

## CSU sai na frente e apresenta seu primeiro cliente de *acquirer*

***Processadora firma contrato com Banrisul e começa a atuar no segmento de credenciamento com mais de 100 mil estabelecimentos, a maior parte no Sul do país***

**São Paulo, 12 de agosto de 2010** - A CSU CardSystem S/A, a maior processadora independente de meios eletrônicos de pagamento da América Latina, anuncia novo contrato de prestação de serviços para *acquirer*. Trata-se do Banrisul (Banco do Estado do Rio Grande do Sul), o primeiro banco a atuar no segmento desde o fim da exclusividade de mercado entre as bandeiras de cartões e as credenciadoras.

Com parceria inicial de quatro anos, a CSU será responsável pelo processamento da rede de captura de transações do Banricompras e do início da captura de transações da bandeira Mastercard. O Banricompras possui atualmente cerca de 100 mil estabelecimentos credenciados principalmente na região Sul do país e, em 2009, capturou mais de 60 milhões de transações. O volume financeiro movimentado totalizou quase R\$ 4 bilhões.

O projeto da CSU inicia em novembro deste ano e o objetivo é que todos os pontos de venda cadastrados do Banricompras estejam atuando sob o novo sistema no início de 2011.

Décio Burd, Diretor de Relações com Investidores da CSU, ressalta que o fechamento deste contrato é reflexo dos investimentos da companhia, que desde 2008 já se preparava para a abertura do mercado. A empresa aplicou mais de R\$ 30 milhões na preparação de seu software para *acquirer*. “Hoje somos uma processadora de emissores e de *acquirers*. Já éramos capazes de prover todos os serviços necessários para um emissor e, a partir de agora, também para os *acquirers*”, complementa Burd. A CSU sempre atuou no modelo *full BPO (Business Process Outsourcing)*, isto é, atendendo a todas as necessidades do ciclo operacional do negócio de administração e processamento de meios eletrônicos de pagamento.

Com foco de atuação na região Sul do País, a rede Banricompras permite ao usuário a utilizar o cartão para efetuar pagamentos em estabelecimentos conveniados, nas modalidades à vista, pré-datado e parcelado.

### **Sobre o Grupo CSU:**

A **CSU** foi criada em 1992, quando o negócio se restringia àqueles que tinham *know-how* e tecnologia necessária para operar. Não havia bancos emitindo cartões e o Brasil tinha apenas seis empresas emissoras. Foi neste contexto que o fundador da companhia percebeu a oportunidade para montar a **CardSystem Ltda.**, cujo objetivo era viabilizar o negócio de cartões de crédito para o sistema financeiro.

As operações foram iniciadas no modelo *Full Service*, que atende a todas as necessidades do ciclo operacional do negócio de administração e processamento de meios eletrônicos de pagamento.

Em 1996, a empresa foi reestruturada como uma sociedade por ações e sua denominação mudou para **CardSystem S.A.** No ano seguinte, com a participação minoritária adquirida por fundos de private equity, houve nova mudança de nome, que passou a ser **CSU CardSystem S.A.**

Com um portfólio de serviços diversificado, a **CSU** percebeu no mercado de cartões uma excelência que deveria ser aplicada a outros setores. Dessa forma, a companhia organizou sua estrutura em unidades de negócio, de maneira que cada uma delas fosse especialista em sua área de atuação:

**CSU CardSystem:** Terceirização em administração e processamento de meios eletrônicos de pagamento

**CSU.Contact:** Infraestrutura e gestão em terceirização de contact center.

**CSU MarketSystem:** Desenvolvimento e gestão operacional de programas de marketing de relacionamento, fidelização, business intelligence e loyalty.

**CSU Credit&Risk:** Gestão do ciclo de crédito e cobrança.

**CSU.Acquirer:** Serviços de processamento para Acquirers de redes de estabelecimentos comerciais licenciadas por Bandeiras Internacionais, Bandeiras Locais ou Private Label.

#### **Informações para a imprensa:**

**APPROACH – 11 3846 5787**

Camila Kniss - [camila.kniss@approach.com.br](mailto:camila.kniss@approach.com.br)

Anaik Weid - [anaik.weid@approach.com.br](mailto:anaik.weid@approach.com.br)