



ClearSale

Agosto 2022

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

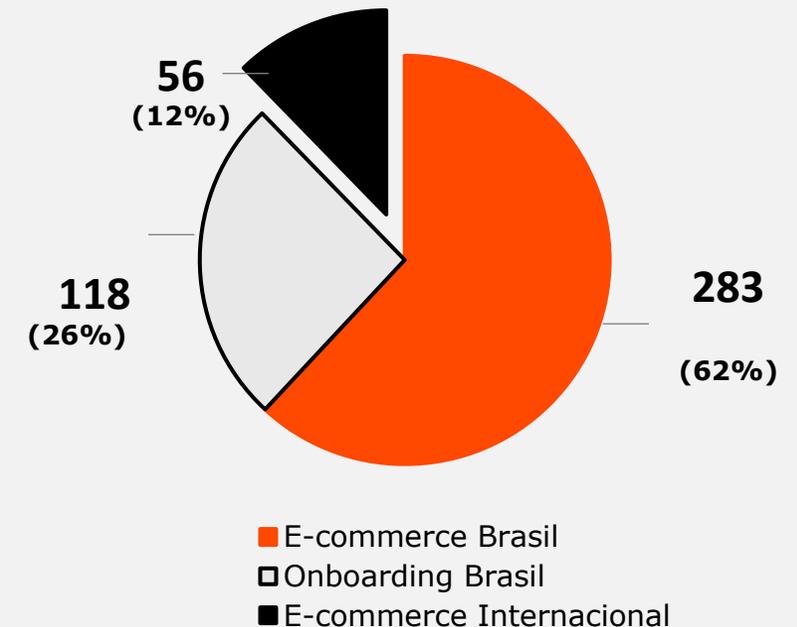
- Estrutura societária
- Executivos, conselho e comitês
- Arquitetura e segurança da informação

6. RESULTADOS FINANCEIROS

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



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

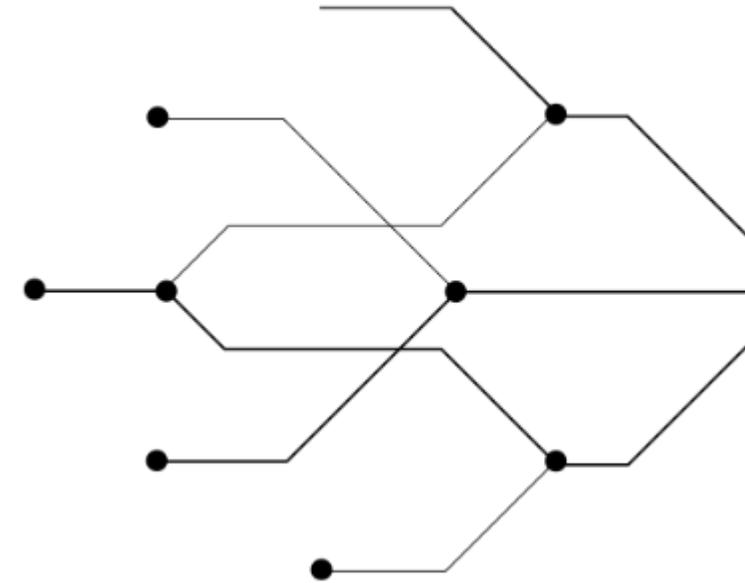
LTV/CAC: *Lifetime Value / Client Acquisition Cost*, ou Valor do cliente na perpetuidade sobre o custo de aquisição do cliente

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.

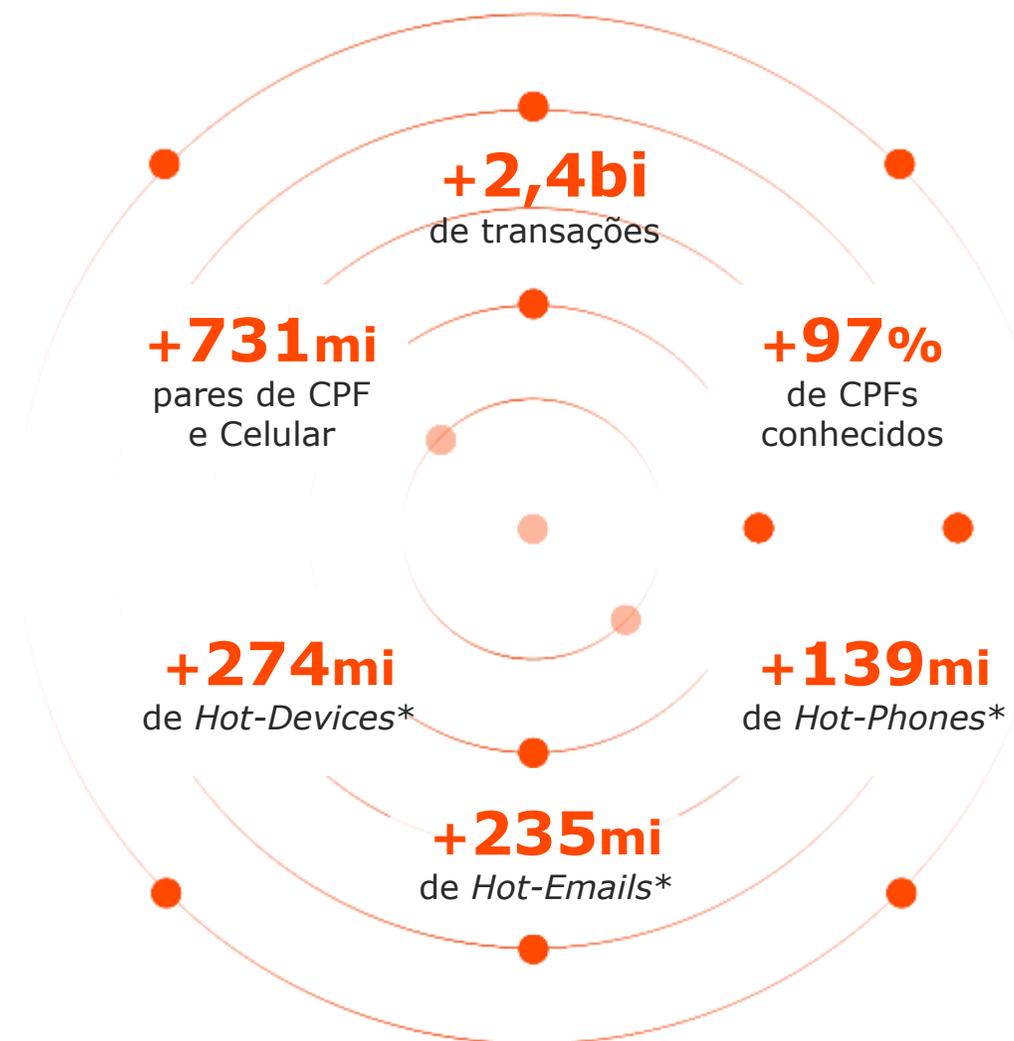
Ao longo de nossa história, construímos uma base de dados sólida, retroalimentada diariamente, que nos permite conhecer especificidades importantes dos consumidores.

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

 <p>Certified B Corporation</p>	 <p>Great Place To Work.</p>	 <p>Deloitte.</p>	 <p>BBB Humanizadas</p>
EMPRESA B Certificada desde 2018	9 anos premiada TECNOLOGIA MULHER	NEGÓCIOS DE CRESCIMENTO Premiada por 7 anos	HUMANIZADAS Premiada por 2 anos
 <p>Mais amadas Glassdoor</p>	VC S/A Para começar sua carreira	 <p>COMPARABLY</p> <p>Melhor CEO para Diversidade, Mulher e Liderança</p>	 <p>virtuous company</p> <p>Prêmio 2020 Empresas mais Éticas</p>



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 are four concentric white circles. Several black dots are placed at various points along these circles, creating a pattern that resembles a stylized atomic model or a network diagram. The word "E-COMMERCE" is written in a bold, white, sans-serif font, centered horizontally across the middle of the image.

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



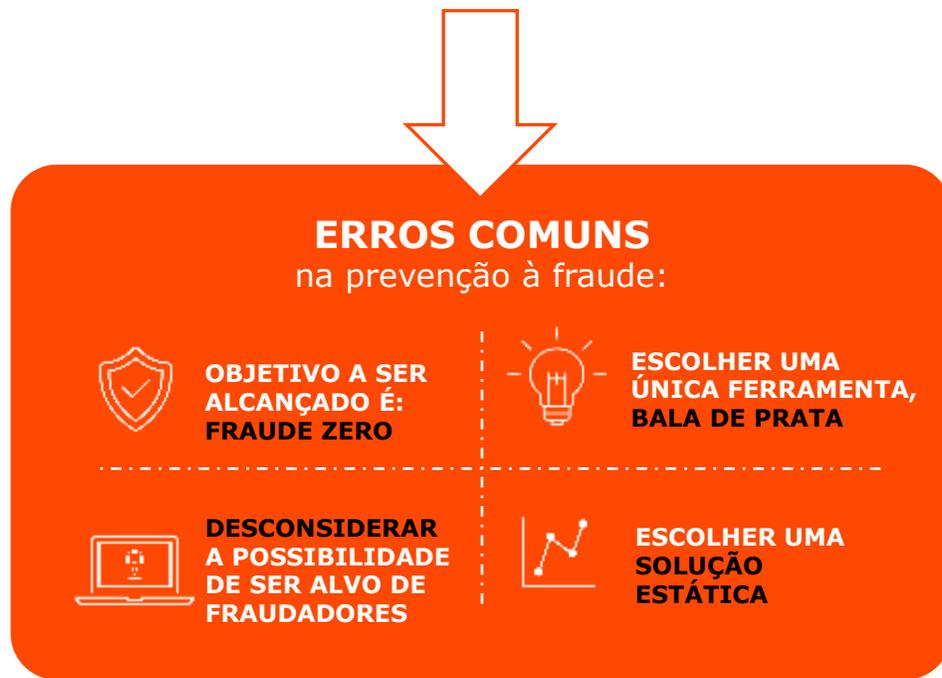
Fraude de seguro: preenchimento de falsos sinistros com seguradoras de automóveis



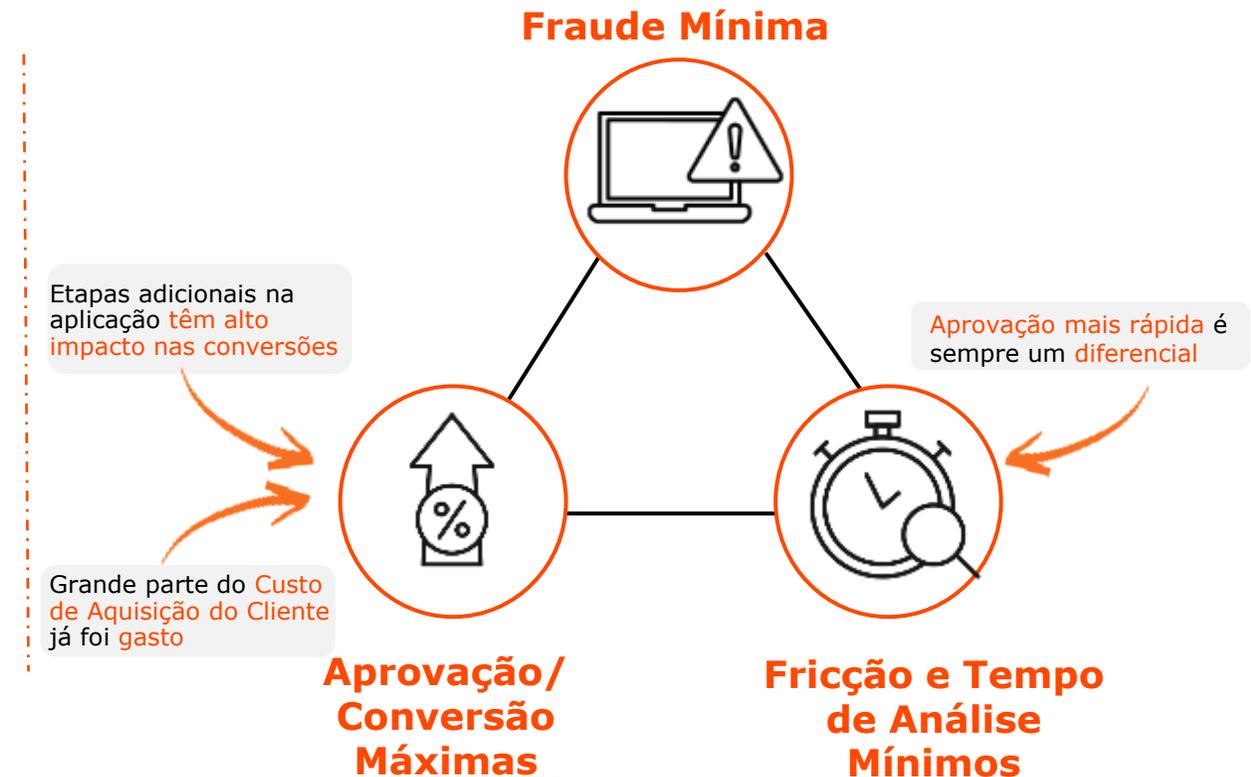
Representantes de televendas adicionando atualizações não autorizadas ao pedido original

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



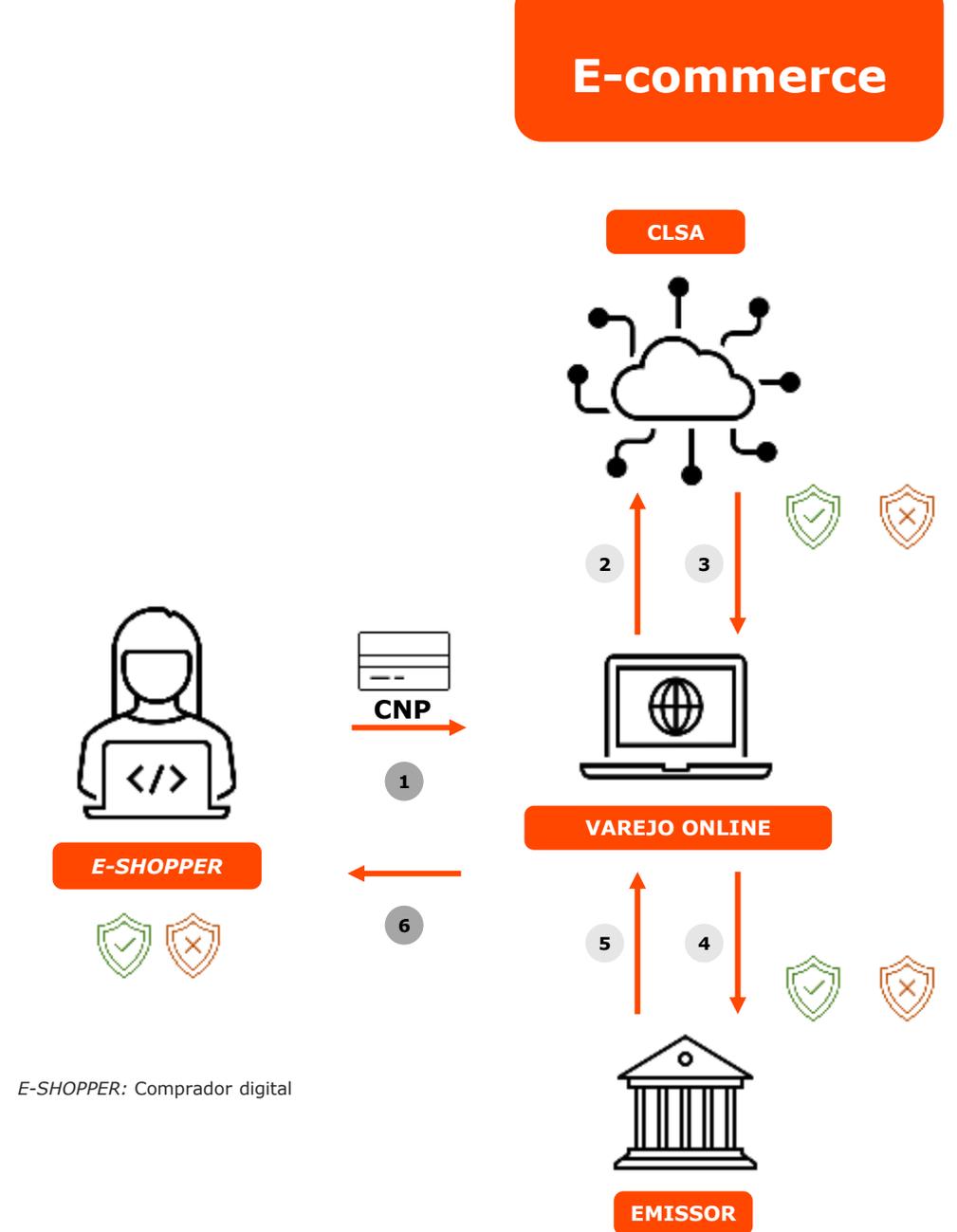
Mitigar o Custo Real de Fraude: Exemplo Ilustrativo¹

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

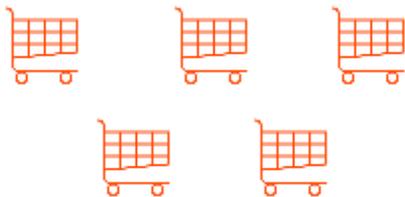
Onde nos posicionamos no E-commerce



E-SHOPPER: Comprador digital

Fluxo Operacional

1



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

2



MODELO ESTATÍSTICO



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

SCORE DE FRAUDE

3

APROVAÇÃO AUTOMÁTICA



4

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

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

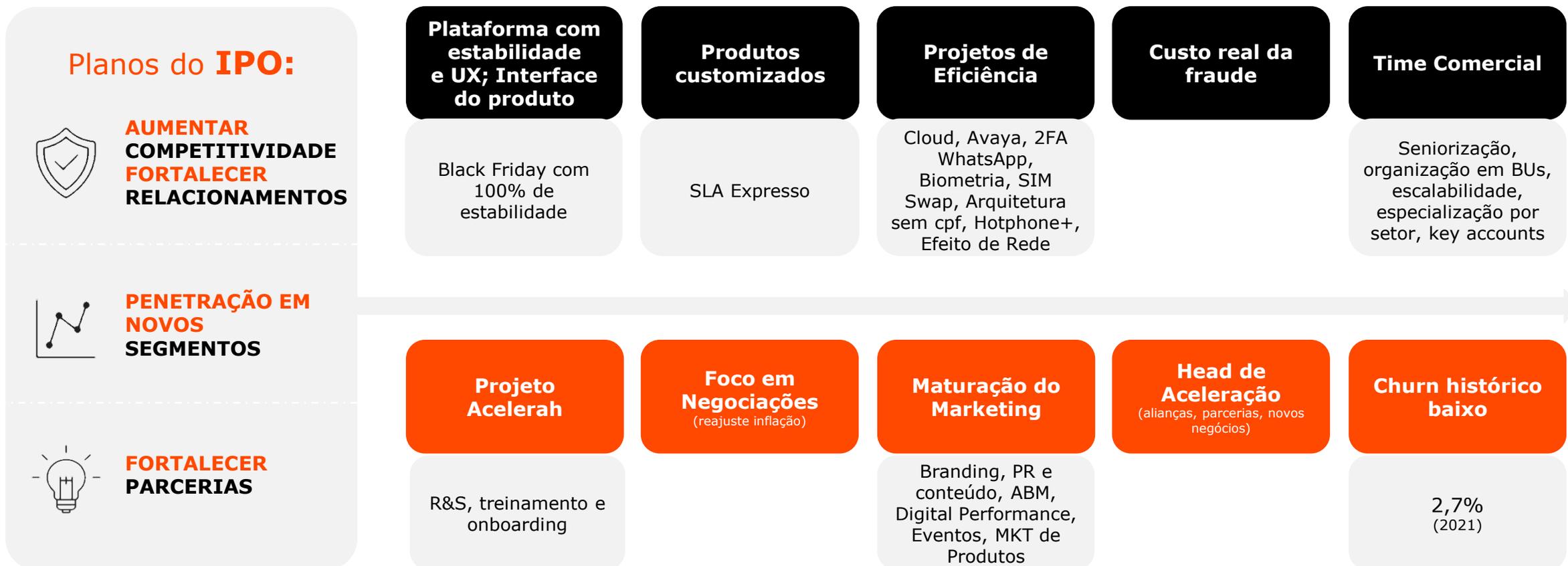
5



Success fees and penalties de acordo com nossa performance

E-commerce

Grandes entregas alinhadas com o plano do IPO



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





***ONBOARDING /
FRAUD APPLICATION***

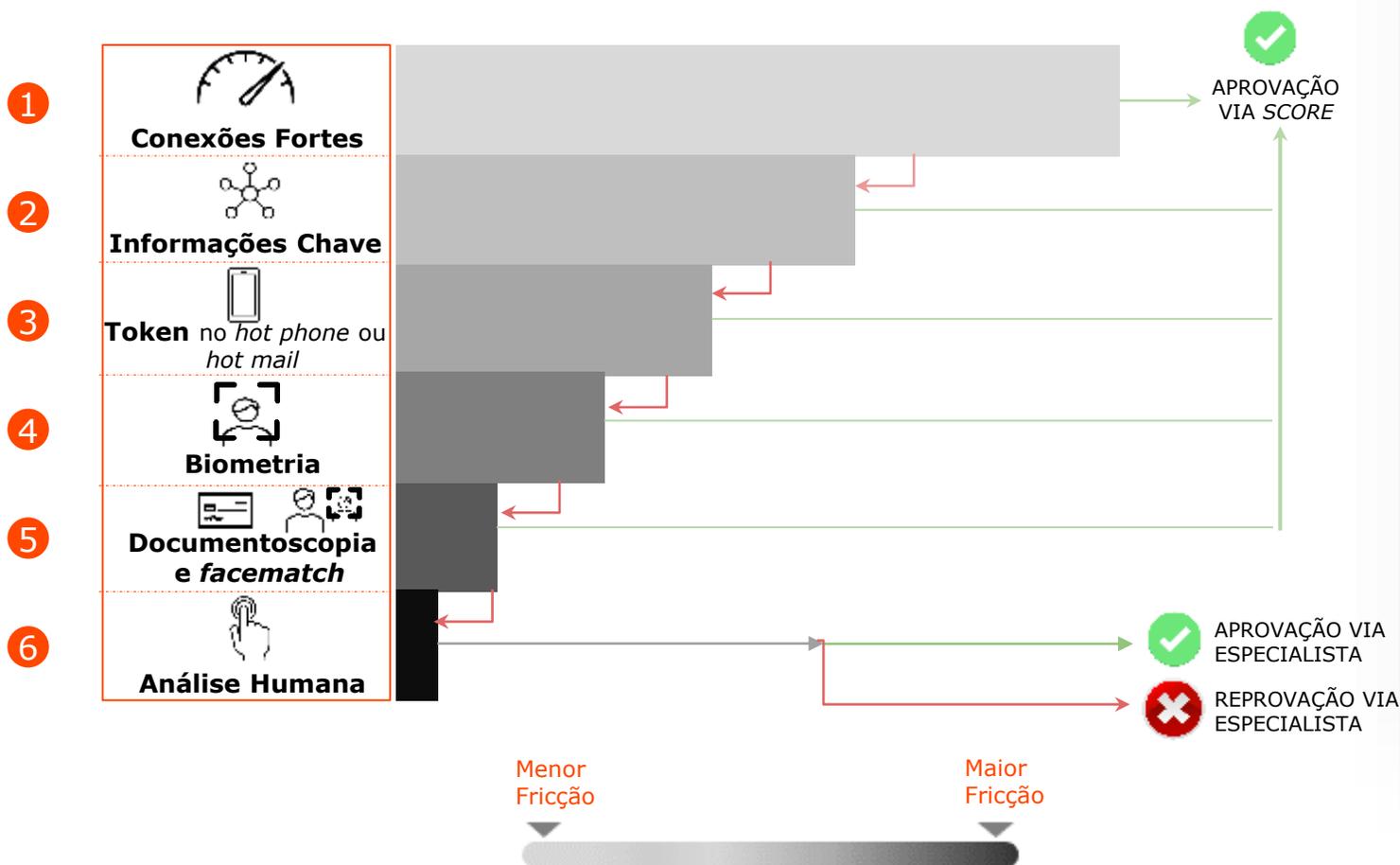
Multiplicidade de casos de uso, dinâmico, recorrente e em diversos segmentos



- **Abertura de contas em outras Instituições Financeiras**
- **Solicitação de cartões adicionais, perda de cartão**
- **Atualizações de dados**

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

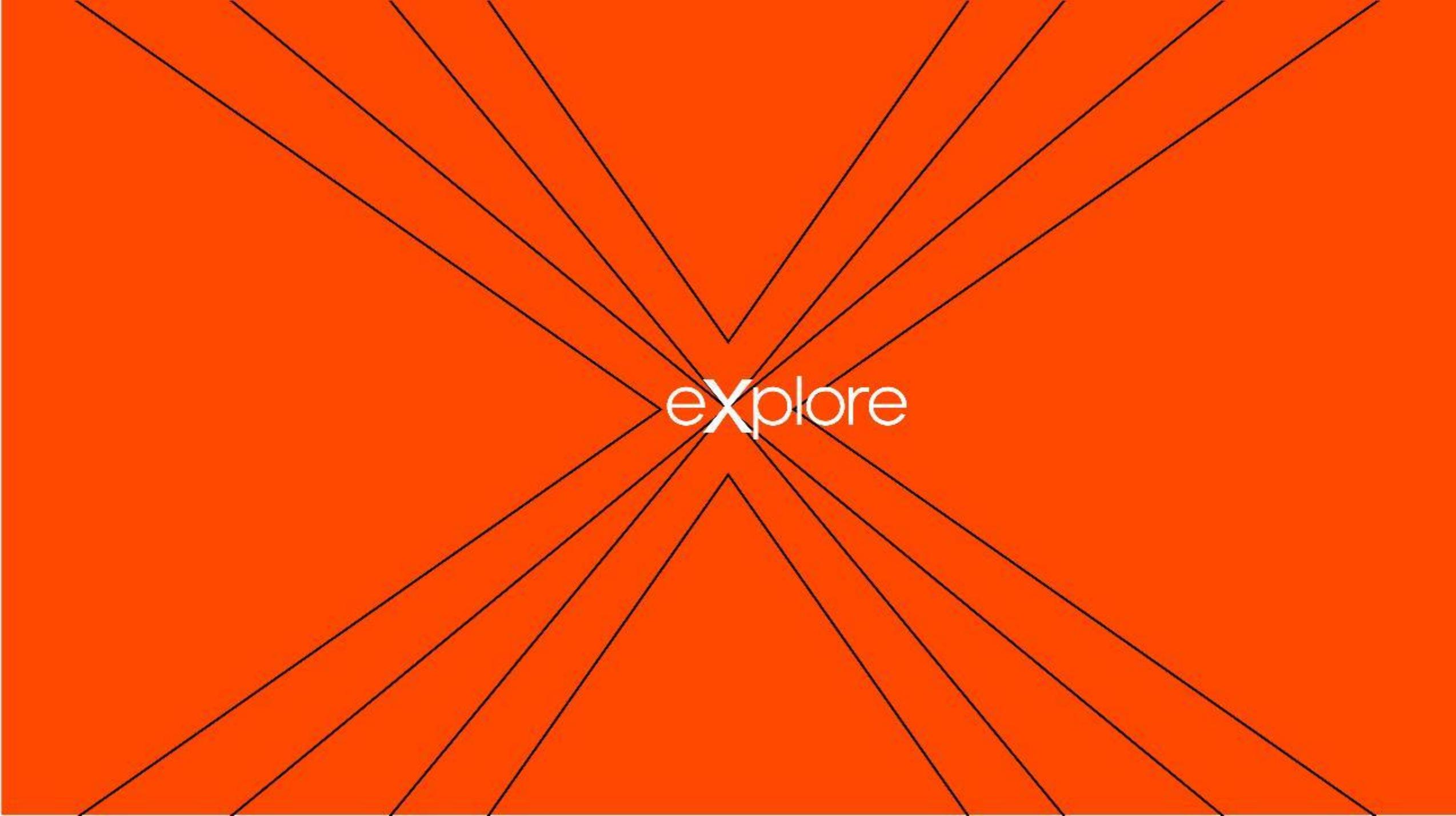
Uso de modelos estatísticos e Inteligência Artificial com evolução contínua

Conheça mais [aqui](#) e [aqui](#)

Onboarding

Grandes entregas alinhadas com o plano do IPO





explore

**Aplicamos o conceito
de: Organizações
Ambidestras**



EXPLORE

Hub de **novos negócios** que tenham **alta sinergia** e se alavanquem 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



**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)



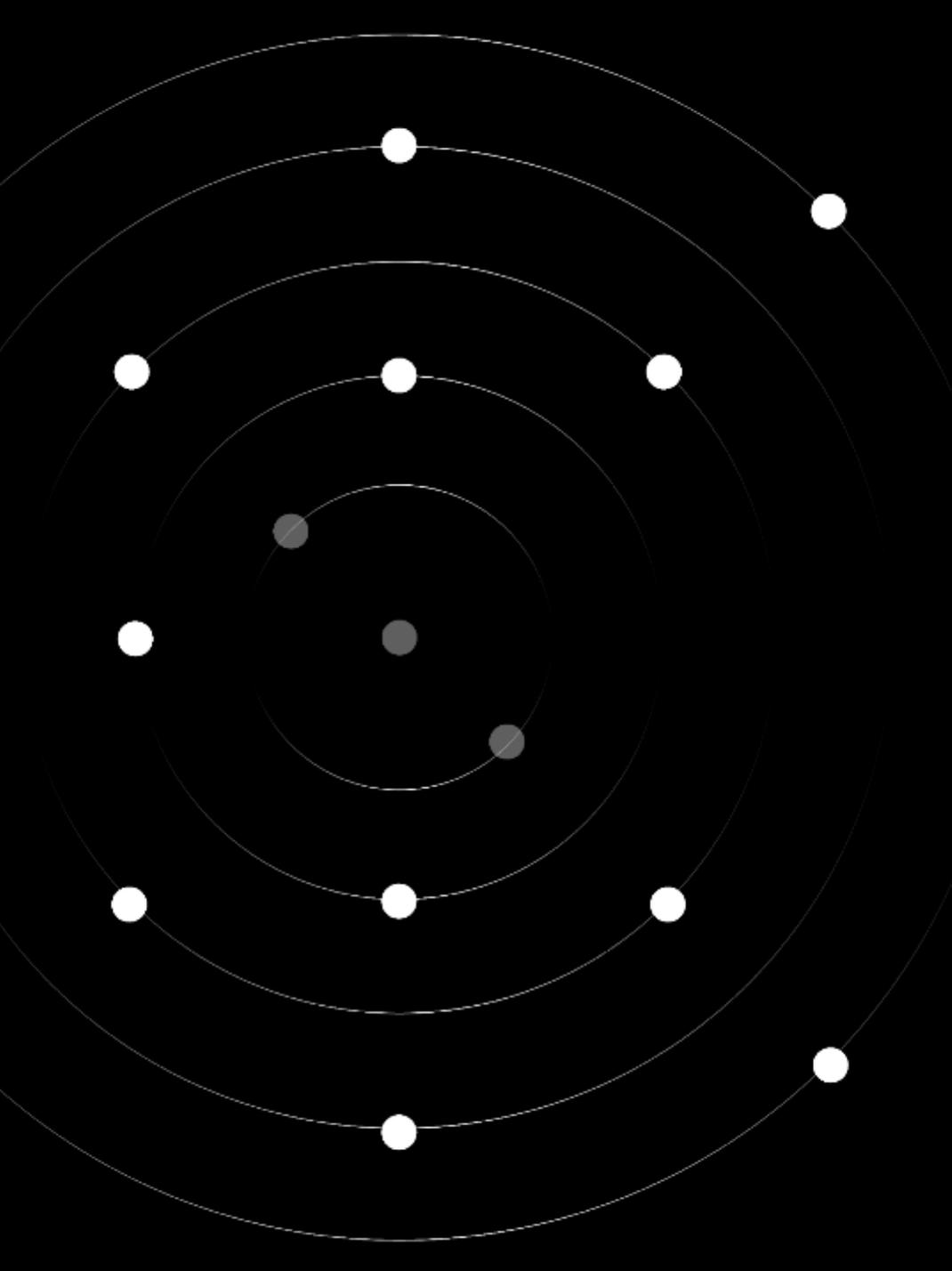
API



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





THREAT X

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).

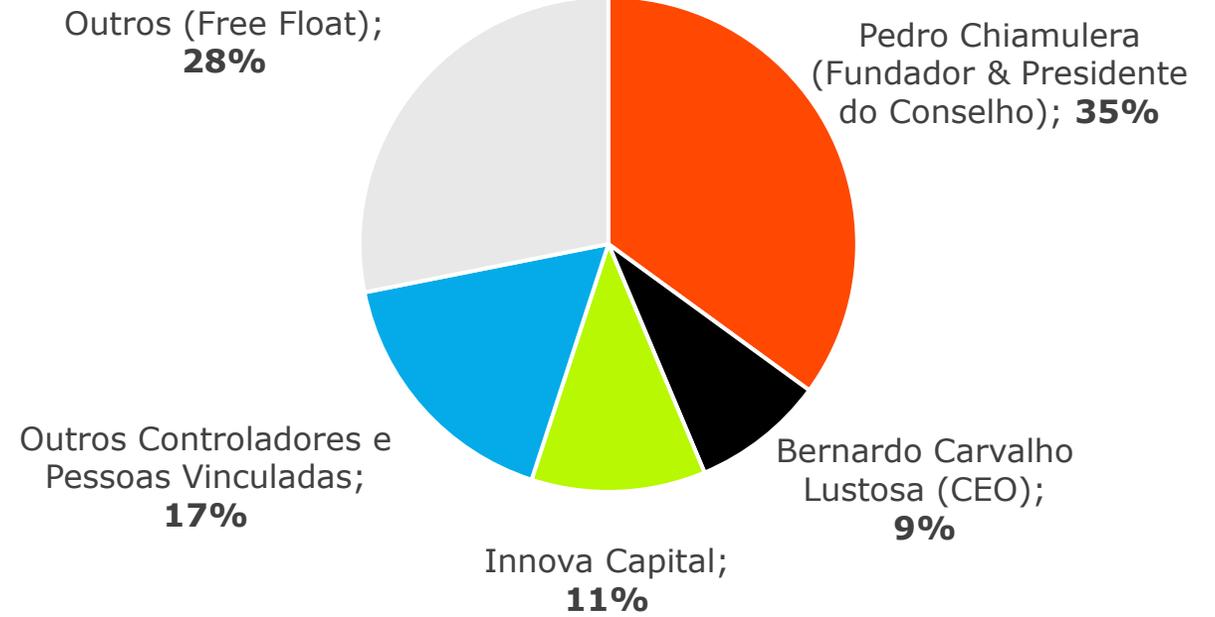
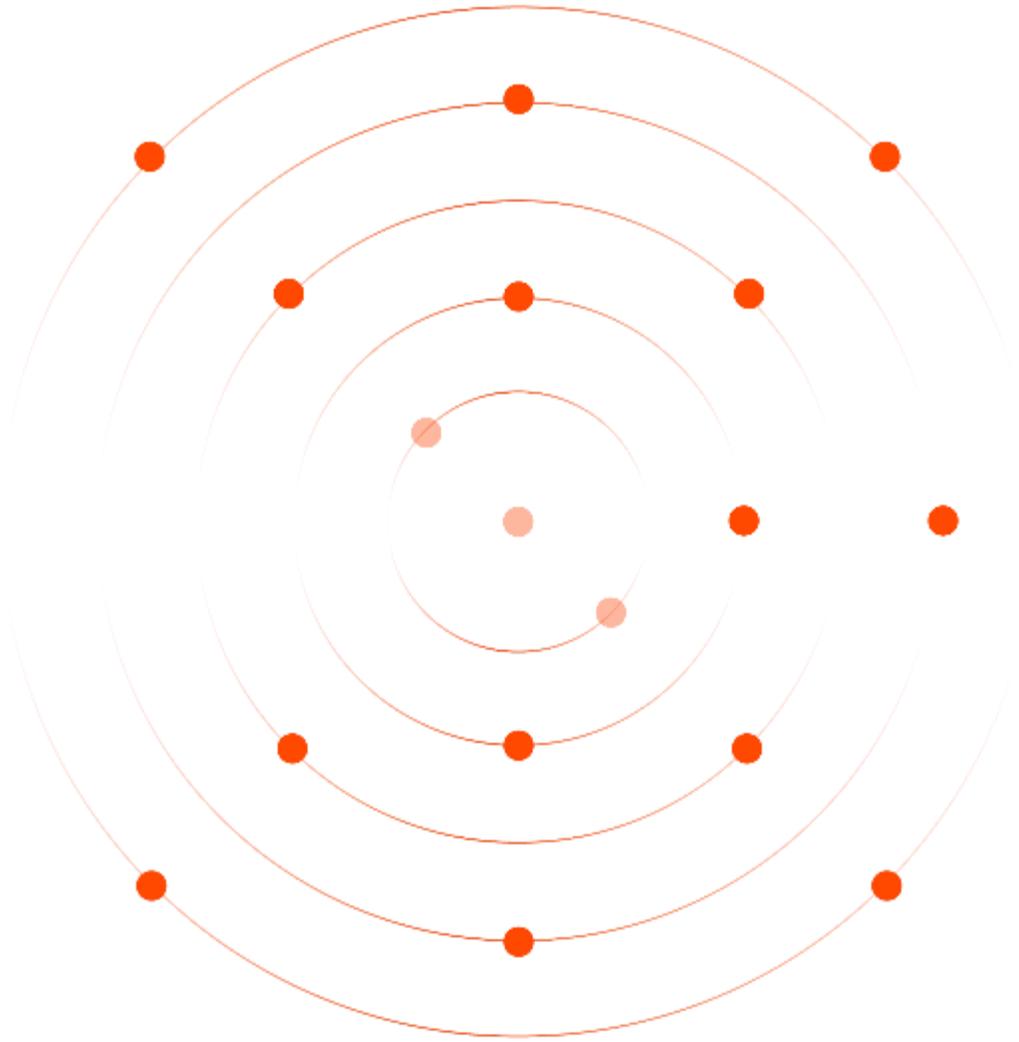
Conheça mais [**aquí**](#)

The background is a solid orange color. On the left side, there are several concentric circles of varying radii. Small black 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 positioned in the middle of the frame.

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

EXECUTIVOS CHAVE

Bernardo Lustosa, **Presidente**

Maria Isabel, **Governança**

Renan Ikemoto, **R.I**

Eduardo Monaco, **Delivery**

Alexandre Mafra, **Finanças**

EXPERIÊNCIA PRÉVIA



COMPOSIÇÃO DO CONSELHO



57%
dos membros independentes

OUTROS COMITÊS



Pessoas



Auditoria/Riscos



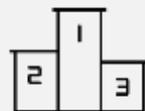
ÉTICA

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 decorative graphic consisting of several concentric white circles of varying radii. Small black 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 inner circles.

RESULTADOS FINANCEIROS 2T22

Projeto de Equilíbrio



Principais entregas

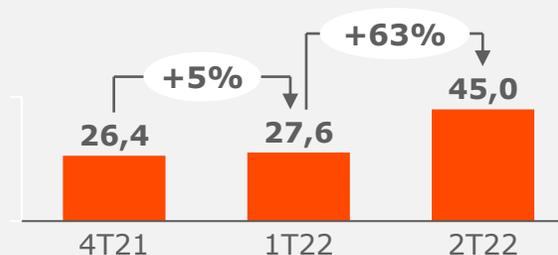
- ✓ Revisão de **margens, contratos e precificação**
- ✓ Otimização do **processamento em Cloud**
- ✓ Foco em **produtividade e eficiência** da **Operação**
- ✓ Ampliação *rollout* do **discador Avaya**
- ✓ Revisão de estrutura de **despesas**
- ✓ Sala de guerra para controle de fraude:
 - Safras recentes com indicadores projetados controlados no massificado
 - Foco em resolução de clientes específicos



Resultados Tangíveis

Retomada Vendas Novas

ARR Venda Nova – R\$ MM



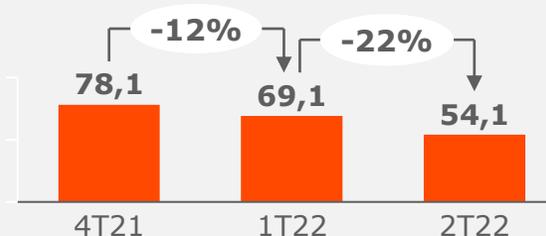
Margem Bruta

%

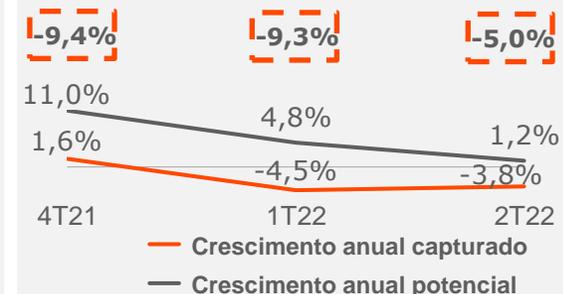


Eficiência em Despesas

Despesas Recorrentes – R\$ MM



Crescimento E-commerce Brasil



GAP Crescimento Capturado vs Potencial

Conquistas Recentes



Desenvolvimentos e Inovações

- ✓ Implantação do **novo Liveness – Biometria**
- ✓ **Projeto Flow:** implementação e otimização
 - Posicionamento em produtos Real Time (Ex: digital goods)
 - Promove uma melhor gestão de risco
- ✓ **Harmonia 2:**
 - Especialização de *Squads* de gestão
 - Melhor atendimento e *SLA* com cliente



Score de Crédito

- ✓ Reposicionamento de **marca, comunicação e precificação**
- ✓ **Foco em solução para topo do funil**
- ✓ **TrustBook:** Ambiente de customização →
 - Melhoria de Ks
 - Menor tempo de entrega
- ✓ **Nova estratégia comercial:**
 - Sandbox: experimentação do cliente
 - POCs: focando na antecipação de venda



Long Tail, Alianças e Parcerias

- ✓ Mais de **100 mil entidades** atendidas em *long tail* e alianças
- ✓ **Long Tail:** Automatização do atendimento (Ex: WhatsApp)
- ✓ **Alianças:** Integração no CRM
 - Potencializar registro, sinergia e captura de oportunidades
- ✓ **Programa de Parcerias:** em estruturação para melhor segmentação e compensação



Explore

- ✓ **Nova estratégia comercial:** ajuste no perfil e metodologia

Threat-X

- Nova precificação
- Avanços em OSINT
- 2x MRR em 6 meses
- 20 clientes

Business Trust

- 4x MRR em 6 meses
- 20 clientes



Pessoas, Diversidade e Cultura

- ✓ **Diversidade e Inclusão**
 - **Política de diversidade e inclusão** aprovado em Julho
 - Certificação de **GPTW Mulher**
 - Parceria com **Oportunidades Especiais, TransEmpregos**
 - **Interpretação de libras** em eventos internos e curso de libras
- ✓ **Cultura e Social:**
 - **ClearTech:** contratação de talentos e ampliação do programa
 - **Campeonato de E-sports**
- ✓ **Primeiro Informe de Governança**

Destaques – 2T22

R\$ **123 MM**

Receita Líquida total
+10% YoY (realizado)
+13% YoY (potencial)

R\$ **34 MM**

Receita Fraud Application (Onboarding)
+31% YoY

R\$ **73 MM**

Receita E-commerce Brasil
Real: -4% YoY; +25% QoQ
Potencial: +1% YoY; +23% QoQ

R\$ **16 MM**

Receita E-commerce Internacional
+55% YoY (real)
+66% YoY (dólar)

R\$ **45,0 MM**
+63% QoQ

ARR² Venda Nova Total

R\$ **-22 MM QoQ**
-14% QoQ

Ganho de eficiência em Custos e Despesas¹

R\$ **-1,6 MM**
R\$ **+36 MM**
-1,5%

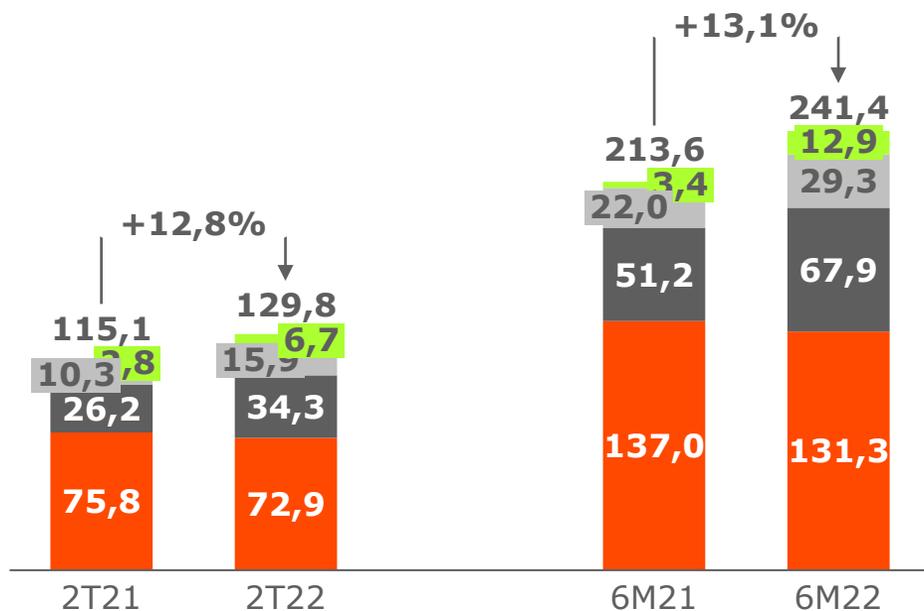
EBITDA BR Ajustado Var QoQ
Margem EBITDA BR Ajustado

1,7%

Churn Anualizado 6M22
Vs. 2,1% no 2021

Receita Líquida

Receita Líquida R\$ milhões



■ Ajustes Receita⁽¹⁾
■ Fraud Application
■ E-commerce Internacional
 ■ E-commerce Brasil

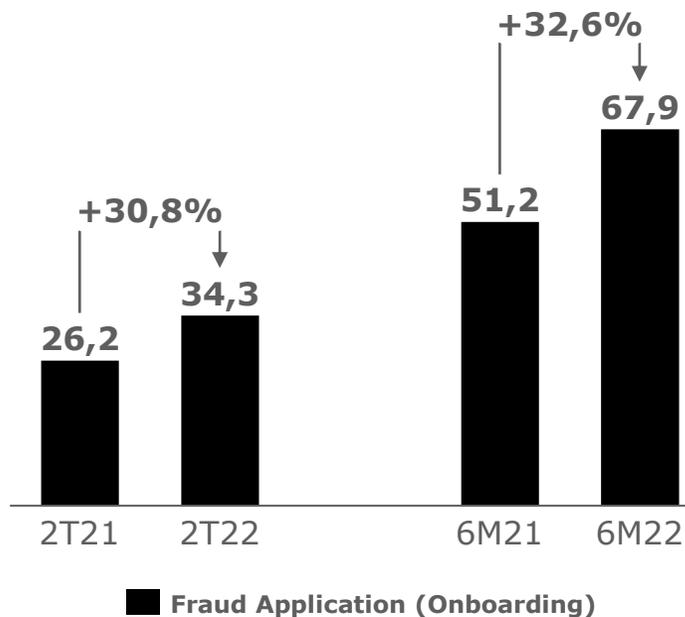
Crescimento Anual - Receita Líquida	2T22 / 2T21	6M22 / 6M21
Brasil		
<i>E-commerce BR realizado</i>	-3,8%	-4,1%
<i>E-commerce BR potencial¹</i>	+1,2%	+2,8%
<i>Fraud Application</i>	+30,8%	+32,6%
Internacional		
<i>E-commerce Int. (BRL)</i>	+54,9%	+33,0%
<i>E-commerce Int. (USD)</i>	+66,4%	+41,7%
Total realizado	+9,7%	+8,7%
Total potencial¹	+12,8%	+13,1%

(1) Os ajustes de receita referem-se ao negócio de e-commerce Brasil e refletem descontos concedidos e *chargeback* reconhecidos acima do patamar relativo médio observado em 2020

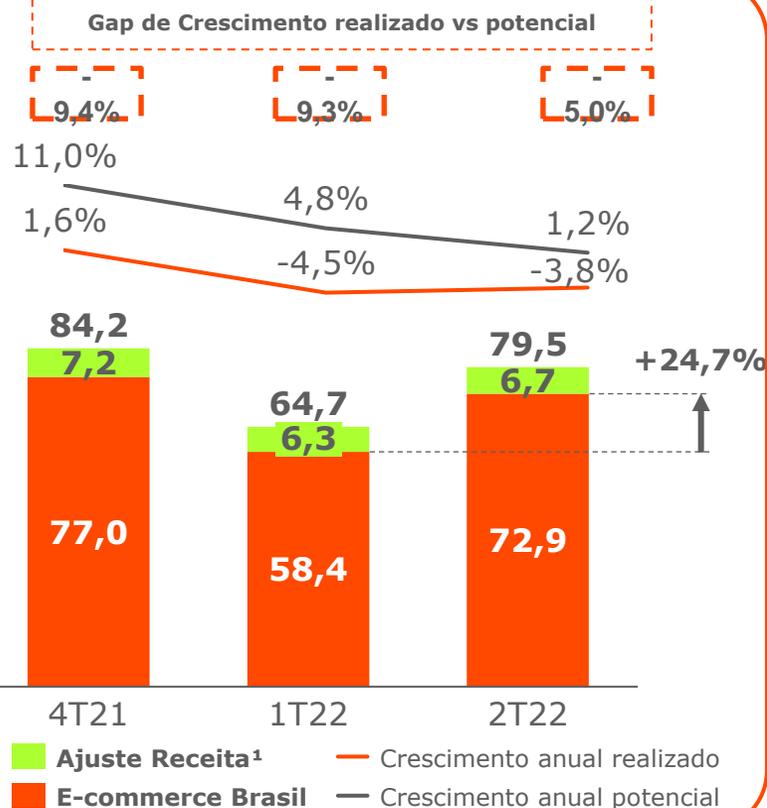
Receita Líquida – Principais destaques

R\$ milhões; %

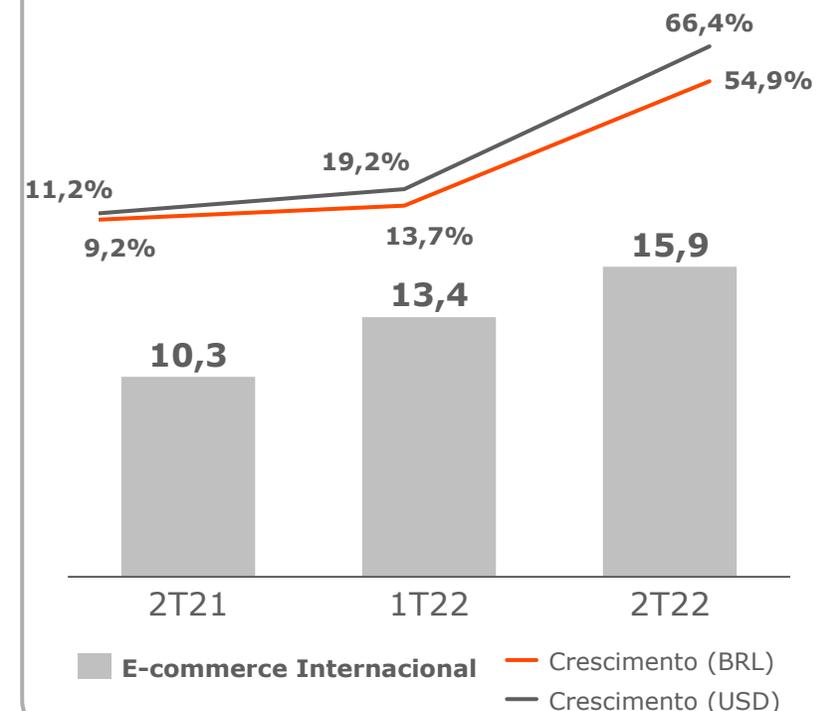
Fraud Application: Manutenção do sólido crescimento anual



E-commerce Brasil: Tendência de normalização do impacto de fraude



E-commerce internacional: aceleração do ritmo de crescimento anual para 55%



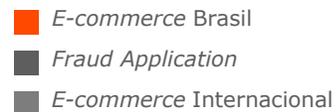
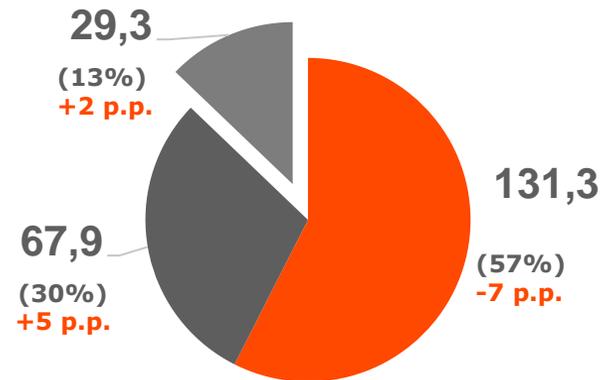
- ✓ Crescimento +25% QoQ por sazonalidade e normalização da fraude;
- ✓ Redução do gap de crescimento real x potencial

(1) Os ajustes de receita referem-se ao negócio de e-commerce Brasil e refletem descontos concedidos e chargeback reconhecidos acima do patamar relativo médio observado em 2020

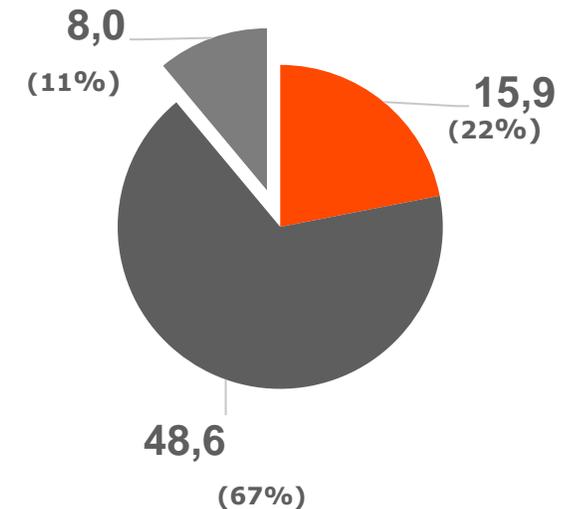
Potencial de *Fraud Application* (Onboarding)

***Fraud Application* é o principal driver de crescimento em Vendas Novas**

BREAKDOWN DE RECEITAS
(R\$ MM; Repr. %; Var p.p YoY) – 6M22



BREAKDOWN DE ARR¹ VENDA NOVA
(R\$ MM; Repr. %) – 6M22



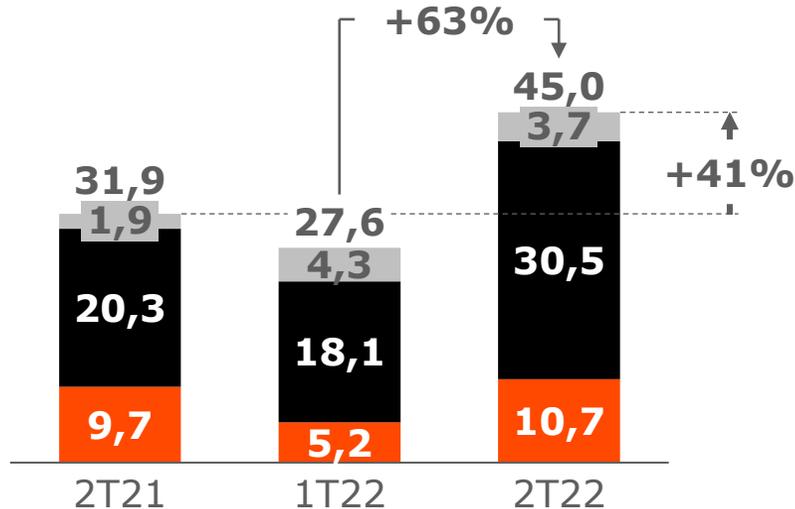
1. Annual Recurring Revenue ou Receita Recorrente Anual.

Indicadores Operacionais de Receita

45,0 MM de ARR Venda Nova, com crescimento de 1.693 clientes e manutenção de *Churn* baixo

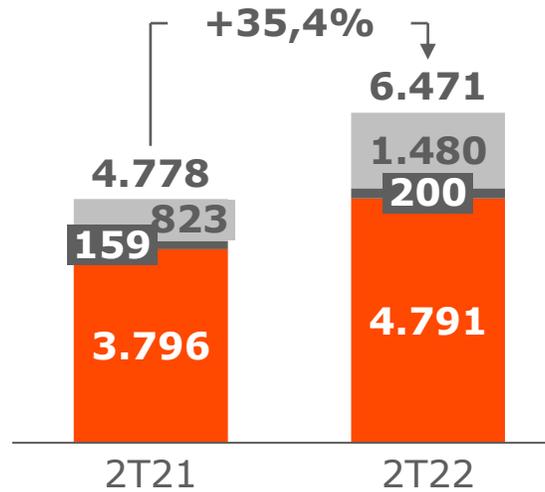
ARR¹ Venda Nova

R\$ MM



Quantidade de Clientes

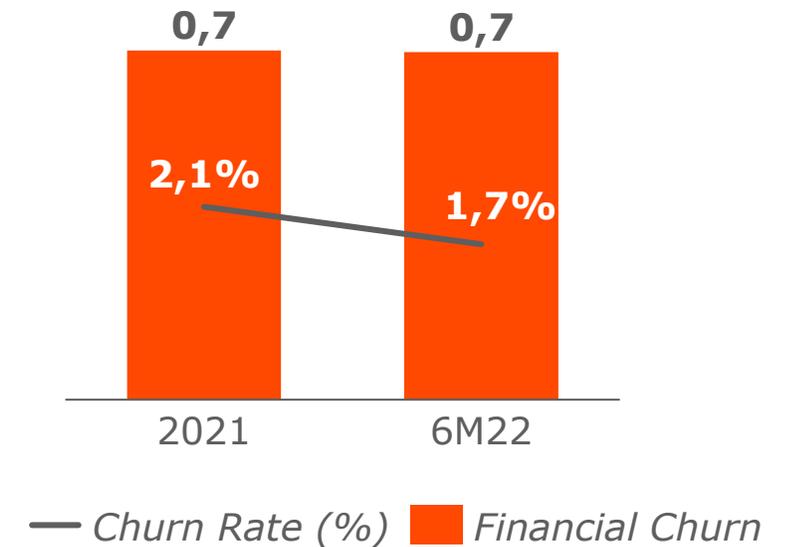
+100 mil entidades atendidas



Churn e Churn-rate Anualizados

(R\$ MM e %)

Life Time teórico de 59 anos



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

— Churn Rate (%) ■ Financial Churn

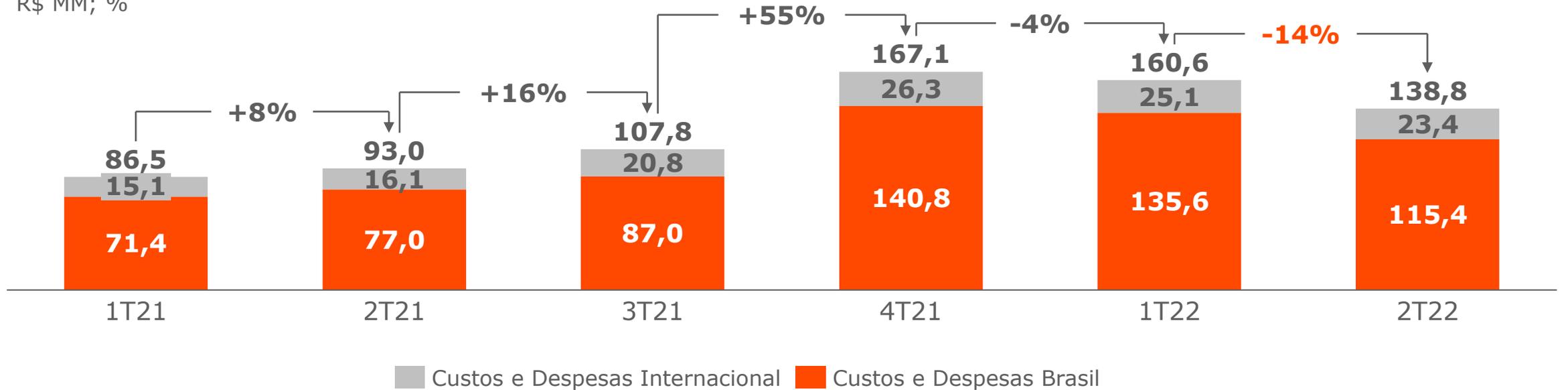
(1) Annually Recurring Revenue ou Receita Recorrente Anual.

Custos e Despesas Recorrentes¹

Custos e Despesas recorrentes com queda trimestral de 14% ou R\$22 milhões, refletindo o Projeto de Equilíbrio

Custos e Despesas Recorrentes¹

R\$ MM; %

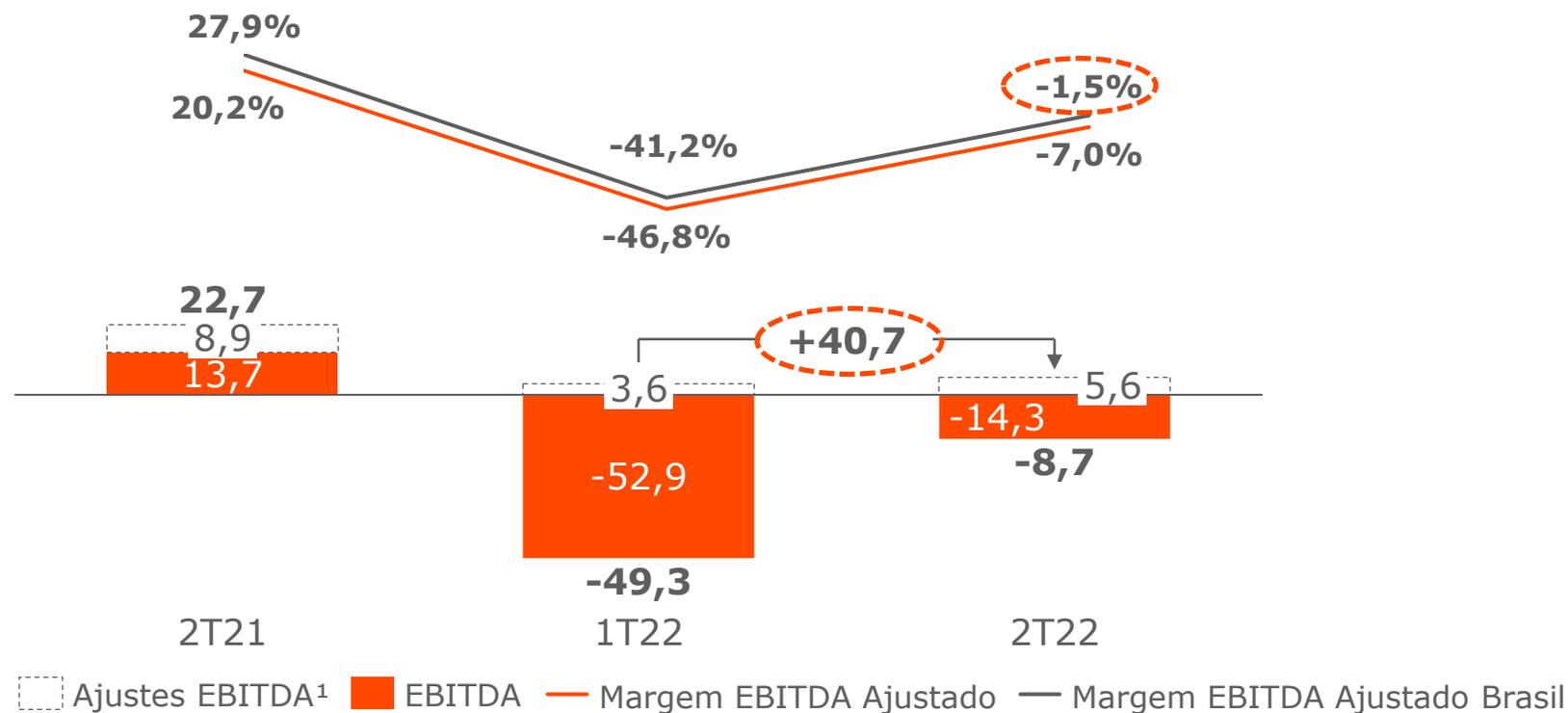


(1) Ajustes de: duplicidade de *Cloud* (2021), Despesas IPO (2021), Rescisões (2022), Aquisição Patente Internacional (2022), Ajuste ISS (2022) e Incentivo de Longo Prazo (2021 e 2022)

EBITDA Ajustado e Margem EBITDA Ajustado

R\$ milhões; %

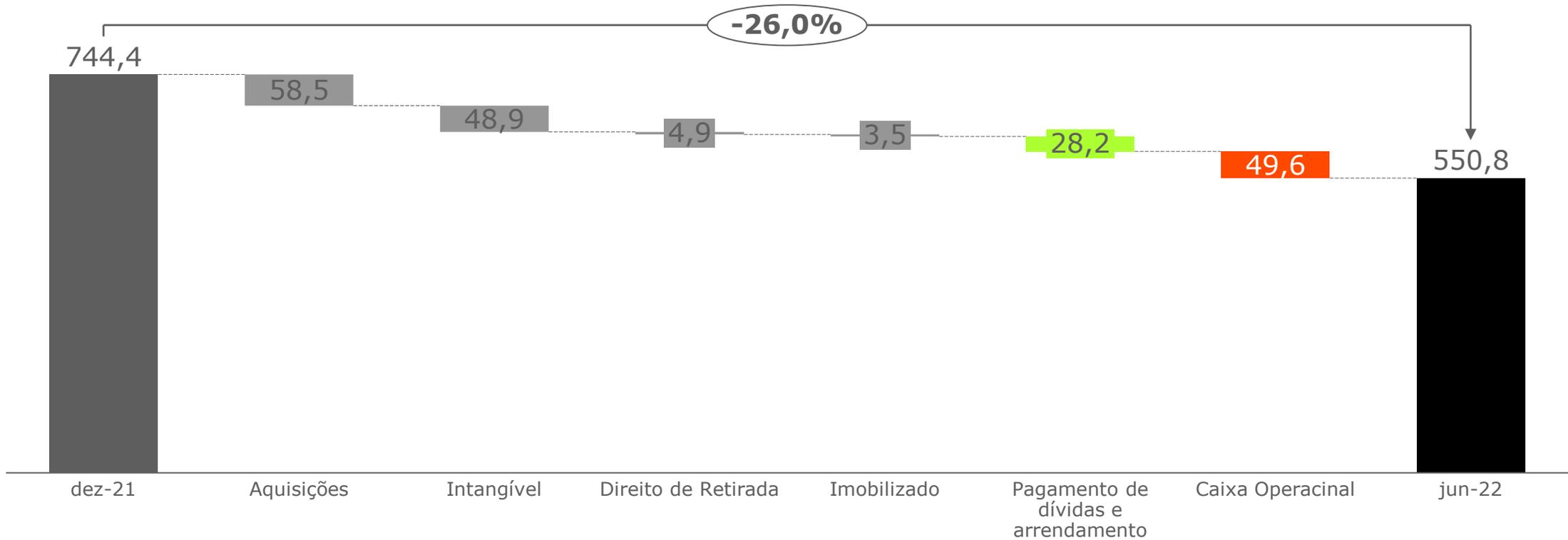
Melhora de R\$41 milhões no EBITDA Ajustado no trimestre, com Margem EBITDA Ajustado Brasil de -1,5% (R\$-1,6 milhão) no 2T22



(1) Ajustes de: duplicidade de *Cloud* (2021), Despesas IPO (2021), Rescisões (2022), Aquisição Patente Internacional (2022), Ajuste ISS (2022) e Incentivo de Longo Prazo (2021 e 2022)

Fluxo de Caixa

R\$ milhões



Mensagem Final

- **Continuamos com sólidos indicadores operacionais** (vendas novas, quantidade de cliente e churn)
- **Manutenção de crescimento anual acima de 30% em *Fraud Application (Onboarding)***
- **Risco Sistêmico:** ano desafiador em receita de base no e-commerce (*usage-based SaaS*)
- **Estamos controlando o nível de ataque fraude:**
 - ✓ E-commerce brasil cresce 25% QoQ
 - ✓ Redução do impacto de fraude no crescimento de e-commerce Brasil
- **Sabemos mexer o ponteiro – Plano de Equilíbrio iniciado em Abril já apresenta impactos financeiros positivos e vamos continuar capturando todas as oportunidades de eficiência**
 - ✓ Custos e despesas recorrentes reduz R\$22 milhões no trimestre
 - ✓ Início da melhora da Margem Bruta **+16 p.p. no trimestre**
 - ✓ Melhora de R\$ 41 mn no EBITDA ajustado com EBITDA Brasil ajustado próximo ao *break even*
- **Continuamos focados nos investimentos para tornar a empresa cada vez mais tecnológica**





ClearSale

ri.clear.sale

 ri@clear.sale