

Divulgação de Resultados

2T22



São Paulo – 15 de agosto de 2022 – Nu Holdings Ltd. (“Nu”, “Nu Holdings” ou “Companhia”) (NYSE: NU I B3: NUBR33), Nu, uma das maiores plataformas de banco digital do mundo, divulga hoje seus resultados não auditados do trimestre encerrado em 30 de junho de 2022 (2T22). Os resultados financeiros são expressos em dólares norte-americanos e apresentados de acordo com o conjunto de normas internacionais de contabilidade (*International Financial Reporting Standards* - IFRS), exceto quando indicado de outra forma.

Nu Holdings divulga os resultados operacionais e financeiros do 2T22



Adição de **5,7 milhões** de clientes no trimestre e **23,6 milhões** de clientes na comparação com o 2T21, um aumento de **57%** no período, atingindo **65,3 milhões** de clientes e reforçando a posição do Nu como uma das maiores plataformas de banco digital do mundo.



Receita de **US\$ 1,2 bilhão**, **+230%** neutro de efeitos cambiais em relação ao 2T21 (YoY FXN), e Receita Média Mensal por Cliente Ativo (ARPAC na sigla em inglês) de **US\$ 7,8**, **+105%** FXN.



Depósitos de **US\$ 13,3 bilhões**, **+87%** FXN comparado com o 2T21, e Portfólio Sujeito a Ganho de Juros de **US\$ 3,2 bilhões**, **+220%** FXN comparado com o 2T21. O índice de empréstimos/depósitos permaneceu em **24%** no 2T22.



Os indicadores de inadimplência inicial permaneceram estáveis, e a qualidade dos ativos segue a normalização após a pandemia: a inadimplência de 15 a 90 dias do Nu permaneceu em **3,7%¹**, enquanto a inadimplência de mais de 90 dias ficou em **4,1%¹**.

1: Dados consideram somente Brasil.





Tivemos outro trimestre muito forte, com crescimento e lucratividade no nosso negócio. Registramos uma receita recorde e estamos dando grandes passos para nos tornarmos uma plataforma com multiprodutos em diferentes países. Nossa maior operação, no Brasil, é agora lucrativa, tendo registrado um lucro líquido de US\$ 13 milhões no primeiro semestre de 2022, resultado do crescimento no número de clientes, que subiu para 65 milhões, e da nossa capacidade de oferecer novos produtos, também em cross-sell. Somos a quarta maior empresa de cartão no Brasil, praticamente um quarto de todas as transações de Pix passam por NuContas; e somos líderes na área de investimentos com 5 milhões de clientes ativos. Também estamos diversificando e ganhando escala com Cripto, Seguros, pequenas e médias empresas e empréstimos pessoais. No âmbito internacional, somos o número 1 na emissão de cartões de créditos tanto no México quanto na Colômbia. Aliás, acabamos de receber a aprovação para continuarmos a nossa expansão na Colômbia



David Vélez, Fundador e CEO

Iniciativas estratégicas e atualizações de negócios



Base de clientes crescente e mais engajada. O Nu encerrou o 2T22 com o recorde de **65,3 milhões** de clientes, com altas históricas tanto em clientes do varejo quanto em PMEs. Os clientes brasileiros totalizaram **62,3 milhões**, um aumento de **51%** em relação ao 2T21, e a taxa de atividade atingiu o recorde de **80%**. Nossos clientes agora representam **36%** da população do país. Além disso, **55%** dos clientes ativos mensais que estão conosco há mais de um ano adotaram o Nu como sua conta bancária principal. No México, a base do Nu aumentou **6 vezes** em relação ao 2T21, atingindo **2,7 milhões** de clientes e consolidando nossa posição como o maior emissor de cartões de crédito do país desde agosto de 2021². Na Colômbia, a Companhia acredita ter se tornado o maior emissor de cartões de crédito desde o 2S'21² atingindo aproximadamente **314 mil** clientes no trimestre. Juntos, esses dois países adicionaram **700 mil** clientes únicos no segundo trimestre.



Aumento do engajamento de clientes por meio de uma plataforma multiproduto. Durante o trimestre, os cartões de crédito, a conta do Nubank e o crédito pessoal – nossos produtos principais – atingiram **29 milhões**, **45 milhões** e **4 milhões** de clientes ativos, respectivamente.

Além desses três produtos principais, o seguro, lançado no ano passado, atingiu mais de **700 mil** apólices ativas; a NuInvest, nossa plataforma de investimentos direta ao consumidor, totalizou mais de **5 milhões** de clientes ativos; e o NuCripto alcançou **1 milhão** de clientes em julho de 2022, apenas **três semanas** após seu lançamento.



Crescimento continuado da franquia de depósitos. Os depósitos aumentaram **87% FXN** na comparação com o 2T21, atingindo **US\$ 13,3 bilhões**, com um custo de captação médio abaixo do CDI, a taxa livre de risco do Brasil, e resultando em um excedente de liquidez significativo, conforme refletido no índice de empréstimos/depósitos de **24%**.



Expansão sustentável do Portfólio Sujeito a Ganho de Juros. O portfólio totalizou **US\$ 3,2 bilhões** no 2T22, um aumento de **220% FXN** comparado ao 2T21. Esse crescimento foi alavancado principalmente pelo aumento no Crédito Pessoal de **250% FXN** no ano contra ano para **US\$ 2,1 bilhões**³. No 2T22, representando **23%** do portfólio total, contra **13%** no 2T21. O crescimento também foi alavancado por produtos novos de financiamento ao consumidor via cartão de crédito lançados durante os últimos 12 meses, incluindo financiamento de compras e boletos e refinanciamento de contas.



Aumento da participação do Nu na vida financeira dos clientes. A ARPAC foi de **US\$ 7,8** no 2T22, um aumento de **105% FXN** em relação ao 2T21, alavancado principalmente pelo amadurecimento das safras de clientes da Companhia, pela taxa de atividade dos clientes e pelo lançamento de novos produtos.



Redução sustentável do custo de serviço. O custo médio mensal de serviço por cliente ativo atingiu **US\$ 0,8** no 2T22, permanecendo estável em relação ao ano anterior FXN. No 1T22, o Nu reconheceu um efeito pontual no custo médio de atendimento e, no 2T22, foi impactado pela valorização da taxa de câmbio média de USD para BRL. Excluindo ambos os efeitos, o custo médio de atendimento teria permanecido estável em relação ao 1T22 e demonstra a capacidade da Companhia de escalar a plataforma com vantagens de custo sustentáveis.

²: Fonte – Banxico, SFC e Nu.

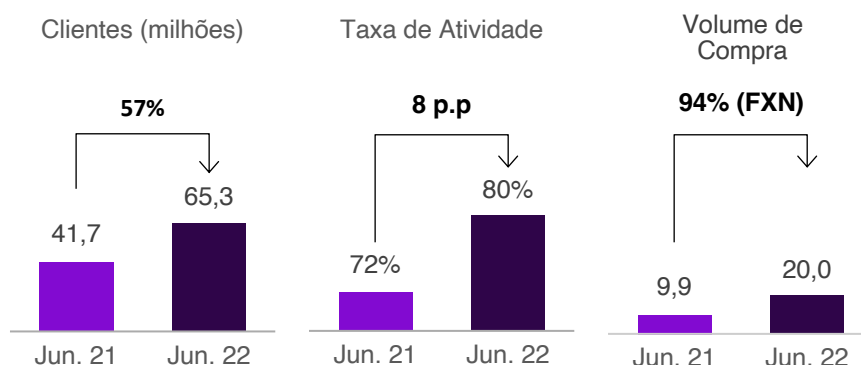
³: Os números não consideram as mudanças nas estimativas de baixa implementadas no segundo trimestre de 2022 para garantir melhor comparabilidade entre os períodos aplicáveis.

As **métricas operacionais e financeiras consolidadas** são referentes aos trimestres encerrados em 30 de junho de 2022 e 2021 e em 31 de março de 2022. Consulte as definições na página 11.

Métricas operacionais consolidadas			
MÉTRICAS DE CLIENTES	2T22	2T21	1T22
Número de Clientes (em milhões)	65,3	41,7	59,6
Crescimento do Número de Clientes (%)	57%	12%	61%
Clientes Ativos (em milhões)	52,3	29,9	46,5
Taxa de Atividade	80%	72%	78%
MÉTRICAS DA ATIVIDADE DE CLIENTES			
Volume de Compra (em US\$ bilhões)	20,0	9,9	15,9
Crescimento do Volume de Compra (%)	102%	32%	112%
Receita Média Mensal por Cliente Ativo (em US\$)	7,8	4,0	6,7
Custo Médio Mensal de Atendimento por Cliente Ativo (em US\$)	0,8	0,8	0,7
MEDIDAS NEUTRAS DE EFEITOS CAMBIAIS (FXN)			
Volume de Compra (FXN) (em US\$ bilhões)	20,0	10,3	16,2
Crescimento do Volume de Compra (%)	94%	24%	94%
Receita Média Mensal por Cliente Ativo (em US\$)	7,8	3,8	6,0
Custo Médio Mensal de Atendimento por Cliente Ativo (em US\$)	0,8	0,8	0,6
SALDOS DE CLIENTES			
Depósitos (em US\$ bilhões)	13,3	7,5	12,6
Crescimento dos Depósitos (%)	77%	134%	129%
Portfólio Sujeito a Ganho de Juros (em US\$ bilhões)	3,2	1,0	3,1
Crescimento do Portfólio Sujeito a Ganho de Juros (%)	220%	67%	417%
MEDIDAS NEUTRAS DE EFEITOS CAMBIAIS (FXN)			
Depósitos (em US\$ bilhões)	13,3	7,1	11,4
Crescimento dos Depósitos (%)	87%	115%	93%
Portfólio Sujeito a Ganho de Juros (em US\$ bilhões)	3,2	1,0	2,8
Crescimento do Portfólio Sujeito a Ganho de Juros (%)	220%	43%	343%

Métricas operacionais consolidadas			
MÉTRICAS FINANCEIRAS DA COMPANHIA	2Q22	2Q21	1Q22
Receita (em US\$ milhões)	1.157,5	336,1	877,2
Crescimento da Receita (%)	244%	107%	258%
Lucro Bruto (em US\$ milhões)	363,5	166,4	294,1
Margem de Lucro Bruto (%)	31%	50%	34%
Despesas com Provisão para Perdas de Crédito/Carteira de Crédito (%)	3%	3%	3%
Prejuízo (em US\$ milhões)	(29,9)	(15,2)	(45,1)
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado (em US\$ milhões)	17,0	16,5	10,1
MEDIDAS NEUTRAS DE EFEITOS CAMBIAIS (FXN)			
Receita (em US\$ milhões)	1.157,5	351,0	891,4
Crescimento da Receita (%)	230%	99%	226%
Lucro Bruto (em US\$ milhões)	363,5	173,8	298,8
Margem de Lucro Bruto (%)	31%	50%	34%
Prejuízo (em US\$ milhões)	(29,9)	(15,8)	(45,8)
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado (em US\$ milhões)	17,0	17,2	10,3

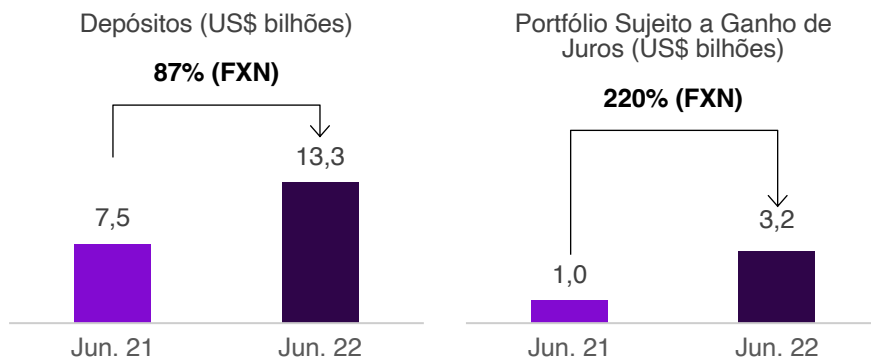
Principais métricas operacionais e financeiras



O número de **Clientes** atingiu **65,3 milhões** no 2T22, um aumento de **57%** comparado com o 2T21. A base de clientes no Brasil atingiu **62,3 milhões**, com um crescimento de **150%** na base de clientes PME, que passou de **0,8 milhão** em 30 de junho de 2021 para **2,0 milhões** de clientes em 30 de junho de 2022. No México, a base de clientes do Nu aumentou **6 vezes**, atingindo **2,7 milhões**. Além disso, a base de clientes na Colômbia totalizou aproximadamente **314 mil**.

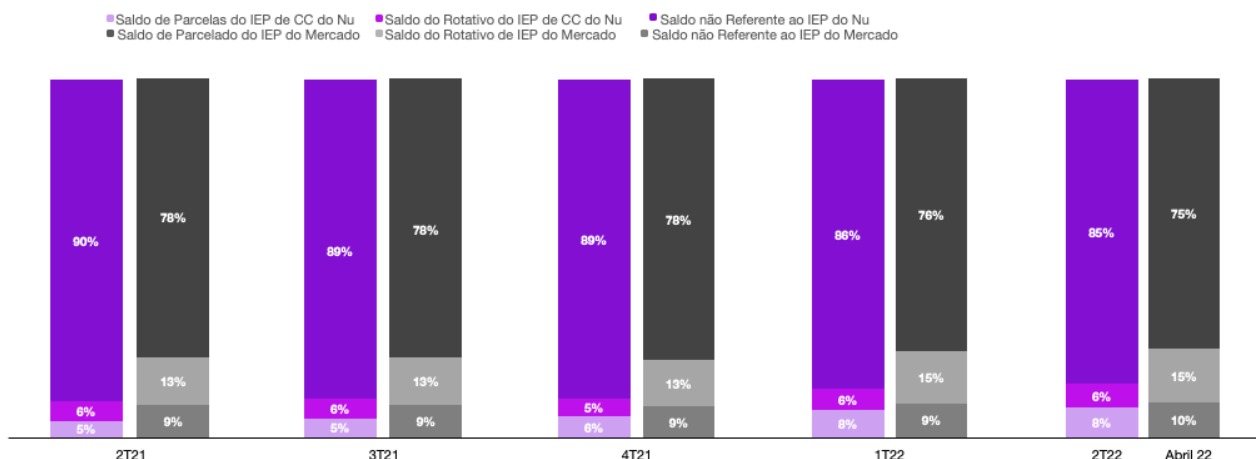
A **Taxa de Atividade** aumentou **8,5 p.p.**, de **72%** no fim do 2T21 para **80%** em 30 de junho de 2T22, atingindo uma alta histórica e refletindo o maior engajamento e *up-sell* e *cross-sell* de produtos a clientes que continuam migrando mais atividades de suas vidas financeiras para a plataforma digital do Nu.

O **Volume de Compra** atingiu **US\$ 20 bilhões** no 2T22, aumentando **94% FXN** na comparação com o 2T21, posicionando o Nu como o quarto maior emissor de cartões no Brasil em termos de volume de compra no trimestre. Esse aumento foi decorrente tanto do crescimento da base de clientes quanto do amadurecimento das safras de clientes atuais e da maior utilização da carteira de produtos do Nu, composta de cartões de crédito, cartões pré-pagos, cartões Ultravioleta e cartões com garantia.



Os **Depósitos** totalizaram **US\$ 13,3 bilhões** em 30 de junho de 2022, um aumento de **87% FXN** na comparação com 30 de junho de 2021, refletindo o crescimento da base de clientes do Nu e a continuidade da execução da estratégia da Companhia de expandir sua franquia de depósitos, um pilar da estratégia de captação.

Evolução do Portfólio Sujeito a Ganho de Juros de cartões de crédito (% dos recebíveis)



Nota 1: Todas as informações referem-se somente ao Brasil.

Nota 2: Pagamentos de boletos: possibilita que clientes usem seu cartão de crédito para pagar contas em parcelas. Financiamento de compras: possibilita que clientes parcelam suas compras existentes no cartão de crédito diretamente no aplicativo. Refinanciamento: possibilita que os clientes renegociem parcelamentos existentes em um único plano.

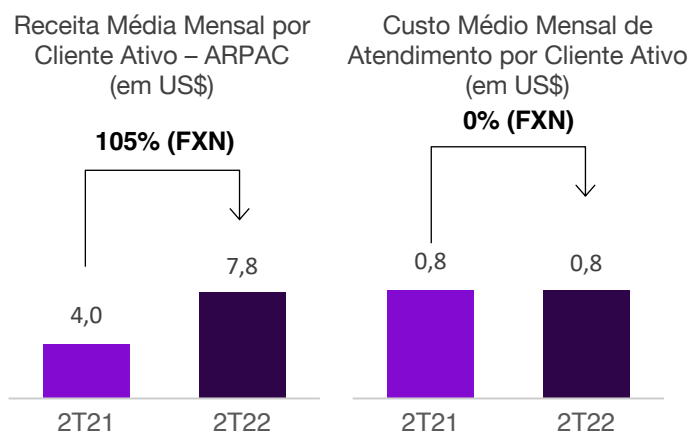
Nota 3: Saldos do mercado excluindo o Nu.

Nota 4: A sigla IEP significa Portfólio Sujeito a Ganho de Juros em Português.

Nota 5: IEP contabiliza para todos os saldos com juros, incluindo todos os saldos atrasados.

Fonte: Nu e BACEN.

A **Portfólio Sujeito a Ganho de Juros (IEP na sigla em inglês)** atingiu **US\$ 3,2 bilhões** em 30 de junho de 2022, aumentando **220% FXN** na comparação com o 2ºT'21, e consiste em cartões de crédito e empréstimos pessoais. Durante o segundo trimestre de 2022, o Nu reajustou e moderou o crescimento relativo da carteira de crédito pessoal, com o objetivo de fortalecer a resiliência de crédito da Companhia, dado uma perspectiva de curto prazo mais incerta para a economia brasileira. Paralelamente, a evolução do IEP cartão de crédito tem vindo a expandir-se de forma consistente, consequência da introdução de novos produtos e funcionalidades que permitem aos clientes Nu utilizar o cartão de crédito como meio de financiamento, sendo o IEP derivado de saldos que não estavam em atraso o que mais cresce. Esses novos recursos incluem a possibilidade de financiar (i) boletos; (ii) compras individuais parceladas; e (iii) transferências PIX, em todos os casos utilizando os limites de cartão de crédito existentes.



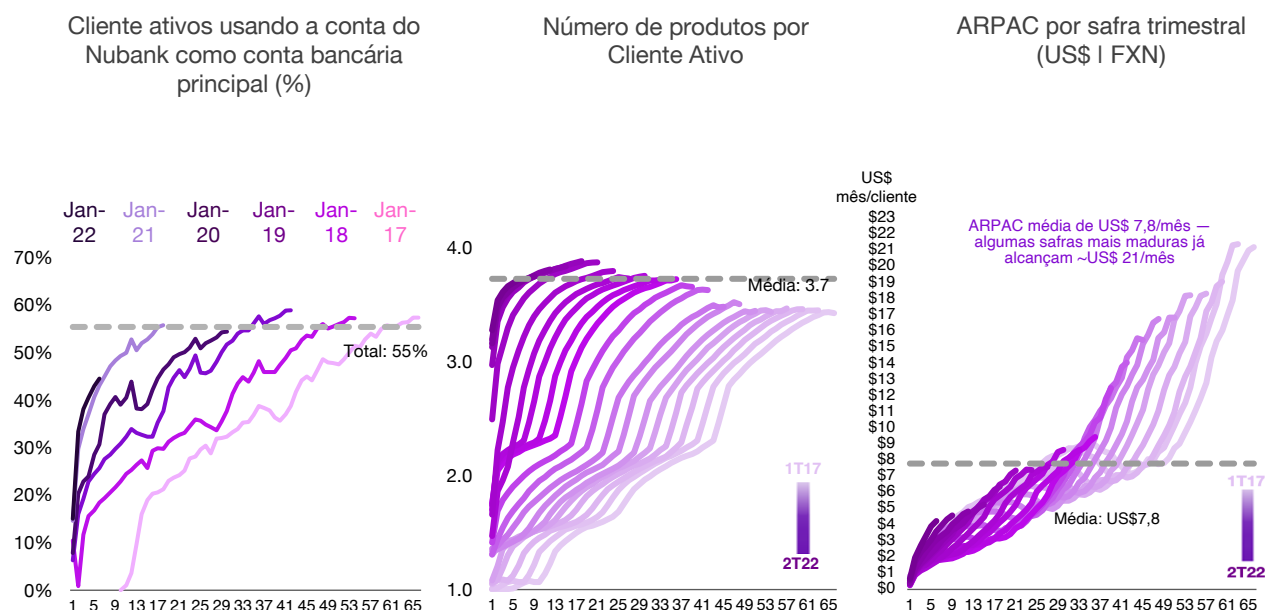


A **Receita Média Mensal por Cliente Ativo (ARPAC na sigla em inglês)** atingiu **US\$ 7,8** no 2T22, representando um aumento de **105% FXN**, comparado com o 2T21. Esse aumento reflete principalmente o amadurecimento das safras de clientes do Nu e o lançamento de novos produtos e funcionalidades, aliados ao crescimento saudável do volume de transações, à robusta expansão do Portfólio Sujeito a Ganho de Juros do Nu e ao crescimento do volume de compra e das taxas de intercâmbio relacionadas.

O **Custo Médio Mensal de Atendimento por Cliente Ativo** ficou em **US\$ 0,8** no 2T22, estável na comparação com o 2T21 e FXN, refletindo os custos baixos por cliente em razão do foco do Nu em eficiência e na continuação da expansão do ecossistema da Companhia com escala.

Conforme mostrado nos gráficos abaixo, as safras de clientes do Nu refletem uma expansão contínua nas taxas e um aumento na porcentagem de clientes que adotam o Nu como sua conta bancária principal, no número de produtos por cliente ativo mensal e na ARPAC.

Efeito composto do aumento do engajamento e do *cross-sell* levam a expansão da ARPAC



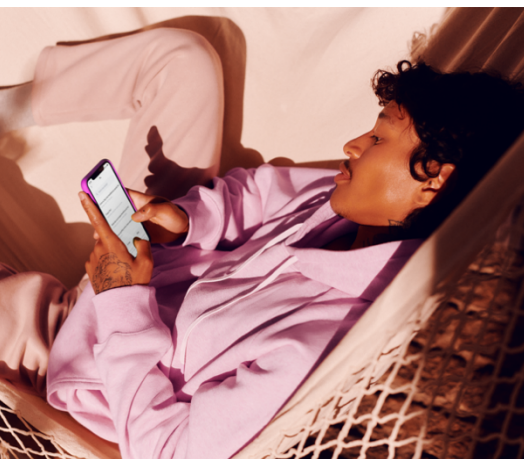
Nota 1: "Relacionamento bancário principal" refere-se ao nosso relacionamento com os nossos clientes que tiveram a entrada ou saída de ao menos 50% de sua renda mensal líquida de impostos na Nu Conta. Calculamos a porcentagem de clientes com relacionamento bancário principal como a porcentagem de clientes ativos com relacionamento bancário principal em relação ao total de clientes ativos que estão conosco há mais de 12 meses.

Nota 2: "Número de Produtos por Cliente Ativo" refere-se ao número de produtos ativos de um cliente ativo.

Nota 3: "ARPAC" é definida como a receita média mensal (receita total dividida pelo número de meses no período) dividida pela média do número de clientes pessoa física ativos durante o período (a média do número de clientes pessoa física ativos é definida como a média do número de clientes ativos mensais no início e no final do período).

Nota 4: As médias são calculadas para toda a base de usuários para cada métrica específica.

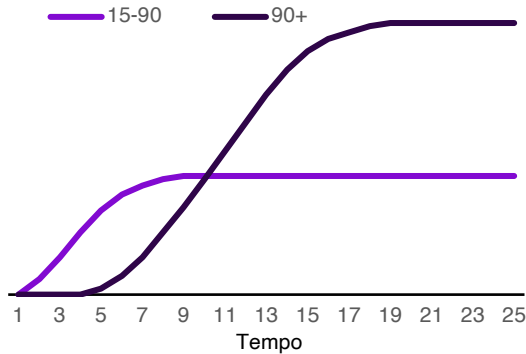
Fonte: Nu.



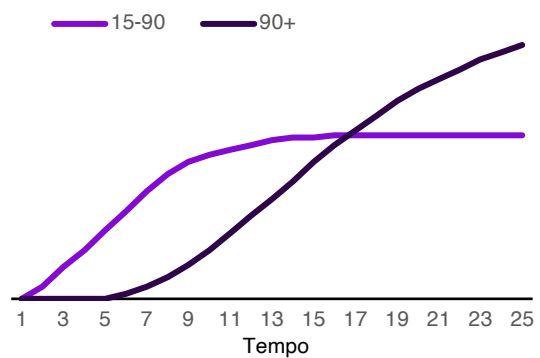
Visão ilustrativa da defasagem dos indicadores de inadimplência 90+ dias (NPL 90+) em relação aos indicadores *leading* de inadimplência de 15 a 90 Dias (NPL 15-90)

Como uma métrica de risco, a **inadimplência de 90+ dias**, especialmente para as carteiras de curta duração, é um índice que proporciona uma visão defasada da qualidade dos ativos. Isso se deve ao acúmulo de empréstimos em atraso transferidos da inadimplência antecipada com o *aging* da carteira. O desempenho do crédito de curto prazo tende a ser muito mais bem representado em indicadores *leading*, como a inadimplência de **15 a 90 dias**.

Visão Ilustrativa da Safra



Visão Ilustrativa da Carteira



Nota 1: Premissas da ilustração: i) mesmo valor originado mensalmente; ii) taxa de amortização constante; e iii) taxas de rolagem constantes.

Nota 2: Portfolio é igual a soma de todos as safras no tempo.

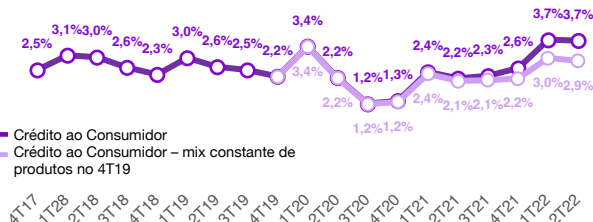
Nota 3: A ilustração assume baixa no 12º mês de inadimplência.

Fonte: Nu.

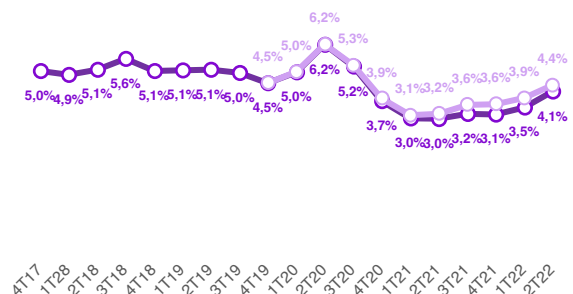
No 2T22, o Nu implementou uma nova **Metodologia de Baixa** para alinhar o crédito pessoal com a expectativa de recuperação de acordo com as orientações do IFRS. A nova metodologia antecipou a baixa de empréstimos pessoais em atraso de +360 dias para +120 dias, enquanto a baixa dos cartões de crédito permaneceu em +360 dias. Em ambos os produtos, o Nu aplica uma metodologia de baixa parcial, que significa que somente a parte referente à “recuperação esperada” do empréstimo baixado é mantida no balanço, no Estágio 3. Essa mudança traz dois impactos para as tendências de inadimplência de duas maneiras: (i) reduz os índices de inadimplência acima de 90, em virtude da eliminação de inadimplência de 121 a 360 dias tanto do numerador quanto do denominador desse cálculo, e (ii) aumenta a inadimplência de 15-90 dias para empréstimos pessoais, pois reduz o denominador do índice. Tais mudanças não têm nenhum impacto no resultado do Nu, pois essas baixas já haviam sido totalmente provisionadas usando a metodologia ECL de acordo com o IFRS 9.

Indicadores de inadimplência inicial mostram **estabilidade no segundo semestre**

Inadimplência de 15-90 dias



Inadimplência de 90+ dias



Nota 1: No 2T22, revisamos e alteramos a metodologia de baixa para a recuperação dos fluxos de caixa contratuais de empréstimos pessoais sem garantia em atraso de +360 dias para +120 dias. Nossa metodologia de baixa de cartões de crédito permanece inalterada em 360+ dias.

Nota 2: Considera somente dados do Brasil.

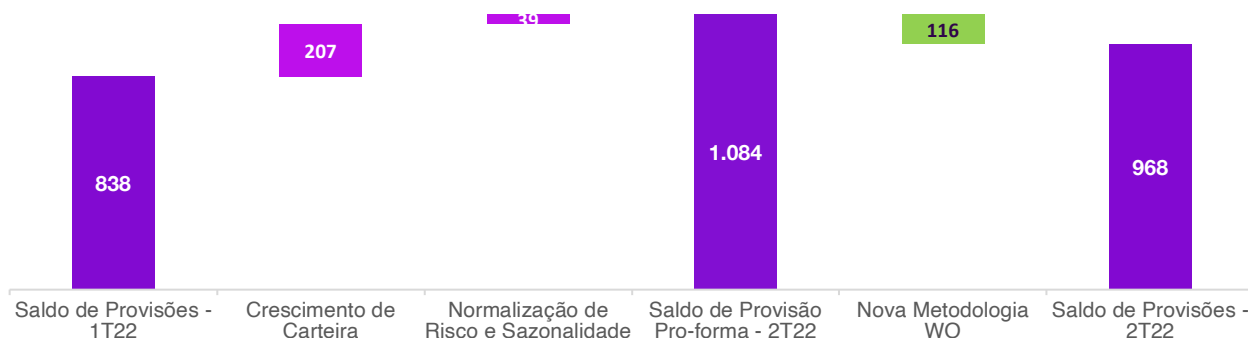
Fonte: Nu

Com relação à **Inadimplência de Empréstimos**, a inadimplência de 15 a 90 dias do Nu, um indicador inicial, permaneceu estável em **3,7%**, sugerindo que o ciclo de normalização após a pandemia de Covid pode estar chegando ao fim. A inadimplência de 90+ dias aumentou de **3,5%**⁴ para **4,1%**⁴ em linha com as expectativas do Nu. O ciclo de normalização em cartões de crédito ainda está avançando em direção à inadimplência de 90+ dias à medida que os estoques de inadimplência fluam para grupos de estágios tardios.

O crescimento da carteira continua a ser o principal responsável pelo **aumento do saldo de provisão**

O saldo de provisões teve um aumento de **US\$ 129 milhões** neutro de efeitos cambiais e já considerando a mudança da metodologia de baixa. O crescimento da carteira de crédito foi responsável por cerca de **85%** do aumento das provisões. O valor residual de **US\$ 39 milhões** está relacionado ao efeito de piora no risco. No contexto do IFRS 9 e dada a baixa duração da carteira da Nu, as provisões de risco adicionais tendem a ser mais sensíveis à variação da inadimplência de 15-90 dias em comparação com a inadimplência 90+ dias.

Bridge do Saldo da Provisão (FXN, US\$ milhão)



Nota 1: As informações apresentadas referem-se à Nu Holdings e incluem o saldo da provisão para cartões de crédito e crédito pessoal.

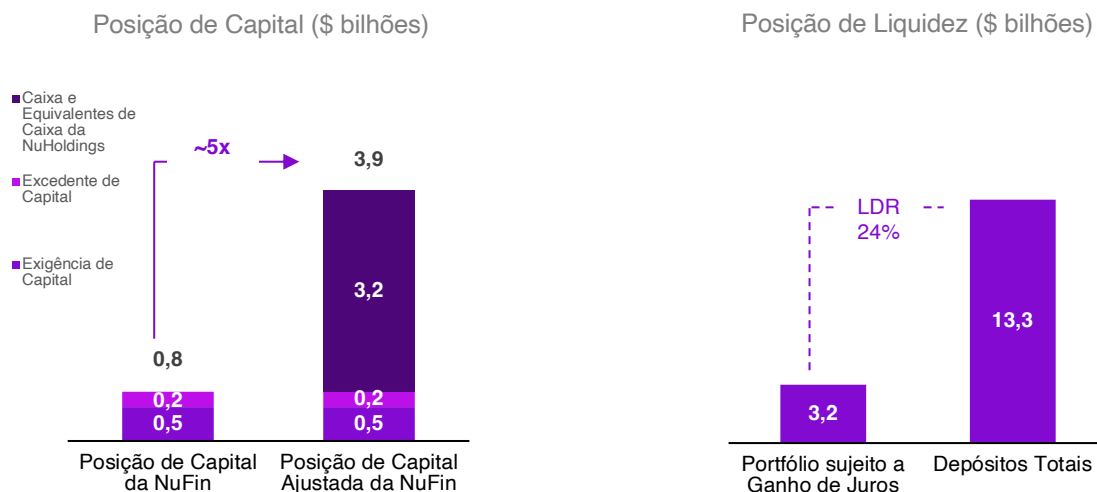
Nota 2: Valores apresentados neutros de efeitos cambiais.

Nota 3: No 2T22, revisamos e alteramos a metodologia de baixa para a recuperação dos fluxos de caixa contratuais de empréstimos pessoais sem garantia em atraso de +360 dias para +120 dias. Nossa metodologia de baixa de cartões de crédito permanece inalterada em 360+ dias.

Fonte: Nu.

4: Considera somente dados do Brasil.

Forte posição de capital e liquidez para navegar o ciclo



Nota 1: Considera as exigências de capital da Nu Financeira S.A. ("NuFIN"), nossa principal instituição financeira, em junho de 2022, de acordo com a Resolução CMN nº 4,955/21, assim como nosso compromisso de manter um índice mínimo de capital total de 14%. Para os fins dessa análise, não consideramos a Circular nº 3,681/13 do Banco Central do Brasil, em vigor em 30 de junho de 2022, aplicável à Nu Pagamentos S.A. ("NuPAG"), nossa principal instituição de pagamento. As exigências de capital relacionadas totalizam US\$ 66 milhões no 2T22. O caixa da NuHoldings considera uma quantia adicional de 47 milhões de dólares norte americanos já direcionados para o Fundo de Participação.

Fonte: Nu.

Capital

Em 30 de junho de 2022, o Nu continuou mostrando uma forte posição de capital, com o capital ajustado da NuFin atingindo **US\$ 3,9 bilhões**, do qual **79%** referem-se a caixa e equivalentes de caixa.

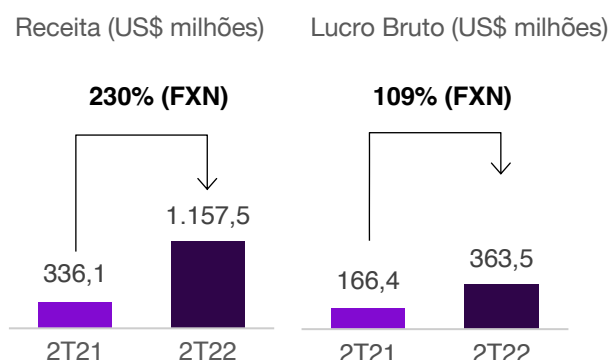
Liquidez

Em 30 de junho de 2022, o Nu reportou um Portfólio Sujeito a Ganho de Juros de **US\$ 3,2 bilhões**, enquanto os depósitos totais foram mais de quatro vezes superiores a esse valor, totalizando **US\$ 13,3 bilhões**.

Discussão Financeira



RECEITA, CUSTO DOS SERVIÇOS FINANCEIROS E TRANSACIONAIS E LUCRO BRUTO



A receita cresceu **244%**, ou **230% FXN**, na comparação com o 2T21, atingindo outro recorde, de **US\$ 1,2 bilhão**.

Receita (em US\$ milhões)	2T22	2T21
Receita de Juros e Ganhos (Perdas) sobre Instrumentos Financeiros	853,0	184,9
Receita de Tarifas e Comissões	304,5	151,2
Total	1.157,5	336,1
Medidas Neutras de Efeitos Cambiais (FXN)		
Receita de Juros e Ganhos (Perdas) sobre Instrumentos Financeiros	853,0	193,1
Receita de Tarifas e Comissões	304,5	157,9
Total	1.157,5	351,0

A Receita de Juros e Ganhos (Perdas) sobre Instrumentos Financeiros foi de **US\$ 853,0 milhões** no 2T22, um aumento de **361%**, ou **342% FXN**, na comparação com o 2T21, principalmente devido ao crescimento da receita de juros líquida da carteira de crédito ao consumidor, composta de crédito pessoal e cartões de crédito. Esse aumento também reflete a alta das taxas de juros no Brasil durante o 2T22 (a média do CDI foi de **12,4% a.a.** no 2T22, contra **3,2% a.a.** no 2T21) juntamente com aumento dos ativos financeiros, à medida que o Nu continuou a expandir sua franquia de serviços no Brasil.

A Receita de Tarifas e Comissões totalizou **US\$ 304,5 milhões** no 2T22, um aumento de **101%**, ou **93% FXN**, comparado com o 2T21, que se deve principalmente à alta das receitas com tarifas de intercâmbio, que refletiram o aumento do volume de compras com cartões de crédito e débito decorrente do crescimento da base de clientes do Nu e das suas taxas de atividade.

Custo dos Serviços Financeiros e Transacionais Prestados

O Custo dos Serviços Financeiros e Transacionais Prestados aumentou **368%**, ou **348% FXN**, comparado com o 2T21, atingindo **US\$ 794 milhões** no 2T22. Esse custo representou **69%** da receita no 2T22, contra **50%** no 2T21, refletindo a seguinte dinâmica:

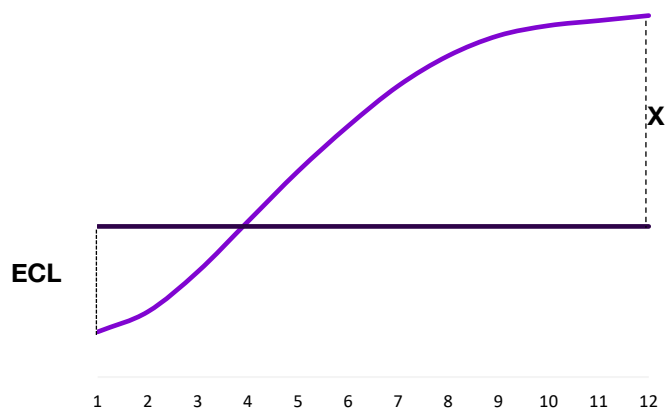
Custo dos Serviços Financeiros e Transacionais Prestados (US\$ milhões)	2T22	2T21
Juros e Outras Despesas Financeiras	(407,5)	(57,2)
Despesas com Transações	(48,0)	(29,8)
Despesas com Provisão para Perdas de Crédito	(338,5)	(82,7)
Total	(794,0)	(169,7)
% da Receita	69%	50%
Medidas Neutras de Efeitos Cambiais (FXN)		
Juros e Outras Despesas Financeiras	(407,5)	(59,7)
Despesas com Transações	(48,0)	(31,1)
Despesas com Provisão para Perdas de Crédito	(338,5)	(86,4)
Total	(794,0)	(177,2)
% da Receita	69%	50%

O aumento em Juros e Outras Despesas Financeiras foi causado principalmente pelo crescimento das despesas de juros sobre os depósitos de varejo em razão da alta das taxas de juros no Brasil mencionada acima e da expansão do saldo de depósitos de varejo do Nu.

O crescimento do portfólio sujeito a ganho de juros do Nu afeta diretamente a expansão das despesas com Provisão para Perdas de Crédito (ECL), conforme explicado abaixo.

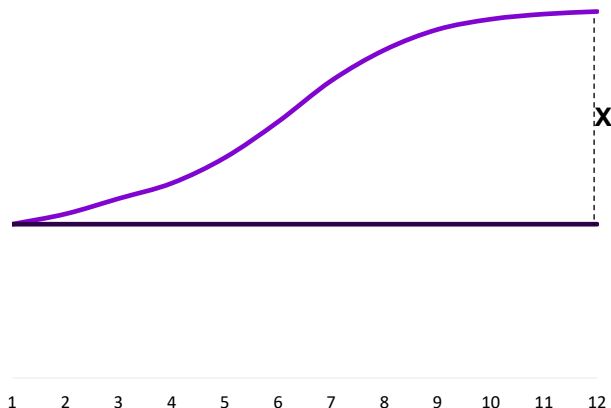
Visão ilustrativa em IFRS

Ilustração do Lucro Bruto acumulado



Visão ilustrativa do fluxo de caixa

Ilustração do Lucro Bruto acumulado



Nota 1: Exclui desembolsos e pagamentos de empréstimos. **Fonte:** Nu.



O que é a metodologia de provisionamento de perdas de crédito esperadas e como isso impacta as despesas com provisão para perdas de crédito e as margens de lucro bruto?

O aumento das despesas com provisão para perdas de crédito foi fruto do crescimento rápido da carteira de Crédito do Nu e das Perdas de Crédito Esperadas (ECL) relacionadas de acordo com o IFRS 9, que prevê a constituição da provisão para perdas de crédito sem efeito caixa quando o empréstimo é concedido e antes de começar a gerar receitas. Isso acarreta um descasamento entre as despesas com provisão para perdas de crédito do Nu e a receita esperada associada aos empréstimos concedidos.

Lucro Bruto

O Lucro Bruto totalizou **US\$ 363,5 milhões**, um aumento de **118%**, ou **109% FXN**, na comparação com o 2T21. A margem bruta foi de **31%**, contra **50%** no 2T21, refletindo o impacto do provisionamento das perdas de crédito esperadas de acordo com o IFRS 9, juntamente com o impacto simultâneo do aumento da taxa interbancária, que teve um efeito positivo na receita, mas também, em menor medida, resultou no crescimento das despesas de juros, com impacto negativo nas margens brutas no curto prazo. Conforme ocorra o amadurecimento da nossa carteira de Crédito Pessoal e a estabilização das taxas de juros, o Nu espera que as margens brutas convirjam para os níveis observados nas safras mais maduras no passado

DESPESAS OPERACIONAIS

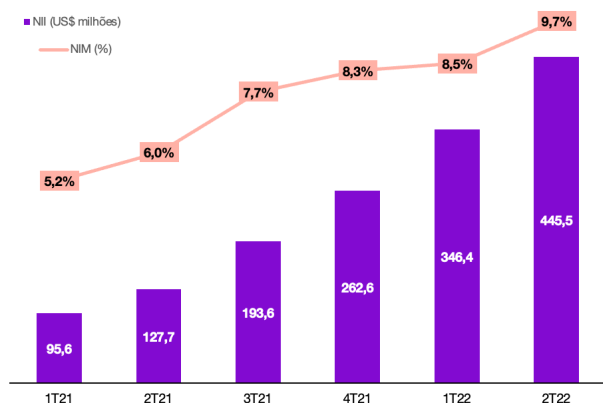
As Despesas Operacionais totalizaram **US\$ 388,1 milhões** no 2T22, um crescimento de **124%**, ou **115% FXN**, na comparação com o 2T21, mas recuaram para **34%** da receita total, contra **51%** no 2T21. O principal fator responsável pelo crescimento absoluto das despesas operacionais foi o aumento de **90%**, ou **82% FXN**, em despesas de suporte ao cliente e operações, refletindo a expansão de **57%** na base de clientes e investimentos para melhorar ainda mais a experiência dos usuários. Além disso, as Despesas Gerais e Administrativas aumentaram **88%**, ou **80% FXN**, em relação ao 2T21, principalmente devido à expansão da remuneração baseada em ações resultante do efeito das despesas associadas a tributos sobre a folha de pagamento em razão da variação do preço da ação entre 2T21 e 2T22, além do aumento do quadro de pessoal no período.

Despesas Operacionais (US\$ milhões)	2T22	2T21
Suporte ao Cliente e Operações	(77,7)	(41,0)
Despesas Gerais e Administrativas	(229,5)	(122,3)
Despesas de Marketing	(36,2)	(14,6)
Outras Receitas (despesas)	(44,7)	5,0
Total	(388,1)	(172,9)
% da Receita	34%	51%
Medidas Neutras de Efeitos Cambiais (FXN)		
Suporte ao Cliente e Operações	(77,7)	(42,8)
Despesas Gerais e Administrativas	(229,5)	(127,7)
Despesas de Marketing	(36,2)	(15,2)
Outras Receitas (despesas)	(44,7)	(5,2)
Total	(388,1)	(180,6)
% da Receita	34%	51%

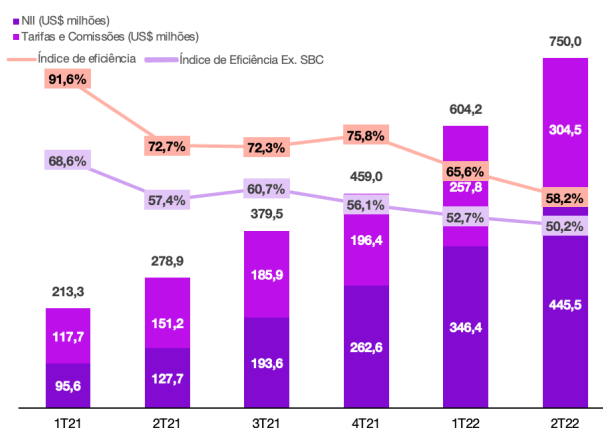
Alavancagem Operacional

A alavancagem operacional é um componente fundamental da plataforma do Nu e pode ser observada em duas frentes. Primeiro, à medida que a carteira de crédito se expande, o uso da base de depósitos grande e de baixo custo é otimizada e há a expansão da Margem Financeira Líquida (NIM na sigla em inglês). Segundo, à medida que o nível geral de receita aumenta, há maior diluição da plataforma operacional de baixo custo e melhora dos níveis de eficiência.

NII & NIM



Eficiência



Nota 1: NII (Receita Líquida de Juros) é calculado como Receita de juros e ganhos (perdas) em instrumentos financeiros menos Juros e outras despesas financeiras.

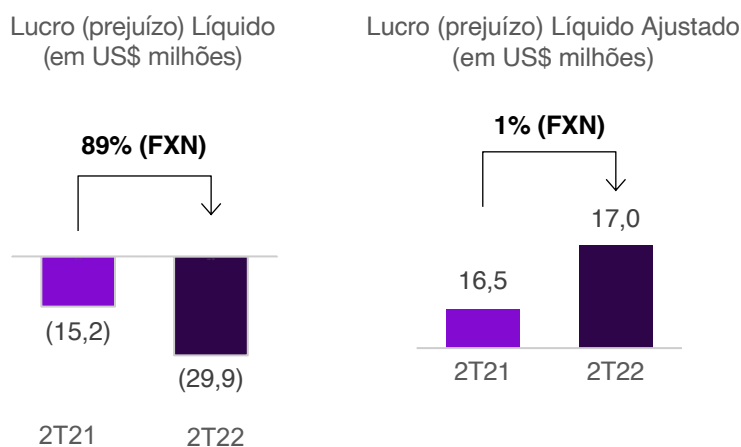
Nota 2: NIM significa Margem Financeira Líquida, é anualizada, e é a relação entre o NII no numerador e o denominador é definido como as seguintes métricas de balanço médio: i) Caixa e equivalentes de caixa ii) Ativos financeiros ao valor justo por meio do resultado iii) Ativos financeiros ao justo valor através de OCI iv) Depósitos compulsórios em bancos centrais v) Cartão de crédito Carteira remunerada vi) Crédito a clientes (bruto) vii) Operações interbancárias viii) Outras operações de crédito ix) Outros ativos financeiros ao custo amortizado.

Nota 3: Índice de Eficiência é definido como Despesas Operacionais Totais mais Despesas Transacionais divididas pelo NII e Receitas de Tarifas e Comissões.

Nota 4: SBC refere-se a Remuneração Baseada em Ações.

Fonte: Nu.

RESULTADO



Lucro (Prejuízo) Líquido

O Nu registrou um Prejuízo Líquido de **US\$ 29,9 milhões** no 2T22, comparado a um Prejuízo Líquido de **US\$ 15,2 milhões** no 2T21, como resultado do aumento da remuneração baseada em ações e de seus efeitos fiscais no trimestre.

Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado

No 2T22, o Nu registrou um Lucro Líquido Ajustado de **US\$ 17,0 milhões**, comparado a um Lucro Líquido Ajustado de **US\$ 16,5 milhões** no 2T21, como resultado do aumento da remuneração baseada em ações e de seus efeitos fiscais no trimestre.

O Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado é uma medida não IFRS calculada usando o Lucro Líquido ajustado por despesas relacionadas à nossa remuneração baseada em ações e pelos efeitos tributários aplicáveis a esses itens. Para mais informações, consulte a seção “Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações — Reconciliação do Lucro Líquido Ajustado”.

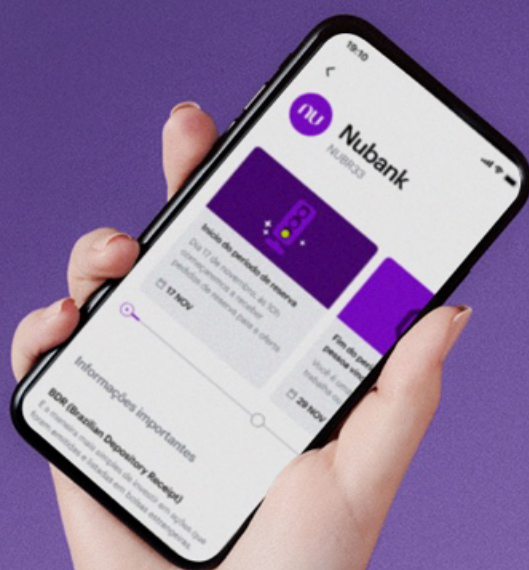
Teleconferência

15 de agosto de 2022

às 19h no horário de Brasília (18h ET)

Informações de acesso

www.investors.nu



Definições



Bacen – Banco Central do Brasil.

Baixa - cancelamento do reconhecimento de valores quando a instituição não tem expectativas razoáveis de recuperar os fluxos de caixa contratuais.

CAC – custos de aquisição de clientes, compostos das seguintes despesas: impressão e envio de cartões, custos de dados de crédito (que consiste principalmente em custos relacionados a agências de crédito) e marketing pago.

Carteira Total - soma das exposições de cartões de crédito e crédito pessoal de clientes.

CDI – (“Certificado de Depósito Interbancário”) - taxa brasileira de depósito interbancário.

Cliente - pessoa física ou PME que tenha aberto uma conta no Nu e não tenha sido baixado, bloqueado ou encerrado sua conta voluntariamente.

Clientes Ativos Mensais - todos os clientes que geraram receita nos últimos 30 dias em um determinado período de medição.

Custo Médio Mensal de Serviço por Cliente Ativo - média mensal da soma de despesas transacionais, despesas de suporte ao cliente e operacionais (soma dessas despesas no período dividida pelo número de meses do período) dividida pela média do número de clientes ativos durante o período (a média do número de clientes ativos é definida como a média do número de clientes ativos mensais no início do período e do número de clientes ativos mensais no final do período).

Despesas de Provisão para Perdas de Crédito/Carteira de Crédito - despesas de provisão para perdas com crédito divididas pelo somatório dos recebíveis de operações de cartão de crédito (corrente, parcelado e rotativo) e empréstimos a clientes, em cada caso brutos de provisão de ECL, a partir do período data final.

Índice de eficiência - refere-se à relação entre o total de despesas operacionais não decorrentes de juros e os custos transacionais divididos pela receita líquida de juros mais receitas de tarifas e comissões.

Índice de Empréstimos/Depósitos - calculado como o saldo total do Portfólio Sujeito a Ganho de Juros dividido pelo valor total dos depósitos no final do mesmo período.

IPO - *Initial Public Offering*, oferta pública inicial.

GFP - Gestão de Finanças Pessoais.

Lagged - 15-90 NPL *Lagged* é calculado dividindo o saldo de NPL atual pela média total do saldo entre $Month_{t-1}$ e $Month_{t-3}$; 90 NPL *Lagged* é calculado dividindo o saldo de NPL atual pela média do saldo total entre $Month_{t-4}$ e $Month_{t-12}$.

Medidas Neutras de Efeitos Cambiais ou FXN - medidas preparadas e apresentadas para eliminar o efeito da volatilidade cambial entre os períodos comparativo, permitindo que a Administração e os investidores avaliem o desempenho financeiro do Nu apesar das variações cambiais, que podem não ser indicativas de nossos principais resultados operacionais e perspectivas de negócios. Para mais informações, consulte a seção “Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações”.

Money Boxes - uma ferramenta nova para guardar dinheiro de uma forma organizada e personalizada, de acordo com as metas da pessoa, diretamente no aplicativo do Nu.

Nu Financeira e Nu Pagamentos - subsidiárias da Nu Holdings no Brasil.

Net Interest Income (NII) ou Receita Líquida de Juros - é definido como receita de juros e ganhos (perdas) em instrumentos financeiros menos juros e outras despesas financeiras.

Net Interest Margin (NIM) ou Margem Financeira Líquida - é definido como a razão anualizada entre a receita líquida de juros no numerador e a média de caixa e equivalentes de caixa e ativos financeiros ao valor justo por meio do resultado no denominador.

Número de Produtos por Cliente Ativo - número de produtos ativos de um cliente ativo.

Perdas de Crédito Esperadas (ECL) ou Provisão ECL - perdas de crédito esperadas nas operações de crédito do Nu, incluindo empréstimos e cartões de crédito.

PME - Pequenas e Médias Empresas.

Portfólio Sujeito a Ganho de Juros de Cartão de Crédito (IEP) - recebíveis de operações de cartão de crédito sobre os quais o Nu cobra juros e empréstimos a clientes, em cada caso antes da provisão ECL, no final do período.

Receita Média Mensal por Cliente Ativo ou ARPAC - receita média mensal (receita total dividida pelo número de meses no período) dividida pela média do número de clientes ativos durante o período (a média do número de clientes ativos é definida como a média do número de clientes ativos mensais no início do período e do número de clientes ativos mensais no final do período).

Recuperação - valor estimado que a Companhia espera receber por um contrato inadimplente com um cliente.

Taxa de Atividade – número de clientes ativos mensais dividido pelo total de clientes em uma data específica.

Volume de Compra ou VC - valor total das transações autorizadas usando apenas nossos cartões de crédito e débito; não inclui outros meios de pagamento que oferecemos, como PIX, pagamentos via WhatsApp e transferências tradicionais.

Declarações Prospectivas



Este *release* refere-se à data aqui indicada, e a Companhia não tem qualquer obrigação de atualizar ou manter atualizadas as informações contidas neste documento. As informações contidas aqui estão sujeitas a mudança sem aviso prévio. Qualquer dado de mercado e/ou de terceiros constantes neste documento foram obtidos pela Companhia de fontes externas. Embora a Companhia tenha compilado e extraído dados de mercado, ela não garante a exatidão e integridade dessas informações e não se responsabiliza por esses dados.

Este comunicado contém declarações prospectivas. Todas as declarações contidas neste documento que não se refiram a fatos históricos podem ser declarações prospectivas e incluem, mas não se limitam a declarações relacionadas às intenções, crenças ou expectativas atuais da Companhia. Essas declarações prospectivas estão sujeitas a riscos e incertezas e podem incluir, entre outros, projeções e estimativas financeiras baseadas em premissas ou declarações relacionadas aos planos, objetivos e expectativas da Companhia. Embora a Companhia acredite que essas estimativas e declarações prospectivas estejam baseadas em premissas razoáveis, elas estão sujeitas a vários riscos e incertezas e são feitas com base em informações disponíveis atualmente, e os resultados reais podem diferir materialmente daqueles expressos ou implícitos nas declarações prospectivas devido a vários fatores, incluindo os riscos e incertezas incluídos nos capítulos “Fatores de Risco” e “Discussão e Análise da Administração da Condição Financeira e Resultados das Operações” do prospecto da Companhia datado de 8 de dezembro de 2021 arquivado na Comissão de Valores Mobiliários dos Estados Unidos (Securities and Exchange Commission - SEC) de acordo com a Regra 424(b) sob a Lei de Valores Mobiliários (*Securities Act*) de 1933, conforme alterada, e no Relatório Anual no Formulário 20-F da Companhia referente ao ano encerrado em 31 de dezembro de 2021, que foi arquivado na SEC em 20 de abril de 2022. A Companhia, seus consultores e cada um de seus conselheiros, diretores e funcionários renunciam a qualquer obrigação de atualizar a visão da Companhia sobre esses riscos e incertezas ou anunciar publicamente o resultado de qualquer revisão das declarações prospectivas feitas aqui, exceto quando exigido pela legislação aplicável. As declarações prospectivas podem ser identificadas, em certos casos, pelo uso de palavras como “acredita”, “pode”, “poderia”, “destina-se a”, “irá”, “visa”, “estima”, “continua”, “antecipa”, “pretende”, “espera”, “prevê”, “planeja”, “projeta”, “potencial”, “aspiração”, “deverá”, “propósito”, “crença” e similares, ou variações dessas palavras, ou a forma negativa dessas 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 diferir. Consequentemente, nenhuma garantia é apresentada ou implícita quanto à precisão de previsões, projeções ou declarações preditivas específicas contidas neste documento, e não se deve depositar confiança indevida nas declarações prospectivas contidas neste comunicado à imprensa, que são inerentemente incertas.

Além de informações financeiras em IFRS, esta apresentação inclui certas informações financeiras resumidas, não auditadas ou não IFRS. Essas medidas financeiras resumidas, não auditadas ou não IFRS são apresentadas como um complemento, não como um substituto ou superior a medidas de desempenho financeiro preparadas de acordo com o IFRS. As referências a “R\$” nesta apresentação referem-se ao real, a moeda oficial do Brasil.

Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações



Este release inclui medidas financeiras definidas como “medidas financeiras não IFRS” pela SEC, incluindo Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado e algumas medidas neutras de efeitos cambiais (FXN), e fornece reconciliações com a informação financeira IFRS mais diretamente comparável. Uma medida financeira não IFRS é geralmente definida como uma medida quantitativa do desempenho financeiro histórico ou futuro ou da posição financeira com o intuito de medir o desempenho financeiro, mas exclui ou inclui valores segundo critérios diferentes dos previstos pela medida IFRS mais comparável. Essas medidas financeiras não IFRS são um complemento e não substituem ou superam as medidas de desempenho financeiro preparadas de acordo com o IFRS.

O **Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado** é definido como o lucro (prejuízo) atribuível aos acionistas da controladora no período, ajustado pelas despesas e efeitos tributários relacionados à remuneração baseada em ações da Companhia no período.

O Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado é apresentado porque a administração acredita que essa medida financeira não IFRS pode fornecer informações úteis aos investidores, aos analistas de valores mobiliários e ao público em sua análise do desempenho operacional e financeiro da Companhia, embora não seja calculado de acordo com o IFRS ou outros princípios contábeis geralmente aceitos e não deva ser considerado como uma medida de desempenho isoladamente. A Companhia também utiliza o Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado como uma medida-chave de rentabilidade para avaliar o desempenho do negócio. O Nu acredita que o Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado é útil para avaliar o desempenho operacional e financeiro pelos seguintes motivos:

- O Lucro Líquido Ajustado (Prejuízo) é amplamente utilizado por investidores e analistas de valores mobiliários para medir o desempenho operacional de uma empresa sem considerar itens que podem variar substancialmente de empresa para empresa e de período para período, dependendo de seus métodos contábeis e fiscais, do valor contábil e de mercado de seus ativos e passivos e da forma pela qual seus ativos foram adquiridos.
- Os valores de ações concedidas a executivos, funcionários ou consultores a um determinado preço e em determinado momento e seus efeitos de hedge contábil sobre o imposto de renda e contribuição social sem efeito caixa e seus efeitos no imposto de renda não refletem necessariamente o desempenho dos negócios em um determinado momento, e as despesas relacionadas (e seus impactos subjetivos no valor de mercado de ativos e passivos) não são medidas-chave do desempenho operacional principal.

O Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado não substitui o Lucro Líquido, que é a medida de lucro do IFRS. Além disso, o cálculo de Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado pode ser diferente do cálculo usado por outras empresas, incluindo concorrentes nos setores de tecnologia e serviços financeiros, porque outras empresas podem não calcular essas medidas da mesma maneira que a Companhia e, portanto, a medida do Nu pode não ser comparável às de outras empresas.

Reconciliação do Lucro Líquido Ajustado

Para os trimestres encerrados em 30 de junho de 2022 e 2021

(em milhares de dólares norte-americanos)

Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado (em US\$ milhões)	2T22	2T21
Lucro (Prejuízo) Atribuível aos Acionistas da Holding	(29,9)	(15,2)
Remuneração Baseada em Ações	59,8	42,5
Efeitos Fiscais sobre a Remuneração Baseada em Ações	(14,2)	(10,8)
Hedge dos Efeitos Fiscais da Remuneração Baseada em Ações	1,3	0,0
Lucro (Prejuízo) Líquido Ajustado	17,0	16,5

As **Medidas Neutras de Efeitos Cambiais ("FXN")** são preparadas e apresentadas para eliminar o efeito da volatilidade cambial entre os períodos comparativos, permitindo que a Administração e os investidores avaliem o desempenho financeiro do Nu apesar das variações nas taxas de câmbio, que podem não ser indicativas dos principais resultados operacionais e das perspectivas de negócios do Nu.

As medidas neutras de efeitos cambiais são apresentadas porque a Administração acredita que essas medidas financeiras não IFRS podem oferecer informações úteis aos investidores, aos analistas e ao público para a análise do nosso desempenho operacional e financeiro, embora elas não sejam calculadas de acordo com o IFRS ou outros princípios de contabilidade geralmente aceitos e não devam ser consideradas isoladamente como uma medida de desempenho.

As medidas neutras de efeitos cambiais foram calculadas para apresentar qual teria sido o valor de tais medidas em períodos anteriores se as taxas de câmbio tivessem permanecido estáveis desde esses períodos anteriores até a data das nossas informações financeiras mais recentes.

As medidas neutras de efeitos cambiais para o período de três meses encerrado em 30 de junho de 2021 foram calculadas pela multiplicação dos valores reportados de Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado e das principais métricas comerciais desse período pela taxa de câmbio média do R\$/US\$ para o período de três meses encerrado em 30 de junho de 2021 (R\$ 5,209 para US\$ 1,00) e utilização desses resultados para retraduzir os valores de volta para dólares norte-americanos, dividindo-os pela taxa de câmbio média do R\$/US\$ para o período de três meses encerrado em 30 de junho de 2022 (R\$ 4,988 para US\$ 1,00), de modo a apresentar quais teriam sido os valores de algumas linhas da demonstração de resultados e das principais métricas de negócios se as taxas de câmbio tivessem permanecido estáveis entre os períodos de três meses encerrados em 30 de junho de 2021 e 2022.

As taxas de câmbio médias do R\$/US\$ foram calculadas como a média das taxas de câmbio do fim de cada mês dos trimestres encerrados em 30 de junho de 2022 e 2021, de acordo com os dados publicados pela Bloomberg.

As medidas neutras de efeitos cambiais de depósitos e portfólio sujeito a ganho de juros foram calculadas multiplicando os valores informados em 30 de junho de 2021 pela taxa de câmbio do R\$/US\$ à vista nessa data (R\$ 4,970 para US\$ 1,00) e usando esses resultados para retraduzir os valores correspondentes de volta para dólares norte-americanos, dividindo-os pela taxa de câmbio à vista de 30 de junho de 2022 (R\$ 5,257 para US\$ 1,00) de forma a apresentar quais teriam sido esses valores caso a taxa de câmbio fosse a mesma de 30 de junho de 2021. As taxas de câmbio do R\$/US\$ foram calculadas usando as taxas informadas pela Bloomberg para essas datas.

Taxas de Câmbio - O Nu traduz mensalmente os números de suas subsidiárias da sua moeda funcional individual para a moeda funcional da Nu Holdings, o dólar norte-americano ("US\$"), de acordo com as exigências do IAS 21 ("Efeitos das Alterações nas Taxas de Câmbio"). A moeda funcional das entidades que operam no Brasil é o real ("R\$"), a moeda funcional das entidades que operam no México é o peso mexicano ("MXN") e a moeda funcional da entidade que opera na Colômbia é o peso colombiano ("COP").

Em 31 de janeiro de 2022, os valores da demonstração de resultado foram divididos pela taxa de câmbio média do mês (R\$ 5,5295, MXN 20,5014 e COP 3.998,1929 para US\$ 1,00) e os valores do balanço patrimonial foram divididos pela taxa de câmbio do último dia do mês (R\$ 5,3102, MXN 20,5336 e COP 3.947,0100 para US\$ 1,00).

Em 28 de fevereiro de 2022, os valores da demonstração de resultado foram divididos pela taxa de câmbio média do mês (R\$ 5,1929, MXN 20,4532 e COP 3.937,9400 para US\$ 1,00) e os valores do balanço patrimonial foram divididos pela taxa de câmbio do último dia do mês (R\$ 5,1522, MXN 20,4692 e COP 3.937,9400 para US\$ 1,00).

Em 31 de março de 2022, os valores da demonstração de resultado foram divididos pela taxa de câmbio média do mês (R\$ 4,9620, MXN 20,5400 e COP 3.798,9841 para US\$ 1,00) e os valores do balanço patrimonial foram divididos pela taxa de câmbio do último dia do mês (R\$ 4,7417, MXN 19,8699 e COP 3.771,0500 para US\$ 1,00).

Em 30 de abril de 2022, os valores da demonstração de resultado foram divididos pela taxa de câmbio média do mês (R\$ 4,7543, MXN 20,0793 e COP 4.019,7900 para US\$ 1,00) e os valores do balanço patrimonial foram divididos pela taxa de câmbio do último dia do mês (R\$ 4,9721, MXN 20,4280 e COP 3.960,9500 para US\$ 1,00).

Em 31 de maio de 2022, os valores da demonstração de resultado foram divididos pela taxa de câmbio média do mês (R\$ 4,9513, MXN 20,0219 e COP 3.937,9400 para US\$ 1,00) e os valores do balanço patrimonial foram divididos pela taxa de câmbio do último dia do mês (R\$ 4,7336, MXN 19,6571 e COP 3.772,1000 para US\$ 1,00).

Em 30 de junho de 2022, os valores da demonstração de resultado foram divididos pela taxa de câmbio média do mês (R\$ 5,0586, MXN 19,9912 e COP 3.941,5970 para US\$ 1,00) e os valores do balanço patrimonial foram divididos pela taxa de câmbio do último dia do mês (R\$ 5,2568, MXN 20,1183 e COP 4.155,1100 para US\$ 1,00).

Os valores do patrimônio líquido são traduzidos usando a taxa de câmbio da data de cada transação.

Demonstrações Consolidadas



Resultado

Para os trimestres encerrados em 30 de junho de 2022 e 2021

(em milhares de dólares norte-americanos, exceto pelo prejuízo por ação)

	30/06/2022	30/06/2021
Receita de juros e ganhos (perdas) sobre instrumentos financeiros	853.013	184.893
Receita de tarifas e comissões	304.548	151.195
Receita total	1.157.561	336.088
Juros e outras despesas financeiras	(407.500)	(57.236)
Despesas com transações	(48.036)	(29.782)
Despesas com provisão para perdas de crédito	(338.492)	(82.668)
Custo total dos serviços financeiros e transacionais prestados	(794.028)	(169.686)
Lucro bruto	363.533	166.402
Despesas operacionais		
Suporte ao cliente e operações	(77.703)	(40.968)
Despesas gerais e administrativas	(229.505)	(122.295)
Despesas de marketing	(36.208)	(14.631)
Outras receitas (despesas)	(44.729)	4.954
Total das despesas operacionais	(388.145)	(172.940)
Prejuízo antes dos tributos	(24.612)	(6.538)
Despesa tributária		
Tributos correntes	(96.249)	(52.248)
Tributos diferidos	91.011	43.566
Total da despesa com tributos	(5.238)	(8.682)
Prejuízo do exercício	(29.850)	(15.220)
<i>Prejuízo atribuído aos controladores</i>	<i>(29.697)</i>	<i>(15.220)</i>
<i>Prejuízo atribuído aos não controladores (minoritários)</i>	<i>(153)</i>	<i>-</i>
Prejuízo por ação - básico e diluído	(0,0064)	(0,0111)
Número médio ponderado de ações em circulação - básicas e diluídas (em milhares de ações)	4.670.972	1.366.612

Balanço Patrimonial

Em 30 de junho de 2022 e 31 de dezembro de 2021
(em milhares de dólares norte-americanos)

	30/06/2022	31/12/2021
Ativo		
Caixa e equivalentes de caixa	3.701.020	2.705.675
Ativos financeiros a valor justo por meio do resultado	967.329	918.332
Títulos e valores mobiliários	856.994	815.962
Instrumentos financeiros derivativos	109.934	101.318
Garantias para operações de cartão de crédito	401	1.052
Ativos financeiros a valor justo através de outros resultados abrangentes	8.850.741	8.163.428
Títulos e valores mobiliários	8.850.741	8.163.428
Ativos financeiros ao custo amortizado	10.141.709	6.982.835
Depósitos compulsórios e outros em bancos centrais	1.552.139	938.659
Recebíveis de cartão de crédito	6.478.470	4.780.520
Empréstimos para clientes	1.675.776	1.194.814
Outras operações de crédito	374.188	50.349
Outros ativos financeiros ao custo amortizado	61.136	18.493
Outros ativos	331.383	232.915
Ativos fiscais diferidos	598.917	360.752
Ativos de direito de uso	21.888	6.426
Imobilizado	18.658	14.109
Ativo intangível	147.432	72.337
Ágio	409.604	401.872
Total do ativo	25.188.681	19.858.681

	30/06/2022	31/12/2021
Passivo		
Passivos financeiros ao valor justo por meio do resultado	121.978	102.380
Instrumentos financeiros derivativos	86.511	87.278
Instrumentos elegíveis a capital	18.554	12.056
Compromissos de recompra	16.913	3.046
Passivos financeiros ao custo amortizado	19.695.082	14.706.713
Depósitos	13.293.235	9.667.300
Valores a pagar à rede de cartões de crédito	5.930.966	4.882.159
Empréstimos e financiamentos	470.881	147.243
Empréstimos securitizados	-	10.011
Salários, abonos e encargos sociais	88.070	97.909
Obrigações fiscais	219.905	241.197
Passivo de arrendamentos	25.021	7.621
Provisão para processos judiciais e administrativos	17.288	18.082
Receita diferida	36.595	30.657
Passivo fiscal diferido	43.283	29.334
Outros passivos	203.300	182.247
Total do passivo	20.450.522	15.416.140
Patrimônio líquido		
Capital social	83	83
Reserva de prêmio na subscrição de ações	4.962.573	4.678.585
Prejuízos acumulados	(95.911)	(128.409)
Outros resultados abrangentes	(128.586)	(109.227)
Total do patrimônio líquido de controladores	4.738.159	4.441.032
Patrimônio líquido de não controladores	-	1.509
Total do patrimônio líquido	4.738.159	4.442.541
Total do passivo e patrimônio líquido	25.188.681	19.858.681

Fluxos de Caixa

Para os trimestres encerrados em 30 de junho de 2022 e 2021
(em milhares de dólares norte-americanos)

	30/06/2022	30/06/2021
Fluxos de caixa das atividades operacionais		
Reconciliação do lucro (prejuízo) com os fluxos de caixa líquidos das atividades operacionais:		
Prejuízo para o exercício	(74,854)	(64.703)
Ajustes:		
Depreciação e amortização	18.088	5.242
Despesas com provisão para perdas de crédito	625.185	165.815
Tributos diferidos	(212.710)	(78.958)
Provisão para processos judiciais e administrativos	(1.958)	320
Ganhos (perdas) sobre outros investimentos	(5.067)	-
Ganhos (perdas) sobre instrumentos financeiros	38.458	95.216
Juros incorridos	8.907	4.658
Pagamento baseado em ações	135.656	53.512
	531.705	181.102
Variação de ativos e passivos operacionais:		
Títulos e valores mobiliários	(773.539)	(1.238.495)
Depósitos compulsórios e outros em bancos centrais	(635.319)	(204.739)
Recebíveis de cartão de crédito	(2.459.157)	(1.066.399)
Empréstimos para clientes	(1.145.997)	(426.329)
Outras operações de crédito	(335.367)	-
Transações interbancárias	-	(4.106)
Outros ativos	(145.172)	(1.353)
Depósitos	3.755.012	1.579.763
Valores a pagar à rede de cartões de crédito	1.086.143	608.114
Receita diferida	6.149	5.216
Outros passivos	230.430	128.811
Juros pagos	(8.274)	(6.707)
Tributos sobre o lucro pagos	(234.444)	(24.557)
Juros recebidos	670.462	196.222
Fluxos de caixa gerado (aplicado) nas atividades operacionais	542.632	(273.457)

	30/06/2022	31/03/2021
Fluxos de caixa das atividades investimento		
Aquisição de ativo imobilizado	(7.425)	(2.010)
Aquisição de ativo intangível	(45.611)	(3.492)
Aquisição de controlada, líquida do caixa adquirido	(10.346)	(108.993)
Aquisição de títulos e valores mobiliários – instrumentos de capital	(2.500)	-
Fluxo de caixa gerado (aplicado) nas atividades de investimento	(65.882)	(114.495)
Fluxos de caixa das atividades de financiamento		
Emissão de ações preferenciais	-	800.000
Emissão de ações no lote suplementar do IPO	247.998	-
Custos de transação do lote suplementar do IPO	(3.985)	-
Pagamentos de empréstimos securitizados	(10.633)	(33.261)
Recursos provenientes de empréstimos e financiamentos	353.878	26.955
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	(38.305)	(60.244)
Pagamentos de arrendamento mercantil	(2.416)	(2.197)
Exercício de opções de ações	3.304	6.579
Fluxo de caixa gerado (aplicado) nas atividades de financiamento	549.841	737.832
Variação de caixa e equivalentes de caixa	1.026.591	349.880
Caixa e equivalentes de caixa		
Caixa e equivalentes de caixa - início do exercício	2.705.675	2.343.780
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	(31.246)	(31.193)
Caixa e equivalentes de caixa - fim do exercício	3.701.020	2.662.467
Aumento (diminuição) de caixa e equivalentes de caixa	1.026.591	349.880

Relações com Investidores



Guilherme Lago



investors@nubank.com.br

Relações com a Mídia



Leila Suwwan



press@nubank.com.br

Nu Holdings LTD.
NYSE: NU | B3: NUBR33

investors.nu



Sobre a Nu Holdings Ltd.

O Nu é uma das maiores plataformas de banco digital do mundo, com mais de 65 milhões de clientes no Brasil, no México e na Colômbia. Como uma das maiores empresas de tecnologia do mundo, o Nu aproveita tecnologias proprietárias e práticas de negócios inovadoras para criar soluções financeiras e experiências novas simples, intuitivas, convenientes, de baixo custo, empoderadoras e humanas para pessoas físicas e PMEs. Guiado pela missão de combater a complexidade e empoderar as pessoas, o Nu está promovendo o acesso a serviços financeiros na América Latina, conectando lucros e propósito para criar valor para todos os *stakeholders* e ter um impacto positivo sobre as comunidades nas quais opera. Para mais informações, acesse www.nubank.com.br.