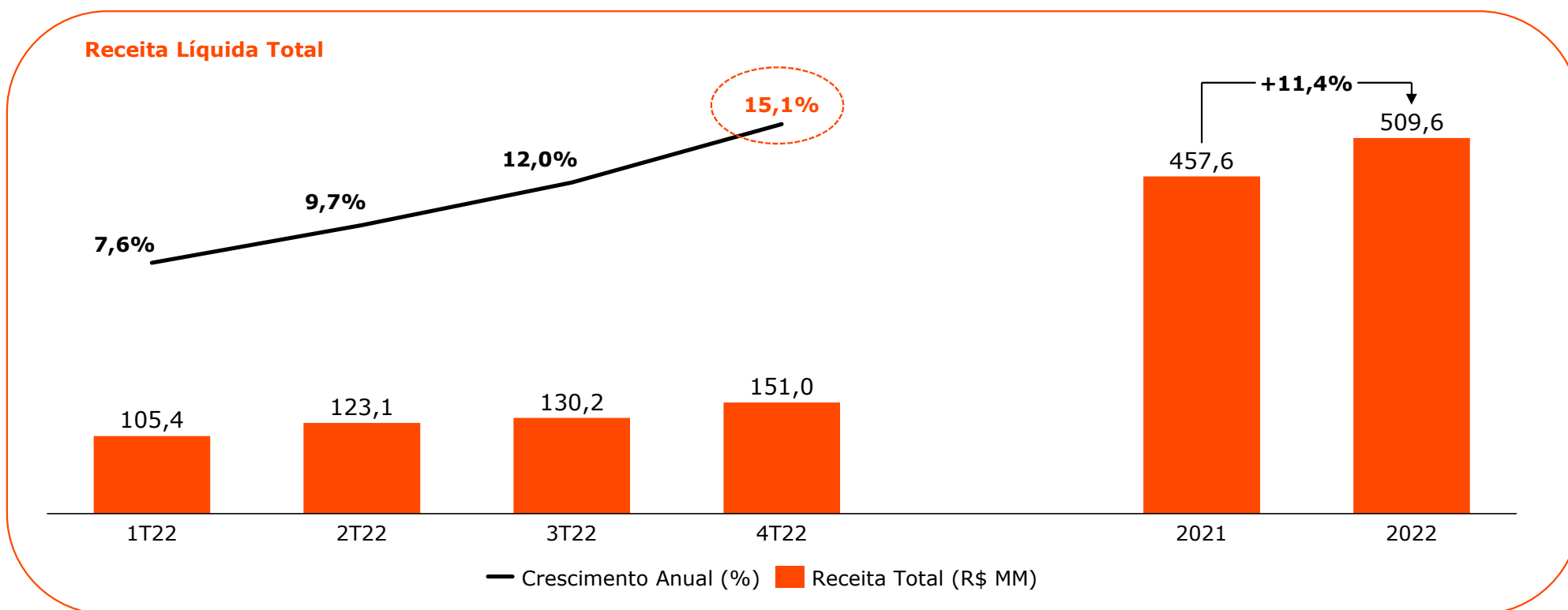
Comitê de Segurança da
Informação com autonomia

The background is a solid orange color. On the left side, there is a graphic consisting of several concentric circles of varying radii. Some of these circles have small, solid black dots placed on them. The dots are located at various points along the circles, creating a pattern that resembles a stylized atomic model or a network diagram. The text "RESULTADOS FINANCEIROS" is centered horizontally and partially overlaps the graphic.

RESULTADOS FINANCEIROS

Receita Líquida – Principais destaques

R\$ MM; %

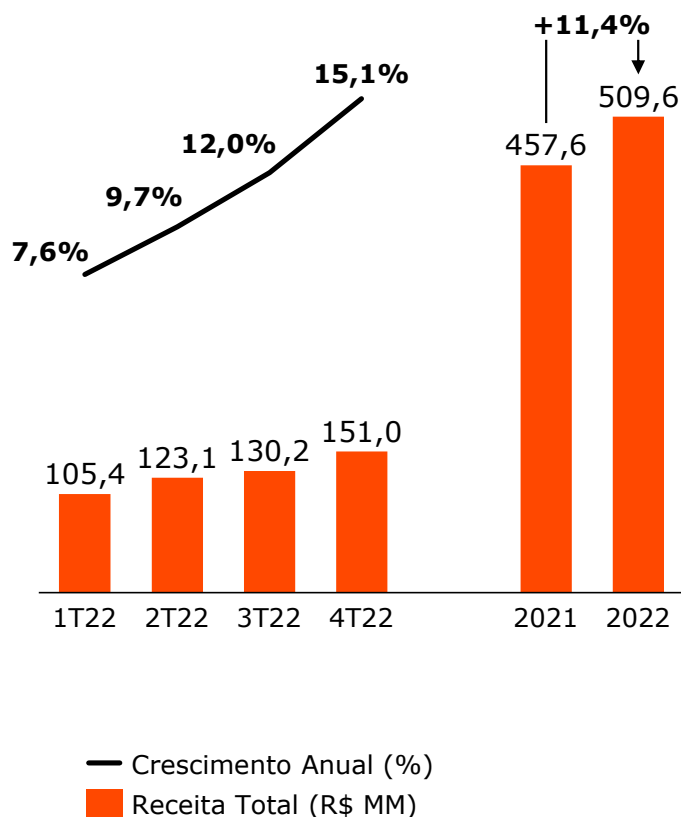


Melhor Trimestre de 2022 em crescimento anual de receita líquida

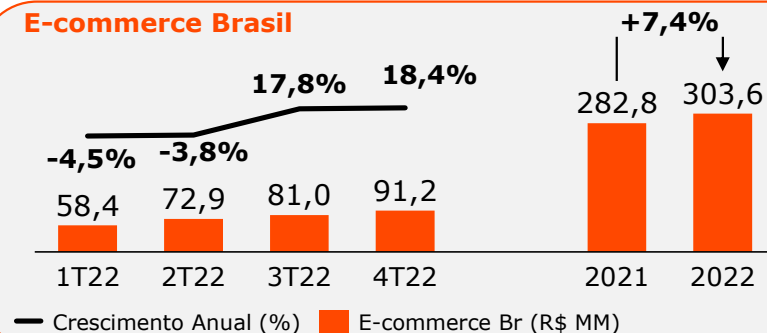
Receita Líquida – Principais destaques

R\$ MM; %

Receita Líquida Total

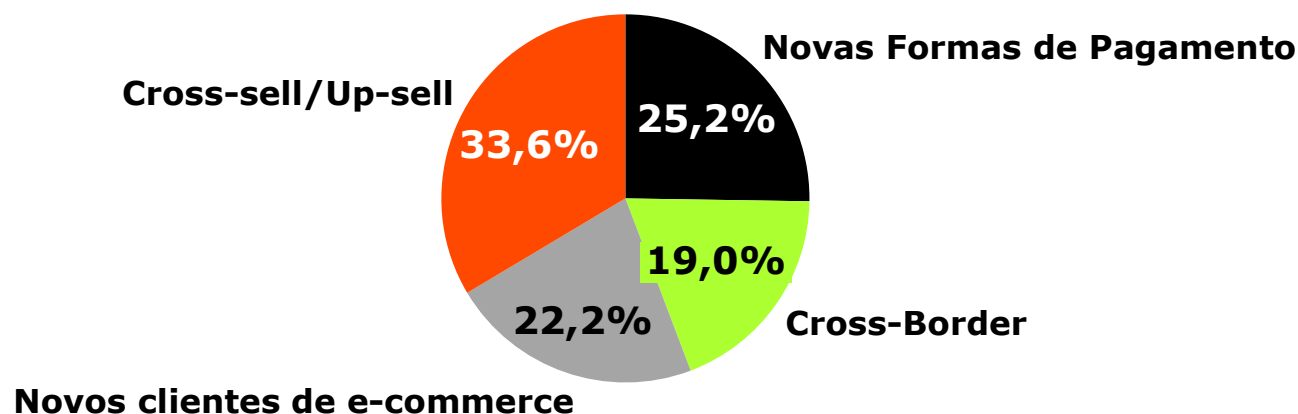


E-commerce Brasil



- **Melhor Trimestre de 2022 em crescimento anual**, apesar de Black Friday desafiadora;
- ARR Venda Nova **recorde**;
- Venda Nova em **novas formas de pagamento, cross border** e **novos clientes**.

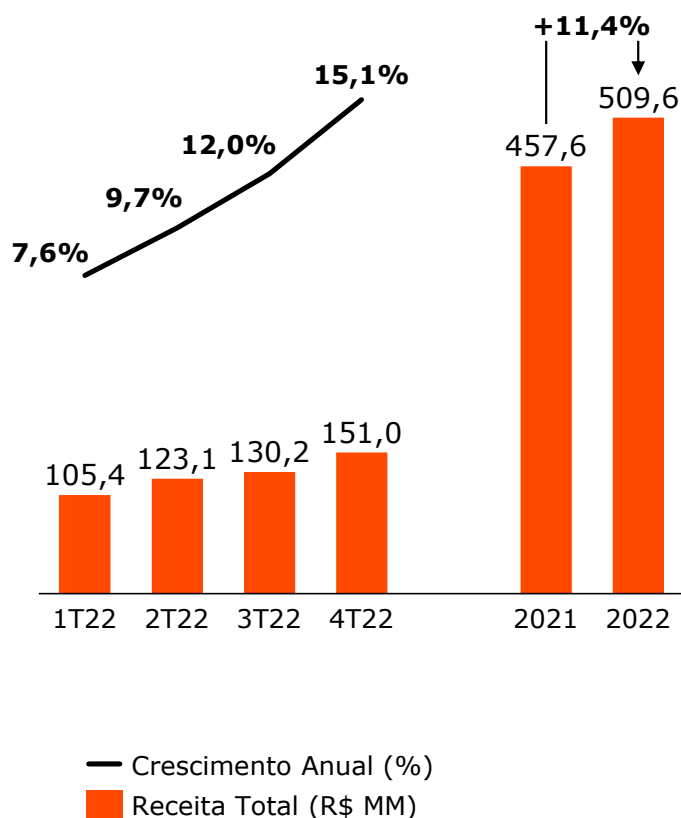
Breakdown ARR Venda Nova E-commerce Brasil - 4T22



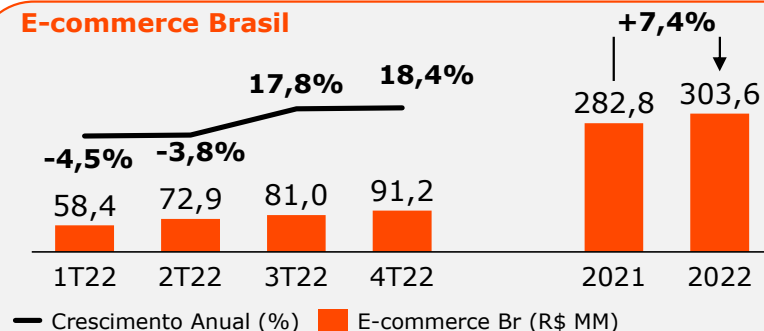
Receita Líquida – Principais destaques

R\$ MM; %

Receita Líquida Total

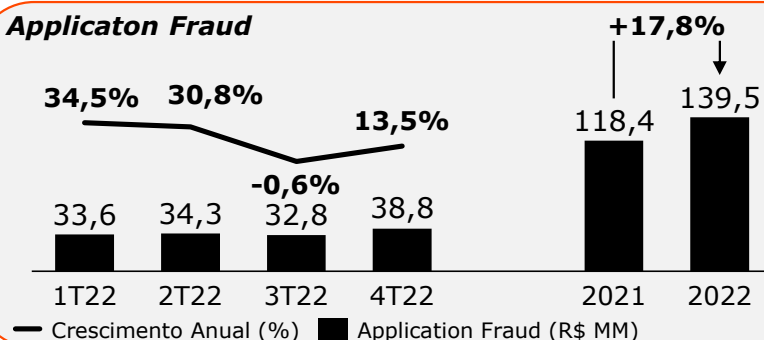


E-commerce Brasil



- **Melhor Trimestre de 2022 em crescimento anual**, apesar de Black Friday desafiadora;
- ARR Venda Nova **recorde**;
- Venda Nova em **novas formas de pagamento, cross border** e **novos clientes**.

Applicaton Fraud

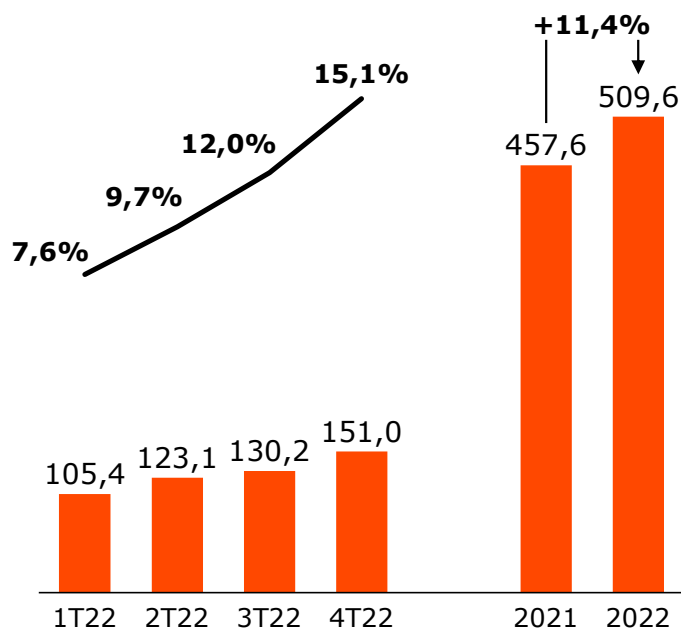


- **Retomada de crescimento anual** (+13,5%) e no trimestral (+18,4%);
- **2º maior** ARR Venda Nova da história da ClearSale.

Receita Líquida – Principais destaques

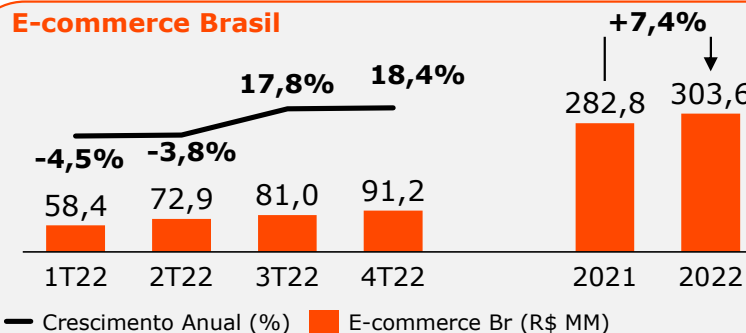
R\$ MM; %

Receita Líquida Total



— Crescimento Anual (%)
 ■ Receita Total (R\$ MM)

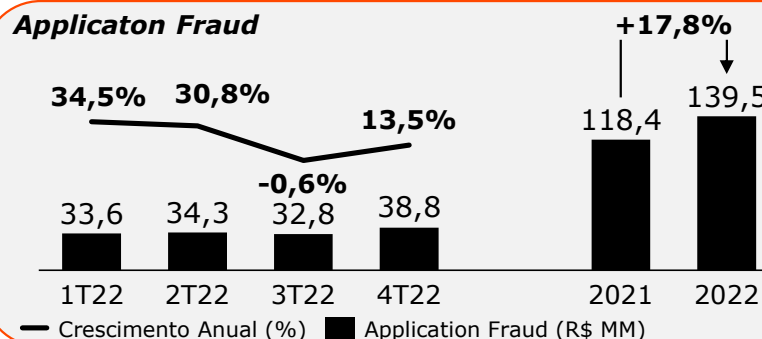
E-commerce Brasil



— Crescimento Anual (%) ■ E-commerce Br (R\$ MM)

- **Melhor Trimestre de 2022 em crescimento anual**, apesar de Black Friday desafiadora;
- ARR Venda Nova **recorde**;
- Venda Nova em **novas formas de pagamento, cross border** e **novos clientes**.

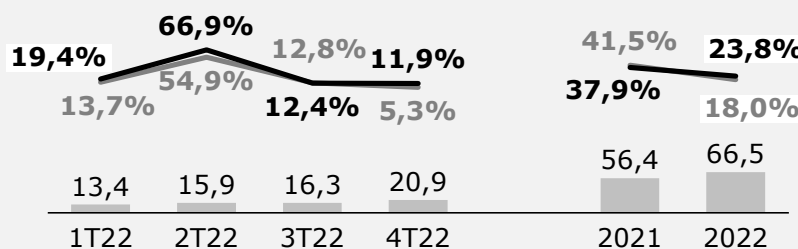
Applicaton Fraud



— Crescimento Anual (%) ■ Application Fraud (R\$ MM)

- **Retomada de crescimento anual** (+13,5%) e no trimestral (+18,4%);
- **2º maior** ARR Venda Nova da história da ClearSale.

E-commerce Int.



— Crescimento Anual (%) - real — Crescimento Anual (%) - dólar ■ E-commerce Int (R\$ MM)

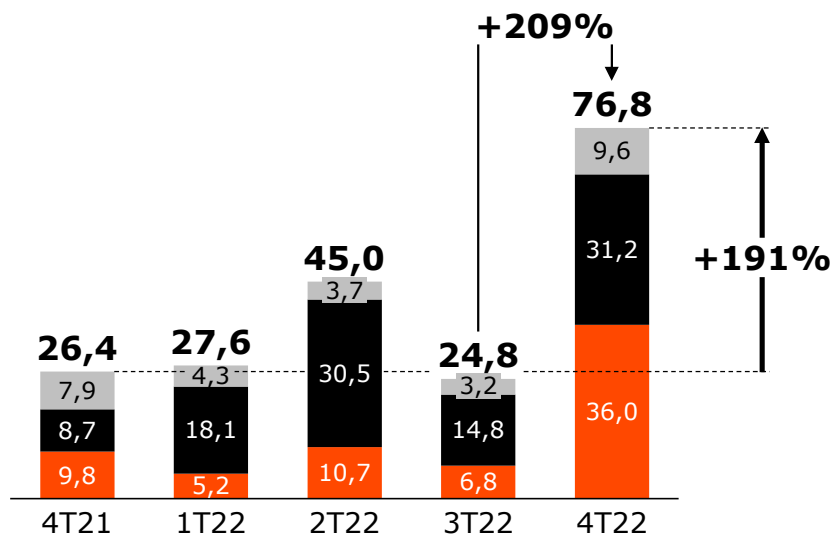
- ARR Venda Nova **recorde**;
- **Manutenção de crescimento em dólar**.

Indicadores Operacionais de Receita

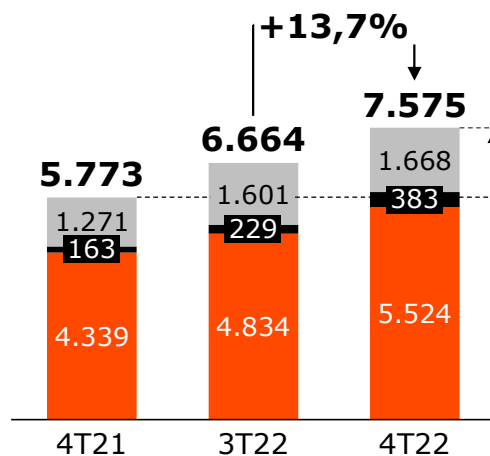
Recorde em ARR Venda Nova Total, adição líquida de Clientes (+911 QoQ) e indicador de churn rate anual

ARR¹ Venda Nova

R\$ MM



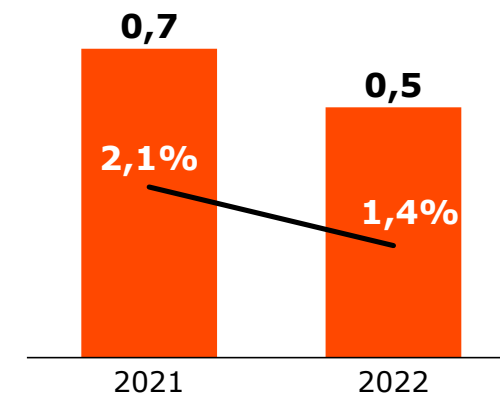
Quantidade de Clientes



Churn e Churn-rate Anualizados

(R\$ MM e %)

Life Time teórico de +70 anos



■ E-commerce Internacional ■ Application Fraud ■ E-commerce Brasil

— Churn Rate (%) ■ Churn Financeiro

(1) Annually Recurring Revenue ou Receita Recorrente Anual.

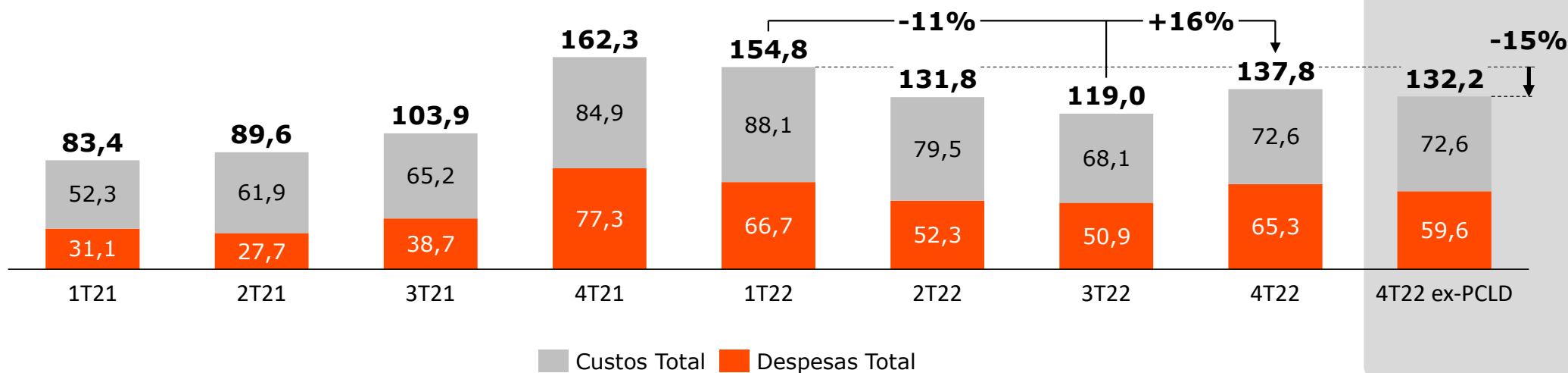
Custos e Despesas Recorrentes¹

R\$ MM; %

Queda de 11% ou R\$ 17 mm vs. 1T22 e crescimento de 16% QoQ devido a sazonalidade e impacto pontual de provisão.

Custos e Despesas Recorrentes¹

R\$ MM; %



(1) Ajustes de: Resultado das controladas descontinuadas (2021), duplicidade de *Cloud* (2021), Despesas IPO (2021), Rescisões (2022), Aquisição Patente Internacional (2022), Ajuste ISS (2022), Devolução do prédio (2022) e Incentivo de Longo Prazo (2021 e 2022) sem depreciação; (2) 100% de provisão para crédito de liquidação duvidosa de um cliente do varejo nacional

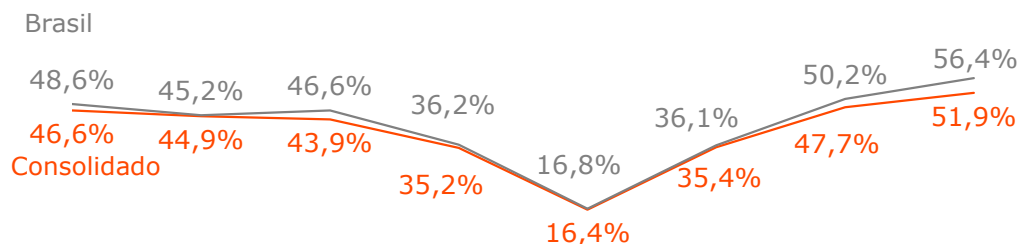
Lucro Bruto Ajustado, Margem Bruta Ajustada, EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustado

R\$ MM; %

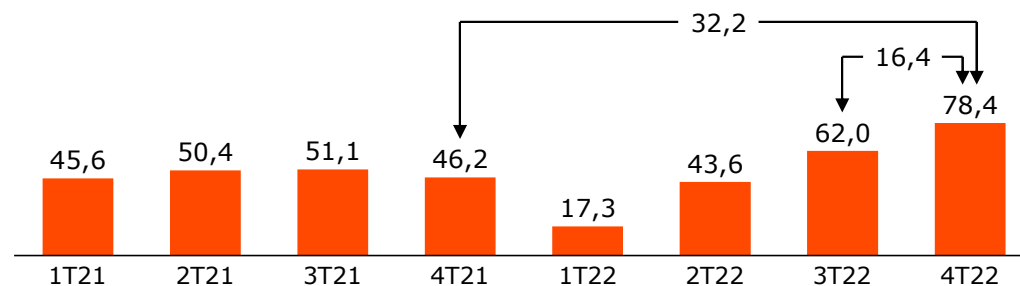


Terceiro trimestre consecutivo em expansão de Margens Bruta e EBITDA

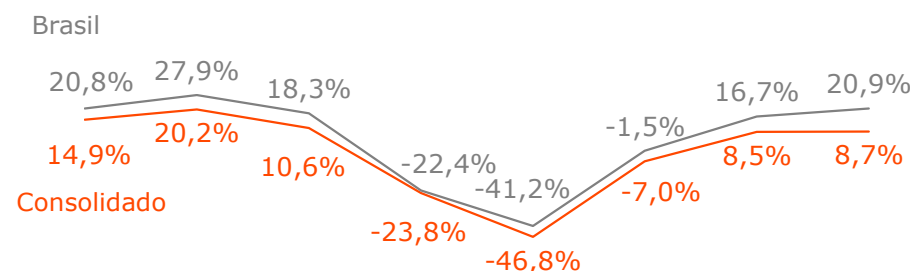
Margem Bruta Ajustada¹



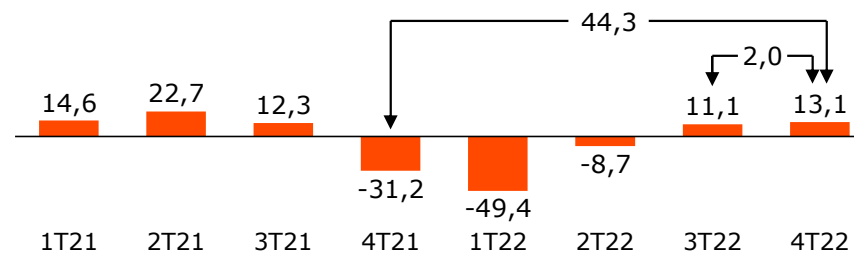
Lucro Bruto Ajustado¹



Margem EBITDA Ajustado²



EBITDA Ajustado²



Excluindo
R\$ 5,6
mm de
PCLD³

25,2%

12,4%

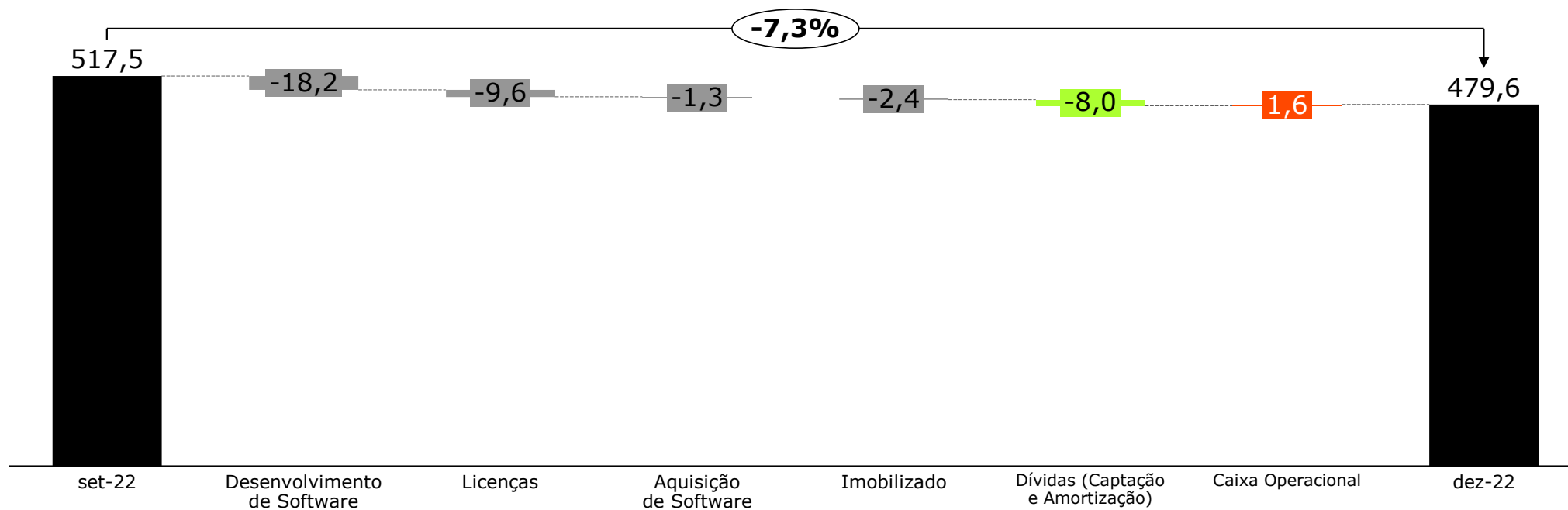
18,8

(1) Ajustes de: Duplicidade de cloud (2021) e Rescisões (2022) sem depreciação; (2) Ajustes de: Resultado das controladas descontinuadas (2021), duplicidade de Cloud (2021), Despesas IPO (2021), Rescisões (2022), Aquisição Patente Internacional (2022), Ajuste ISS (2022), Devolução do prédio (2022) e Incentivo de Longo Prazo (2021 e 2022); (3) Excluí o efeito da PCLD de um cliente do varejo nacional

Fluxo de Caixa Consolidado 4T22

R\$ MM

Geração de caixa operacional de R\$ 1,6 milhões



*Considera efeito caixa e não contábil



ClearSale

ri.clear.sale

 ri@clear.sale

