

RECEITA LÍQUIDA DA SENIOR SOLUTION SOBE 6,6% NO 3º TRIMESTRE

Receitas recorrentes aumentam 17,1% e atingem novo recorde

DESTAQUES DO 3T18:

- 🔴 **Receita líquida:** R\$ 35,7 milhões (+6,6% vs. 3T17);
- 🔴 **Receita recorrente:** recorde de R\$ 28,4 milhões (+17,1% vs. 3T17), 79,7% do total (+7,2 p.p. vs. 3T17);
- 🔴 **EBITDA:** R\$ 4,8 milhões (-18,1% vs. 3T17), com margem de 13,6% (-4,1 p.p. vs. 3T17);
- 🔴 **Lucro líquido:** R\$ 1,4 milhão (-44,4% vs. 3T17), com margem de 4,0% (-3,7 p.p. vs. 3T17);
- 🔴 **Lucro caixa ajustado:** R\$ 2,9 milhões (-45,2% vs. 3T17), com margem de 8,1% (-7,6 p.p. vs. 3T17).

São Paulo, 7 de novembro de 2018. A Senior Solution (B3: SNSL3), líder em tecnologia para o setor financeiro no Brasil, reportou no 3º trimestre de 2018 receita líquida de R\$ 35,7 milhões, a maior já registrada em um 3º trimestre, crescimento de 6,6% sobre o mesmo período do ano anterior, 2,1 pontos percentuais acima da inflação oficial. Segundo Bernardo Gomes, Diretor Presidente, esse crescimento decorre de um período muito positivo para a unidade de Serviços, que apresentou recorde e aumento de 24,0% com a forte demanda por outsourcing. As receitas recorrentes apresentaram novo recorde de R\$ 28,4 milhões, aumento de 17,1%.

Os custos somaram R\$ 22,4 milhões, crescimento de 12,4%, principalmente em decorrência de aumento nos custos de Serviços inferior ao crescimento da receita, e aumento nos custos de Software provocado principalmente pelo incremento de R\$ 0,8 milhão nos investimentos em PD&I - pesquisa, desenvolvimento e inovação. Já as despesas gerais e administrativas somaram R\$ 8,4 milhões, crescimento de 10,3%, em decorrência basicamente do aumento nas despesas comerciais com o subsídio para o *setup* de novas vendas, e aumento nas despesas com aquisições com a compra da ConsultBrasil.

“Essas decisões de intensificar o PD&I e subsidiar o *setup* contribuíram para uma melhora sensível e contínua nos indicadores comerciais em subscrição de Software, tanto que até setembro as vendas de subscrição menos os cancelamentos já totalizam R\$ 8,1 milhões anualizados, sem considerar o reajuste dos contratos vigentes. Esse número representa 10,2% da receita de subscrição nos últimos 12 meses, fato que provavelmente nos levará a um crescimento real de dois dígitos e provocará um salto nas receitas a partir de 2019, quando as implantações forem concluídas”, destaca Gomes.

O EBITDA atingiu R\$ 4,8 milhões, queda de 18,1%, com margem EBITDA de 13,6%; o lucro líquido alcançou R\$ 1,4 milhão, queda de 44,4%, com margem líquida de 4,0%; e o lucro caixa ajustado foi de R\$ 2,9 milhões, queda de 45,2%, com margem de 8,1%. Todos os indicadores foram impactados pela intensificação de PD&I e pelo subsídio ao *setup*, que penalizaram o resultado em R\$ 1,3 milhão e prejudicaram a comparabilidade com o mesmo período do ano anterior. “Reforçamos que isso nos ajudará a melhorar o crescimento orgânico e o perfil de recorrência no futuro, mas por enquanto nossos resultados só mostram o ônus de tais decisões”, afirma o executivo.

Neste ano, a Companhia também passou a buscar o crescimento inorgânico com ainda mais intensidade. Segundo o executivo, as sementes plantadas no passado começaram a produzir frutos, e a colheita se inicia com a aquisição da ConsultBrasil, anunciada em outubro. “Essa foi a 10ª compra, mais um passo importante para construir a primeira plataforma *full banking* do Brasil. Ainda assim, nossa posição financeira permanece confortável, com dívida líquida no encerramento do trimestre de 0,5x o EBITDA ajustado, mantendo nossa capacidade de realizar novas aquisições”, conclui.

Sobre a Senior Solution

A Senior Solution é líder em tecnologia para o setor financeiro no Brasil e pioneira na abordagem *one-stop-shop*. A Companhia possui as seguintes unidades: Software, ofertando aplicativos especializados no modelo de subscrição; e Serviços, fornecendo Outsourcing de processos críticos e Projetos de tecnologia e negócios. Desde 2005 a Senior Solution executa uma estratégia de consolidação que resultou na compra de dez empresas e em treze anos consecutivos de crescimento, com média anual de 29,4%.

Informações para a imprensa

Ana Borges

Compliance Comunicação

Tel. (11) 2506-6629

anaborges@compliancecomunicacao.com.br

Livia Torelli

Marketing Senior Solution

Tel. (11) 3478-4791

livia.torelli@seniorsolution.com.br

SENIOR SOLUTION Q3 NET REVENUES UP 6.6%

Recurring revenues increased 17.1% and reached a new record

3Q18 HIGHLIGHTS:

- 📈 **Net Revenues:** R\$ 35.7 million (+6.6% vs. 3Q17);
- 📈 **Recurring Revenues:** Record of R\$ 28.4 million (+17.1% vs. 3Q17), 79.7% of the total (+7.2 p.p. vs. 3Q17);
- 📈 **EBITDA:** R\$ 4.8 million (-18.1% vs. 3Q17), a 13.6% margin (-4.1 p.p. vs. 3Q17);
- 📈 **Net Income:** R\$ 1.4 million (-44.4% vs. 3Q17), a 4.0% margin (-3.7 p.p. vs. 3Q17);
- 📈 **Adjusted Cash Earnings:** R\$ 2.9 million (-45.2% vs. 3Q17), an 8.1% margin (-7.6 p.p. vs. 3Q17).

São Paulo, November 7, 2018. Senior Solution (B3: SNLS3), leader in technology for the financial industry in Brazil, reported in the third quarter of 2018 net revenues of R\$ 35.7 million, the highest ever recorded in a third quarter, growth of 6.6% over the same period of the previous year, 2.1 percentage points above official inflation. According to Mr. Bernardo Gomes, Chief Executive Officer, this growth stems from a very positive period for the Services unit, which posted a record and increased 24.0% with strong demand for outsourcing. Recurring revenues presented a new record of R\$ 28.4 million, an increase of 17.1%.

Costs totaled R\$ 22.4 million, growth of 12.4%, mainly as result of an increase in Services costs lower than revenues growth, and an increase in Software costs mainly due to an R\$ 0.8 million increase in RD&I - research, development and innovation - investments. General and administrative expenses totaled R\$ 8.4 million, growth of 10.3%, basically due to the increase in commercial expenses with subsidy for the new sales setup, and the increase in acquisition expenses with the purchase of ConsultBrasil.

"These decisions to intensify RD&I and subsidize setup contributed to a significant and continuous improvement in Software subscription commercial indicators, so until September subscription sales less cancellations already totaled R\$ 8.1 million annualized, without considering the readjustment of existing contracts. This number represents 10.2% of the subscription revenue in the last 12 months, a fact that is likely to lead to double-digit real growth and provoke a jump in revenues from 2019, when the implementations are concluded," emphasizes Mr. Gomes.

EBITDA achieved R\$ 4.8 million, down 18.1%, with EBITDA margin of 13.6%; net income reached R\$ 1.4 million, down 44.4%, with net margin of 4.0%; and adjusted cash earnings was R\$ 2.9 million, down 45.2%, with margin of 8.1%. All indicators were impacted by the intensification of RD&I and the subsidy of setup, which penalized the result by R\$ 1.3 million and undermined the comparability with the same period of the previous year. "We underline that this will help us improve organic growth and the recurrence profile in the future, but for now our results only show the onus of such decisions", says the executive.

This year, the Company also began to seek inorganic growth with even greater intensity. According to the executive, the seeds planted in the past began to bear fruits, and the harvest starts with the acquisition of ConsultBrasil, announced in October. "This was the 10th deal, another important step to build Brazil's first full banking platform. Even so, our financial position remains comfortable, with net debt at the end of the quarter of 0.5x adjusted EBITDA, maintaining our capacity to make new acquisitions", concludes Mr. Gomes.

About Senior Solution

Senior Solution is the leader in technology for the financial industry in Brazil and a pioneer in the adoption of one-stop-shop concept. The Company has the following business units: Software, offering specialized applications in a subscription model, and Services, providing critical processes Outsourcing and Projects of technology and business. Since 2005 Senior Solution performs a strategy of consolidation that resulted in the acquisition of ten companies and thirteen consecutive years of growth with CAGR of 29.4%.

Information for the Press

Ana Borges

Compliance Comunicação

Phone: +55 (11) 2506-6629

anaborges@compliancecomunicacao.com.br

Livia Torelli

Marketing Senior Solution

Phone: +55 (11) 3478-4791

livia.torelli@seniorsolution.com.br