

# Earnings Press Release



1T26

## Nu Holdings Ltd. divulga resultados financeiros do primeiro trimestre de 2026

**São Paulo, Brasil, 14 de maio de 2026** – Nu Holdings Ltd. (NYSE: NU) (“Nu” ou a “Companhia”), uma das maiores plataformas de serviços financeiros digitais do mundo, divulgou hoje seus resultados financeiros do primeiro trimestre de 2026, elaborados de acordo com as normas IFRS, bem como resultados gerenciais<sup>1</sup> complementares. A divulgação completa dos resultados financeiros, bem como os detalhes da teleconferência de resultados que o Nu realizará hoje às 18h ET/19h no horário de Brasília, foi disponibilizada no site de Relações com Investidores da Companhia em [www.investidores.nu](http://www.investidores.nu).

*“Nossa transformação em IA é a prioridade no Nu. Não estamos adicionando IA ao sistema financeiro, estamos reconstruindo o sistema financeiro em torno da IA. O NuFormer, nosso conjunto proprietário de modelos fundacionais, está em operação hoje para cartão de crédito no Brasil e no México, e para empréstimo sem garantia no Brasil. Nossas funcionalidades de AI Private Banker já atendem a mais de 15 milhões de usuários ativos mensais. Esses recursos têm sido um fator relevante para a expansão significativa da nossa carteira de crédito nos últimos doze meses, permitindo crescer limites com resiliência, e não apenas com velocidade. No México, a mesma fórmula geradora de resultados que construiu o Brasil atingiu seu ponto de inflexão. Alcançamos o break-even e nos tornamos a terceira maior instituição financeira do mercado, com 15 milhões de clientes. Tudo isso somado a mais um trimestre forte, com mais de 135 milhões de clientes, receitas acima de US\$ 5 bilhões pela primeira vez, lucro líquido de US\$ 871 milhões e ROE de 29%”, diz David Vélez, fundador e CEO do Nubank.*

### Resumo dos resultados financeiros do primeiro trimestre (1T26)

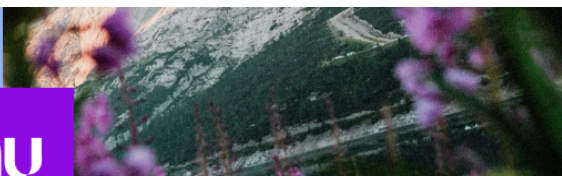
Abaixo estão os destaques de desempenho da Nu Holdings Ltd. para o 1T26. Salvo indicação em contrário, todas as taxas de crescimento apresentadas aqui são em base neutra de taxa de câmbio (FXN)<sup>2</sup>:

#### Destaques Operacionais:

- **Crescimento do número de clientes:** O Nu adicionou aproximadamente 4 milhões de clientes no 1T26, ultrapassando 135 milhões de clientes globalmente até março de 2026. Essa expansão reforça a posição do Nu como uma das maiores plataformas de serviços financeiros digitais de mais rápido crescimento em todo o mundo. No Brasil, o Nu ultrapassou 115 milhões de clientes e solidificou sua posição como a maior instituição financeira privada do país. No México, o Nu ultrapassou a marca de 15 milhões de clientes, tornando-se a terceira maior instituição financeira do país. Na Colômbia, o Nu registrou mais um trimestre sólido em adições de clientes, se aproximando dos 5 milhões.

<sup>1</sup> No quarto trimestre de 2025, o Nubank passou a apresentar seu P&L Gerencial (Demonstração de Resultados Gerencial), representando uma evolução em nossa estrutura de divulgação para explicar melhor a geração de valor em uma plataforma cada vez mais multi-produto, multi-segmento e multi-país. O P&L Gerencial é uma reorganização estrutural e complementar das rubricas das normas IFRS, projetada para aumentar a comparabilidade à medida que o negócio ganha escala, fundamentada na substância econômica e operacional. Esta estrutura preserva o lucro líquido, o fluxo de caixa e o capital, sendo totalmente reconciliada com o IFRS e preparada para fins de assecuração externa. Todas as métricas financeiras apresentadas refletem essa estrutura. Uma reconciliação completa das medidas não-IFRS com as medidas IFRS mais diretamente comparáveis está disponível em nosso Relatório de Reconciliação do P&L Gerencial e no apêndice da apresentação de resultados.

<sup>2</sup> As medidas cambiais neutras foram calculadas para apresentar o que tais medidas teriam sido em períodos/anos anteriores se as taxas de câmbio tivessem permanecido estáveis desde esses períodos/anos anteriores até a data das informações financeiras mais recentes da Companhia.



- **Taxas de engajamento e atividade:** A receita média mensal por cliente ativo (ARPAC, na sigla em inglês) atingiu aproximadamente US\$ 16 no 1T26, continuando sua trajetória ascendente com novo crescimento sequencial em relação ao trimestre anterior (QoQ). A taxa de atividade mensal<sup>3</sup> se manteve em 83%, apesar da sazonalidade típica do primeiro trimestre, e expandiu sequencialmente no Brasil, onde o Nu se aproxima de 100 milhões de clientes ativos.
- **Plataforma operacional de baixo custo:** O índice de eficiência melhorou para 17,6% no 1T26 em relação aos 19,9% registrados no 4T25, impulsionado pelo desempenho superior do ARPAC e pelo crescimento contínuo da carteira. Conforme comunicado durante a teleconferência do 4T25, espera-se que o índice de eficiência do ano fique aproximadamente em linha com o patamar em que terminou 2025, à medida que os custos de retorno ao escritório aumentam e a Companhia continua a investir em expansão internacional e infraestrutura de IA.
- **Qualidade dos ativos:** O nosso principal indicador, o índice de NPL 15-90 (índice de inadimplência entre 15 e 90 dias), aumentou para 5,0% no 1T26, alta de 89 pontos-base (bps) em relação ao 4T25, consistente com seu padrão sazonal típico do primeiro trimestre e amplamente alinhado com os movimentos sazonais observados em 2024 e 2025. O NPL 90+ continuou a recuar, caindo 10 bps para 6,5% neste trimestre, bem abaixo do pico de 7,0% atingido no 3T24. A grande maioria dessa movimentação veio da sazonalidade, com o padrão histórico de inadimplências em estágio inicial atingindo o pico no 1T. O segundo fator de impacto foram as expansões intencionais em segmentos de maior risco, onde modelos de risco aprimorados deram ao Nu a confiança para conceder crédito com rentabilidade. O mix de produtos e outros efeitos menores explicam a menor parte restante.

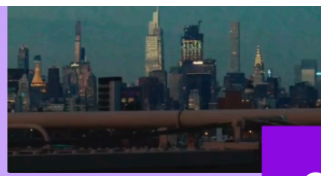
## Destaques Financeiros:

- **Receita, receita financeira líquida de juros (NII) e margem financeira líquida (NIM) ajustada ao risco:** A receita do Nu no 1T26 superou os US\$ 5 bilhões pela primeira vez, impulsionada pelo fortalecimento contínuo do engajamento e da monetização em toda a plataforma. A receita financeira líquida de juros (NII) atingiu um recorde de US\$ 3,25 bilhões no trimestre, alta de 12% trimestre contra trimestre (QoQ). A Margem Líquida de Juros expandiu para 21,1%, refletindo o crescimento da carteira de crédito em ritmo superior ao dos passivos. As provisões para perdas de crédito fecharam em US\$ 1,79 bilhão, alta de 33% QoQ, impulsionadas por três dinâmicas: sazonalidade, crescimento do portfólio e mix de produtos. Como resultado, o NIM Ajustado ao Risco ficou em 9,5%, queda de 100 bps sequencialmente em relação a 10,5% no 4T25.
- **Lucratividade:** O lucro bruto do Nu atingiu US\$ 1,88 bilhão no 1T26, alta de 27% YoY. O mix do lucro bruto refletiu a alta das provisões para perdas com crédito no trimestre, o que reduziu a contribuição relativa do crédito e fez com que o float representasse 41% do total. Por trás desse efeito trimestral, mantém-se uma tendência de múltiplos trimestres de diversificação genuína, com os negócios de crédito, float e tarifas (fees) ganhando escala e se equilibrando mutuamente. O lucro líquido alcançou US\$ 871 milhões no trimestre, um aumento de 41% YoY, com crescimento composto de mais de 80% ao ano desde 2022. O ROE encerrou o trimestre em 29%.
- **Balanço Patrimonial e captação:** O total de depósitos atingiu US\$ 42,4 bilhões neste trimestre, alta de 22% YoY. O custo de captação foi de 88% das taxas interbancárias, ligeiramente superior de forma sequencial. A carteira de crédito total expandiu 40% YoY e 7% QoQ para US\$ 37,2 bilhões, com cartões de crédito em US\$ 24,3 bilhões, crédito sem garantia aproximadamente em US\$ 10 bilhões, e crédito

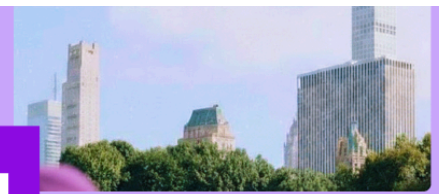
<sup>3</sup>A taxa de atividade é definida como clientes ativos mensais divididos pelo número total de clientes em uma data específica.

The logo for Nu, consisting of the lowercase letters 'nu' in white on a purple square background. The background of the slide features a collage of images: a purple mountain peak, a person in a purple shirt, a person holding a smartphone, and a landscape with purple flowers and a mountain.

com garantia em US\$ 3 bilhões. O Índice Empréstimos/Depósitos (LDR) atingiu 58,3% no 1T26, acima de 49,1% no 4T25 e 48,5% no 1T25, refletindo a contínua expansão da franquia de crédito do Nu.



nu

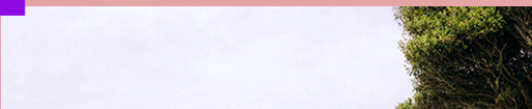


## Destaques de negócios:

- **Aprofundando a liderança nos mercados principais:** No Brasil, o Nu ultrapassou 115 milhões de clientes, sendo a maior instituição financeira privada do país, com taxas de atividade expandindo sequencialmente e se aproximando de 100 milhões de clientes ativos. A participação do Nu no pool de lucro endereçável do Brasil — que supera US\$ 100 bilhões em lucro bruto anual — está em aproximadamente 7%, ressaltando a oportunidade significativa para ganhos contínuos de participação nas principais categorias de serviços financeiros. No México, o Nu ultrapassou a marca de 15 milhões de clientes e se tornou a terceira maior instituição financeira do país com a mesma fórmula geradora de resultados: a base de clientes cresceu aproximadamente sete vezes em quatro anos, o ARPAC quase dobrou, o índice de eficiência melhorou 78 pontos percentuais e o negócio atingiu o break-even no 1T26. Na Colômbia, o Nu continuou a adicionar clientes e se aproxima de 5 milhões.
- **AI Transformation como prioridade central:** A AI Transformation do Nu avançou em três fases. Em AI Assistance, agora amplamente concluída, a IA está gerando ganhos de produtividade em toda a companhia, com 50% de ganho de produtividade de engenharia na comparação anual, consumo semanal de tokens quase dez vezes superior ao do início do ano e ciclos de testes 90% mais rápidos. Em Workflow Reinvention, as jornadas dos clientes estão sendo reconstruídas de ponta a ponta, com novas experiências AI-native previstas para chegar aos clientes durante 2026. Na fase AI-Native, as funcionalidades de AI Private Banker do Nu, como insights financeiros, pagamentos, aconselhamento de crédito e resolução de dívidas, já atendem a mais de 15 milhões de usuários ativos mensais. O NuFormer, conjunto proprietário de modelos fundacionais do Nu, está em operação hoje para decisão de crédito em cartão no Brasil e no México, e para empréstimo sem garantia no Brasil, com a avaliação em tempo real por IA agora precificando e aprovando individualmente cada solicitação de empréstimo pessoal com base em seu NPV previsto, em menos de um segundo. Esses recursos têm sido um fator relevante para a expansão significativa da carteira de crédito do Nu nos últimos doze meses, permitindo crescer limites com resiliência, e não apenas com velocidade.
- **Vantagens estruturais impulsionando a transformação:** A AI Transformation do Nu está ancorada em três pilares: dados primários em escala provenientes de 135 milhões de clientes transacionando, gerando um dos maiores e mais diferenciados conjuntos de dados financeiros do mundo; uma infraestrutura tecnológica proprietária nativa em nuvem, com sistemas de core banking construídos internamente e dados unificados em toda a empresa; e uma base de talentos de classe mundial composta por dez mil colaboradores de mais de 50 nacionalidades em seis países.
- **Expansão disciplinada para os Estados Unidos:** O Nu está expandindo seu modelo aos Estados Unidos por meio de uma abordagem ponderada e eficiente em capital, desenhada para proteger o negócio principal enquanto testa a oportunidade de longo prazo em um novo mercado. Espera-se que nosso investimento máximo permaneça abaixo de 100 bps no índice de eficiência consolidado em cada um dos anos de 2026 e 2027, totalmente contido dentro da faixa de índice de eficiência de ~20% comunicada para o ano e sem afetar a trajetória de eficiência de longo prazo do Nu. Qualquer investimento incremental além desta fase inicial estará condicionado a evidências claras de product-market fit e a um caminho factível para a escalabilidade lucrativa — a mesma abordagem disciplinada que o Nu aplicou no México e na Colômbia.



nu



## Principais métricas operacionais e financeiras

As Métricas Operacionais e Financeiras Consolidadas são referentes aos trimestres encerrados em 31 de março de 2026, 2025 e em dezembro de 2025.

Métricas Operacionais Consolidadas	1T26	4T25	% FXN QoQ	1T25	% FXN YoY
<b>MÉTRICAS DE CLIENTES</b>					
Número de Clientes (em milhões)	135,2	131,0	3%	118,6	14%
Taxa de Atividade (%)	83,4%	83,4%	0,0 p.p	83,3%	0,2 p.p
<b>MÉTRICAS DA ATIVIDADE DE CLIENTES</b>					
Volume de Compra (em US\$ bilhões)	39,5	41,6	-8%	30,4	17%
Receita Média Mensal por Cliente Ativo (em US\$)	15,9	15,0	3%	11,6	23%
Custo de Servir Médio Mensal por Cliente Ativo (em US\$)	-1,0	-0,8	17%	-0,7	19%
<b>SALDOS DE CLIENTES</b>					
Portfólio de Crédito Total - cartão de crédito e empréstimo (em US\$ bilhões)	37,2	32,7	7%	24,1	40%
Depósitos (em US\$ bilhões)	42,4	41,9	-4%	31,6	22%
<b>Métricas Financeiras Consolidadas</b>					
<b>MÉTRICAS FINANCEIRAS GERENCIAIS</b>					
Receita Total (em US\$ milhões)	5.315,5	4.857,3	7%	3.372,7	42%
Lucro Bruto (em US\$ milhões)	1.877,7	1.961,1	-7%	1.327,5	27%
Lucro (em US\$ milhões)	871,4	894,8	-5%	557,2	41%
<b>Resumo de outras métricas de desempenho consolidadas</b>					
Índice de Eficiência (%)	17,6%	19,9%	-2,3 p.p	21,4%	-3,8 p.p
NIM Ajustada ao Risco	9,5%	10,5%	-1,0 p.p	9,3%	0,2 p.p
ROE	29%	33%	-4 p.p	27%	2 p.p
NPL 15-90	5,0%	4,1%	0,9 p.p	4,8%	0,2 p.p
NPL 90+	6,5%	6,6%	-0,1 p.p	6,4%	0,1 p.p

## P&L Gerencial

P&L Gerencial (em US\$ milhões) - Período de três meses encerrado em	1T26	1T25
<b>Receita Total</b>	<b>5.315,5</b>	<b>3.372,7</b>
Receita de Crédito	3.173,3	1.976,0
Receita Float	1.383,0	880,1
<b>Receita de Tarifas</b>	<b>759,1</b>	<b>516,6</b>
Custos Diretos Totais	-3.437,7	-2.045,2
Custo de Captação	-1.305,0	-841,1
Custo de Crédito	-1.794,2	-1.041,8
<b>Custo de Transação</b>	<b>-120,7</b>	<b>-63,1</b>
Impostos sobre Receita	-217,9	-99,2
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1.877,7</b>	<b>1.327,5</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-647,6</b>	<b>-459,2</b>
Suporte ao Cliente e Operações	-204,9	-151,5
Despesas Gerais e Administrativas	-371,8	-283,8
Despesas de Marketing	-62,9	-40,3
Outras Despesas Operacionais	-8,1	16,3
<b>Participação nos Resultados de Coligadas</b>	<b>-1,0</b>	<b>-1,1</b>
<b>EBT</b>	<b>1.229,1</b>	<b>867,2</b>
<b>Imposto de Renda</b>	<b>-357,6</b>	<b>-310,0</b>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>871,4</b>	<b>557,2</b>

## P&L Contábil

P&L Contábil (em milhões de US\$) - Período de três meses encerrado em	1T26	1T25
Receita de juros e ganhos líquidos de perdas em instrumentos financeiros	4.275,3	2.732,1
Receita de tarifas e comissões	692,7	515,6
<b>Receita Total</b>	<b>4.968,0</b>	<b>3.247,7</b>
Juros e outras despesas financeiras	-1.269,2	-896,2
Despesas transacionais	-115,9	-58,5
Perda de crédito esperada	-1.718,0	-973,5
<b>Custo total dos serviços financeiros e transacionais prestados</b>	<b>-3.103,1</b>	<b>-1.928,2</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1.864,9</b>	<b>1.319,5</b>
<b>Receitas Operacionais (Despesas)</b>		
Suporte ao cliente e operações	-204,9	-151,5
Despesas gerais e administrativas	-492,0	-289,8
Despesas de marketing	-62,9	-44,1
Outras despesas	-169,8	-106,9
Outras receitas	20,0	-69,1

<b>Total de (Despesas) Receitas Operacionais</b>	<b>-909,5</b>	<b>-523,3</b>
<b>Participação nos prejuízos de coligadas</b>	<b>-1,0</b>	<b>-1,1</b>
<b>Lucro (Prejuízo) antes do imposto de renda</b>	<b>954,3</b>	<b>795,1</b>
<b>Imposto de renda</b>	<b>-82,9</b>	<b>-237,9</b>
<b>Lucro (Prejuízo) líquido do período</b>	<b>871,4</b>	<b>557,2</b>

## Reconciliação

<b>Reconciliação (em milhões de US\$) - 1T26</b>	<b>P&amp;L Contábil</b>	<b>Reclassificações e Ajustes</b>	<b>P&amp;L Gerencial</b>
<b>Receita Total</b>	<b>4.968,0</b>	<b>347,5</b>	<b>5.315,5</b>
Receita de Crédito	3.159,0	14,3	3.173,3
Receita de Float	1.116,3	266,7	1.383,0
<b>Receita de Tarifas</b>	<b>692,7</b>	<b>66,5</b>	<b>759,1</b>
Custos Diretos Totais	-3.103,1	-334,7	-3.437,7
Custo de Captação	-1.269,2	-35,8	-1.305,0
Custo de Crédito	-1.718,0	-76,2	-1.794,2
<b>Custo de Transação</b>	<b>-115,9</b>	<b>-4,8</b>	<b>-120,7</b>
Impostos sobre Receita	0,0	-217,9	-217,9
<b>Lucro Bruto</b>	<b>1.864,9</b>	<b>12,9</b>	<b>1.877,7</b>
<b>Despesas Operacionais</b>	<b>-909,5</b>	<b>261,9</b>	<b>-647,6</b>
Suporte ao Cliente e Operações	-204,9	0,0	-204,9
Despesas Gerais e Administrativas	-492,0	120,3	-371,8
Despesas de Marketing	-62,9	0,0	-62,9
Outras Despesas Operacionais	-149,7	141,7	-8,1
<b>Participação nos Resultados de Coligadas</b>	<b>-1,0</b>	<b>0,0</b>	<b>-1,0</b>
<b>EBT</b>	<b>954,3</b>	<b>274,8</b>	<b>1.229,1</b>
<b>Imposto de Renda</b>	<b>-82,9</b>	<b>-274,8</b>	<b>-357,6</b>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>871,4</b>	<b>0,0</b>	<b>871,4</b>



## Nota sobre declarações prospectivas e medidas financeiras não IFRS

Este comunicado é válido na data deste documento e a Companhia não tem obrigação de atualizar ou manter atualizadas as informações contidas nesta apresentação. Qualquer informação aqui expressa está sujeita a alterações sem aviso prévio. Quaisquer dados de mercado ou de terceiros incluídos nesta apresentação foram obtidos pela Companhia de fontes de terceiros. Embora a Companhia tenha compilado e extraído os dados de mercado, ela não pode fornecer garantias quanto à exatidão e integridade de tais informações e não assume qualquer responsabilidade por tais dados.

Este comunicado contém declarações prospectivas. Todas as declarações, exceto declarações de fatos históricos contidas nesta apresentação, podem ser declarações prospectivas e incluem, mas não estão limitadas a, declarações relativas à intenção, crença ou expectativas atuais da Companhia. Estas declarações prospectivas estão sujeitas a riscos e incertezas e podem incluir, entre outras, previsões e estimativas financeiras baseadas em suposições ou declarações sobre planos, objetivos e expectativas. Embora a Companhia acredite que essas estimativas e declarações prospectivas sejam baseadas em suposições razoáveis, elas estão sujeitas a vários riscos e incertezas e são feitas à luz das informações atualmente disponíveis, e os resultados reais podem diferir materialmente daqueles expressos ou implícitos nas previsões futuras devido a vários fatores, incluindo os riscos e incertezas incluídos nos títulos "Fatores de risco" e "Discussão e análise da administração da situação financeira e dos resultados das operações" no prospecto datado de 8 de dezembro de 2021 arquivado na Securities and Exchange Commission de acordo com a Regra 424 (b) do Securities Act de 1933, conforme alterado, e no Relatório Anual no Formulário 20-F..

A Companhia, seus consultores e cada um de seus respectivos conselheiros, diretores e funcionários se isentam de qualquer obrigação de atualizar a visão da Companhia sobre tais riscos e incertezas ou de anunciar publicamente o resultado de qualquer revisão das declarações prospectivas aqui feitas, exceto quando isso for exigido pela legislação aplicável. As declarações prospectivas podem ser identificadas, em certos casos, através do uso de palavras como "acredita", "pode", "poderá", "poderia", "é projetado para", "irá", "objetivar", "estimar", "continuar", "antecipar", "pretender", "esperar", "prever", "planejar", "potencial", "aspiração", "deveria", "propósito", "crença"

e similares, ou variações, ou o negativo de tais palavras e expressões.

As informações financeiras contidas neste documento incluem previsões, projeções e outras declarações preditivas que representam as premissas e expectativas da Companhia à luz das informações atualmente disponíveis. Essas previsões, projeções e outras declarações preditivas são baseadas nas expectativas da Companhia e estão sujeitas a variáveis e incertezas. Os resultados reais de desempenho da Companhia podem ser diferentes. Consequentemente, nenhuma garantia é apresentada ou implícita quanto à precisão de previsões, projeções ou declarações preditivas específicas aqui contidas, e não deve ser depositada confiança indevida nas declarações prospectivas desta apresentação, que são inerentemente incertas.

Além das informações financeiras em IFRS, esta apresentação inclui certas informações financeiras resumidas, não auditadas ou não-IFRS. Estas medidas financeiras resumidas, não auditadas ou não IFRS são adicionais, e não substituem ou são superiores, às medidas de desempenho financeiro preparadas de acordo com as IFRS. As referências nesta apresentação a "R\$" referem-se ao Real brasileiro, a moeda oficial do Brasil.

A partir do quarto trimestre de 2025, o Nubank passa a apresentar seu P&L Gerencial (Demonstração de Resultados Gerencial), representando uma evolução em nossa estrutura de divulgação para explicar melhor a geração de valor em uma plataforma cada vez mais multi-produto, multi-segmento e multi-país. O P&L Gerencial é uma reorganização estrutural e complementar das rubricas das normas IFRS, projetada para aumentar a comparabilidade à medida que o negócio ganha escala, fundamentada na substância econômica e operacional. Esta estrutura preserva o lucro líquido, o fluxo de caixa e o capital, sendo totalmente reconciliada com o IFRS e preparada para fins de asseguração externa. Certas métricas financeiras apresentadas refletem essa estrutura. Uma reconciliação completa das medidas não-IFRS com as medidas IFRS mais diretamente comparáveis está disponível em nosso Relatório de Reconciliação do P&L Gerencial e no apêndice da apresentação de resultados.



Relações com  
Investidores  
Guilherme Souto

[investors@nubank.com.br](mailto:investors@nubank.com.br)

Relações com a  
Imprensa  
Leila Suwwan

[press@nubank.com.br](mailto:press@nubank.com.br)

Nu Holdings LTD.  
NYSE: NU

[investors.nu](https://investors.nu)  
[international.nubank.com.br/pt-br/newsroom/](https://international.nubank.com.br/pt-br/newsroom/)

## Sobre o Nu

O Nu é uma das maiores plataformas de serviços financeiros digitais do mundo, atendendo mais de 135 milhões de clientes no Brasil, México e Colômbia. A empresa tem liderado uma transformação na indústria, usando dados e tecnologia proprietária para desenvolver produtos e serviços inovadores. Guiado por sua missão de combater a complexidade e empoderar as pessoas, o Nu atende à jornada financeira completa dos clientes, promovendo acesso e avanço financeiro com crédito responsável e transparência. A empresa se apoia em um modelo de negócios eficiente e escalável que combina baixo custo de atendimento com retornos crescentes. O impacto do Nu tem sido reconhecido em diversos prêmios, incluindo as 100 Empresas mais Influentes da Time, as Empresas Mais Inovadoras da Fast Company e os Melhores Bancos do Mundo da Forbes. Para mais informações, visite <https://international.nubank.com.br/about/>.