2T 2023
Apresentação de Resultados

15 de agosto de 2023

Aviso legal

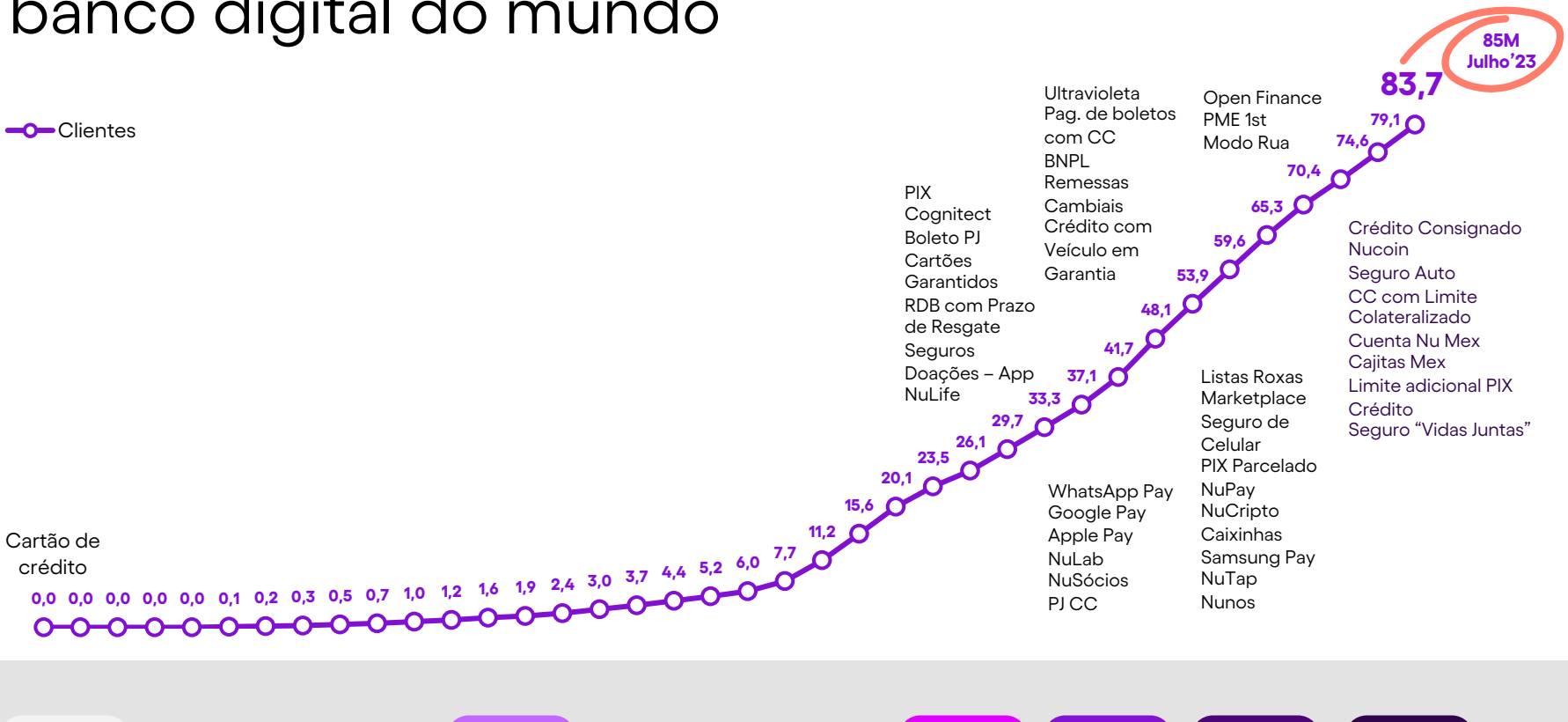
Esta apresentação refere -se à data aqui indicada, e a Companhia não tem qualquer obrigação de atualizar ou manter atualizadas as informações contidas neste documento. As informações contidas aqui estão sujeitas a mudança sem aviso prévio. Os dados de mercado e de terceiros constantes neste documento 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.

Esta apresentação 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, no Relatório Anual no Formulário 20 - F da Companhia referente ao ano encerrado em 31 de dezembro de 2022 , que foi arquivado na SEC em 20 de abril de 2023 e o Formulário de Referência arquivado na Comissão de Valores Mobiliários ("CVM") também em 29 de maio de 2023. 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, e não substituem ou são superiores às 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 .

Crescimento contínuo da maior plataforma de banco digital do mundo



83,7M
Clientes +18,4M YoY
49% da População Adulta do Brasil
82% Taxa de Atividade Mensal

US$ 1,9Bi
Receita +60% FXN YoY

US$ 782,0M
Margem Bruta +113% FXN YoY
42% Margem Bruta

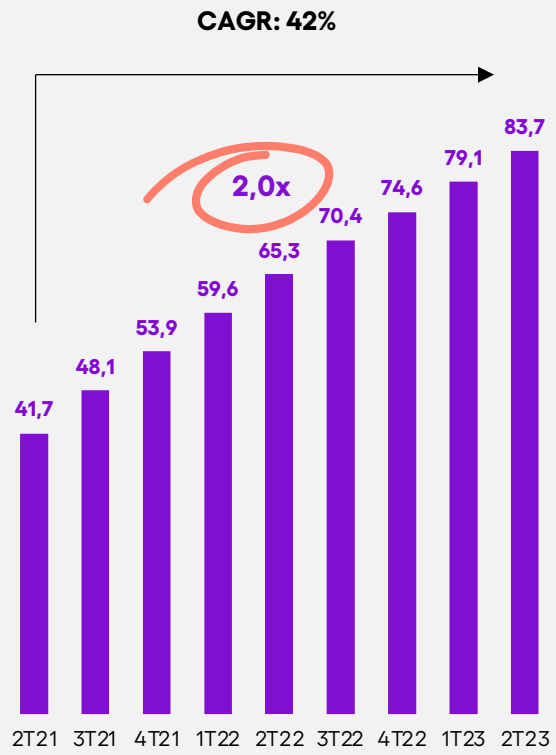
US$ 224,9M
Lucro Líquido

US$ 262,7M
Lucro Líquido Ajustado

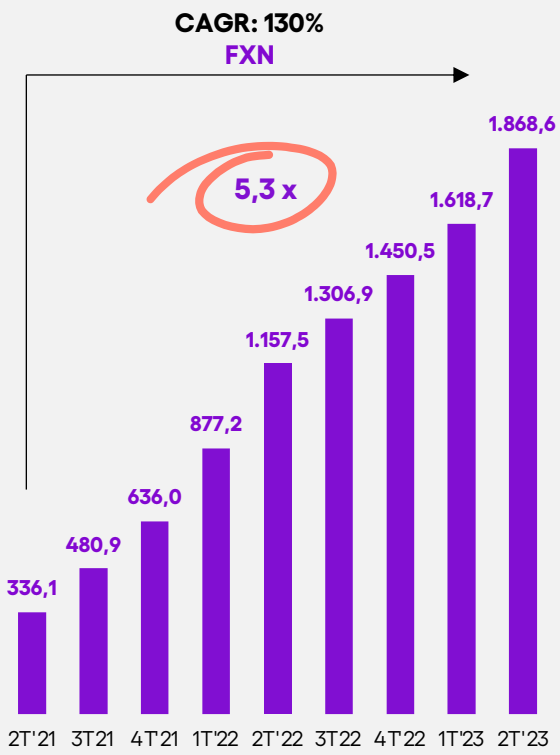
Nota 1: Os produtos e recursos mostrados são ilustrativos e podem não corresponder ao exato período em que foram lançados. **Nota 2:** Market share da população adulta é calculada dividindo o número de clientes Nu pela população adulta do país. **Nota 3:** A população adulta é definida como pessoas acima de 18 anos para Brasil. **Nota 4:** 'Taxa de Atividade' é definida como o número de clientes ativos mensais dividido pelo total de clientes em uma determinada data. **Nota 5:** Para mais detalhes sobre o cálculo de Lucro Liquido e Lucro Liquido Ajustado, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Nota 6:** Valores expressos em dólares norte-americanos e taxas de crescimento neutras de efeitos cambiais (FXN). Para mais detalhes sobre os cálculos, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Nota 7:** YoY significa "ano a ano" na sigla em inglês. **Fonte:** Nu.

Crescimento composto contínuo, com inversão significativa para lucratividade

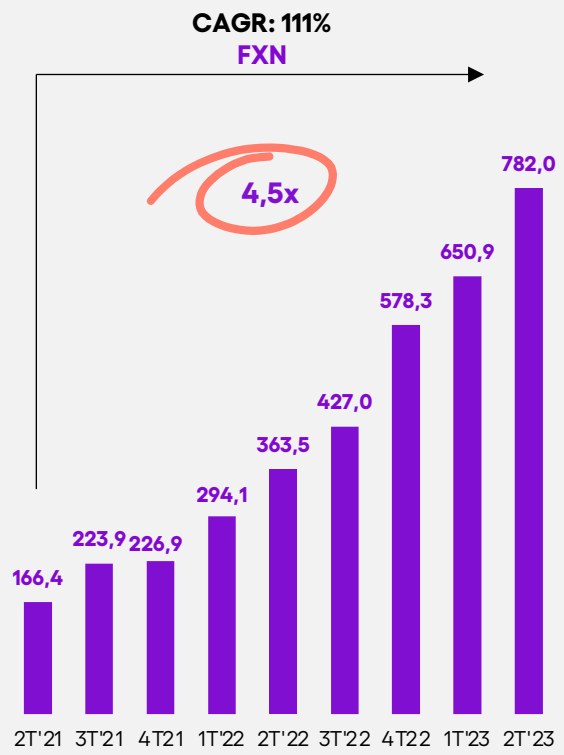
Clientes (M)



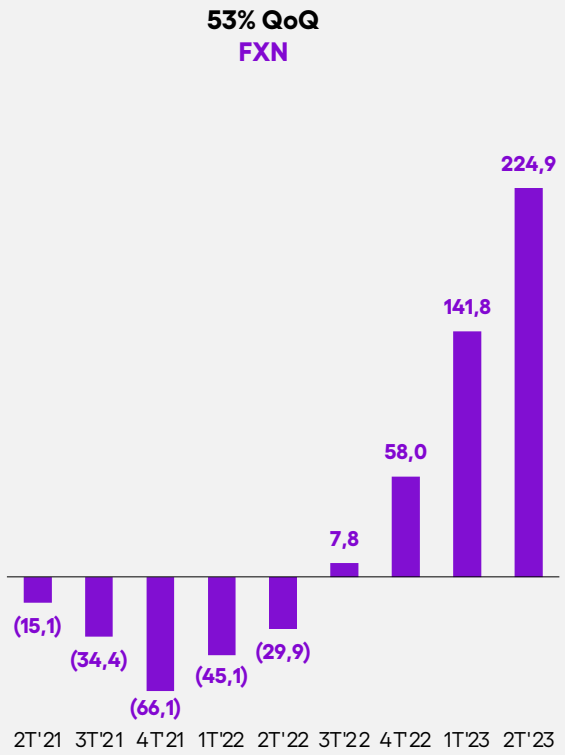
Receitas (US$ M)



Lucro Bruto (US$ M)



Lucro Líquido (Prejuízo) (US$ M)



Nota 1: 'CAGR' significa taxa de crescimento anual composto, na sigla em inglês. **Nota 2:** Valores expressos em dólares norte-americanos e taxas de crescimento neutras de efeitos cambiais (FXN). Para mais detalhes sobre os cálculos, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Nota 3:** O Lucro Líquido Consolidado do Nu do 4T22 exclui o efeito não recorrente e não-caixa do cancelamento do CSA de 2021. Para mais detalhes do cálculo do Lucro Líquido consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Nota 4:** QoQ significa "trimestre a trimestre" na sigla em inglês. **Fonte:** Nu.

Um negócio que gera crescimento em múltiplos produtos

Clientes Ativos
68,8M
+ 32% YoY

Clientes Ativos de Cartão de Crédito
37,1M
+ 27% YoY

Clientes Ativos NuInvest
10,4M
+ 121% YoY

Clientes Ativos NuCripto
1,3M
+ 160% YoY

NuContas Ativas
59,7M
+ 34% YoY

Clientes Ativos de Empréstimo Pessoal
6,7M
+ 76% YoY

Contas PME Ativas
1,8M
+ 64% YoY

Apólices De Seguro Ativas
1,1M
+ 57% YoY

Note 1: 'Clientes Ativos' referem-se a todos os clientes que geraram receita nos últimos 30 dias em um determinado período de medição. **Fonte**: Nu.

O momento de rentabilidade da Nu Holdings continua

ROE anualizado ajustado se aproxima de 20%

Performance Financeira (US$M)

Metrics	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23
Receita *YoY FXN*	877 *226%*	1.158 *230%*	1.307 *171%*	1.451 *112%*	1.619 *87%*	1.869 *60%*
Lucro Bruto *Margem*	294 *34%*	364 *31%*	427 *33%*	578 *40%*	651 *40%*	782 *42%*
Lucro Líquido (Prejuízo) *ROE Anualizado*	(45) *(4)%*	(30) *(2)%*	8 *1%*	58[1] *5%*	142 *11%*	225 *17%*
Lucro Líquido Ajustado *ROE anualizado*	10 *1%*	17 *1%*	63 *5%*	114 *9%*	182 *14%*	263 *19%*

Nota 1: O Lucro Líquido do Nu Consolidado do 4T22 exclui o efeito de cancelamento do CSA de 2021 não recorrente e não-caixa. O prejuízo do trimestre foi US$297.6 milhões. Para mais detalhes do cálculo do Lucro Líquido e Lucro Líquido Ajustado consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Nota 2:** 'ROE' significa Retorno Sobre Patrimônio Líquido, na sigla em inglês. É anualizado e é um indicador não-GAAP. Para mais detalhes sobre os cálculos, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Nota 3:** Valores expressos em dólares norte-americanos e taxas de crescimento neutras de efeitos cambiais (FXN). Para mais detalhes sobre os cálculos, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Fonte:** Nu.

Resultados 2T23

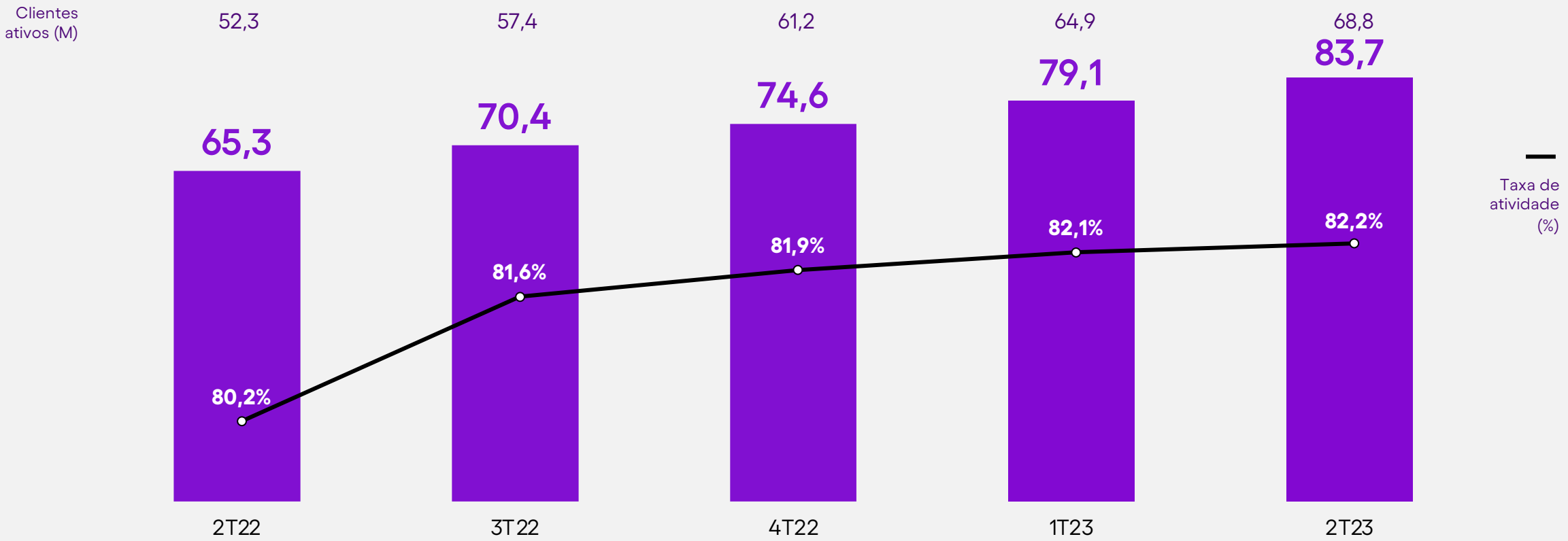
Nosso modelo impulsiona nossa fórmula de geração de valor

Base de Clientes em Rápida Expansão		Aumento da Receita por Cliente		Plataforma Operacional de Baixo Custo		Poder Substancial de Geração de Valor
CLIENTES ATIVOS	×	**ARPAC**	−	**CUSTO DE SERVIR**	=	

Forte aumento da aquisição de clientes e da taxa de atividade continua

Clientes (M)

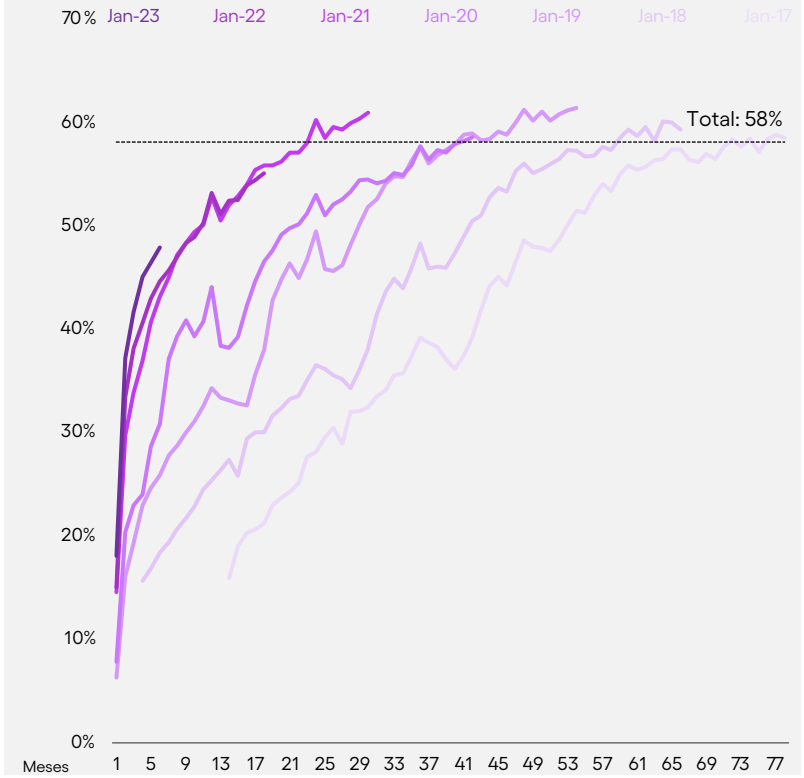
Clientes YoY: +28%
Clientes Ativos YoY: +32%



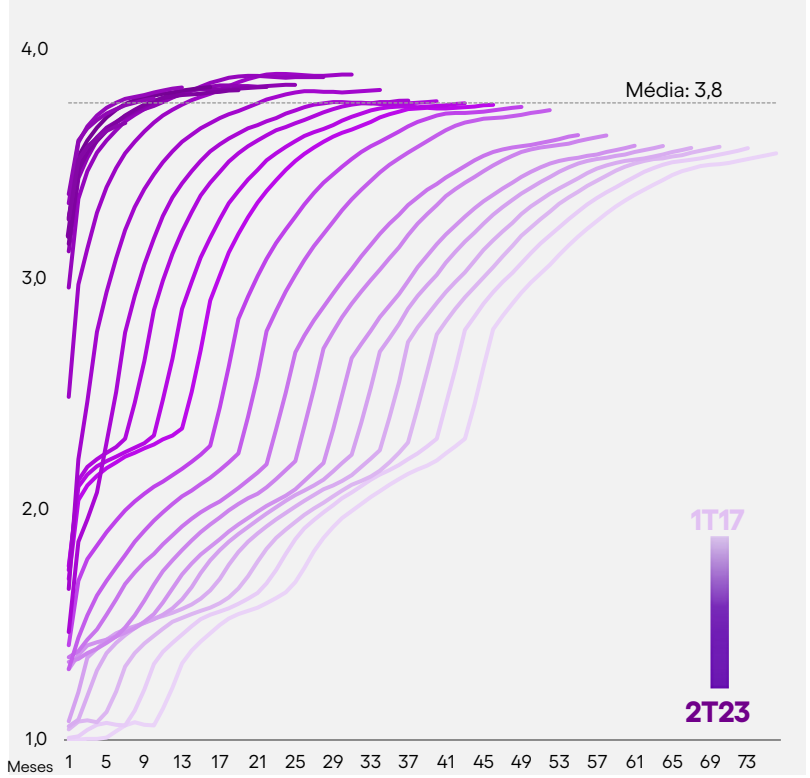
Nota 1: 'Clientes Ativos' referem-se a todos os clientes que geraram receita nos últimos 30 dias em um determinado período de medição. **Nota 2:** 'Taxa de Atividade' é definida como o número de clientes ativos mensais dividido pelo total de clientes em uma determinada data. **Fonte:** Nu.

Efeito composto do aumento do engajamento e maior *cross-sell* expande a ARPAC

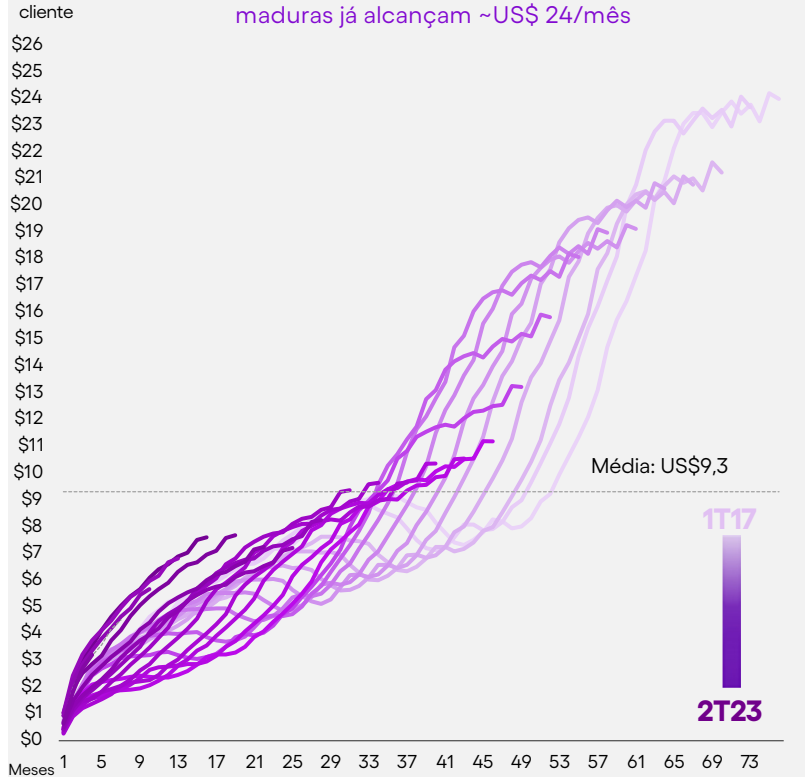
Clientes Ativos Usando a NuConta Como Conta Bancária Principal (%)



Número de Produtos por Cliente Ativo



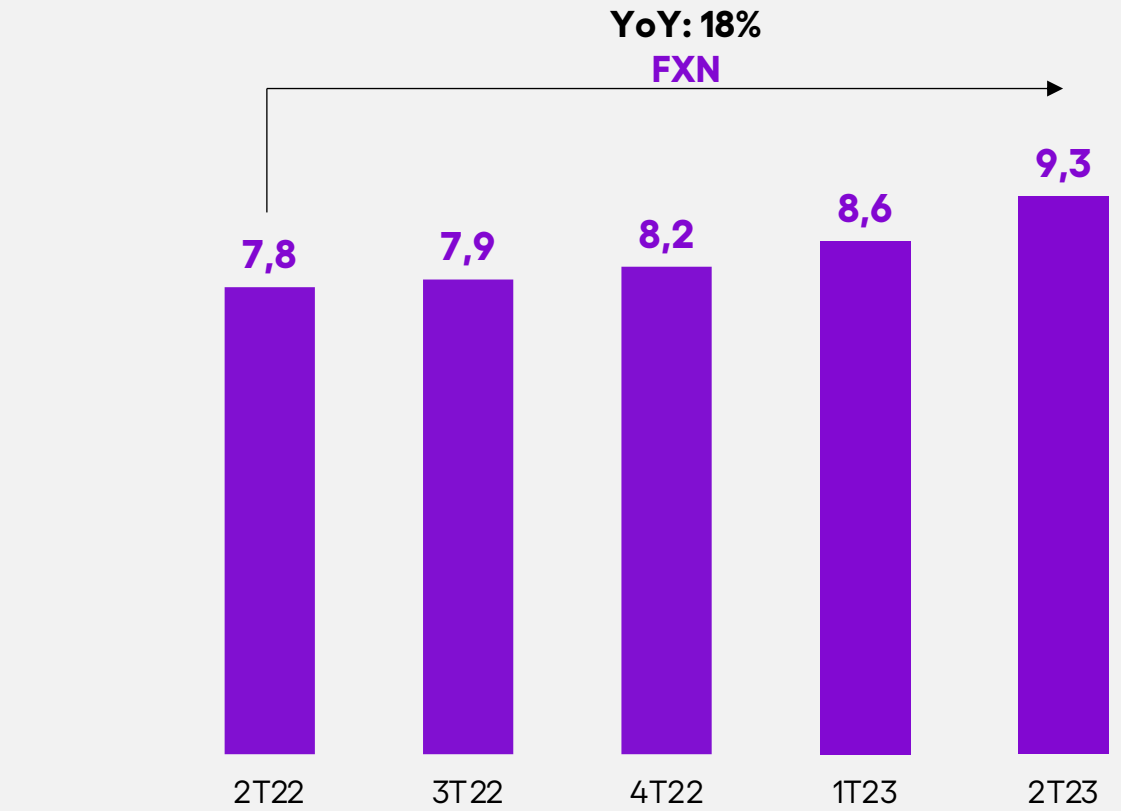
ARPAC Mensal por Safra Trimestral (US$ | FXN)



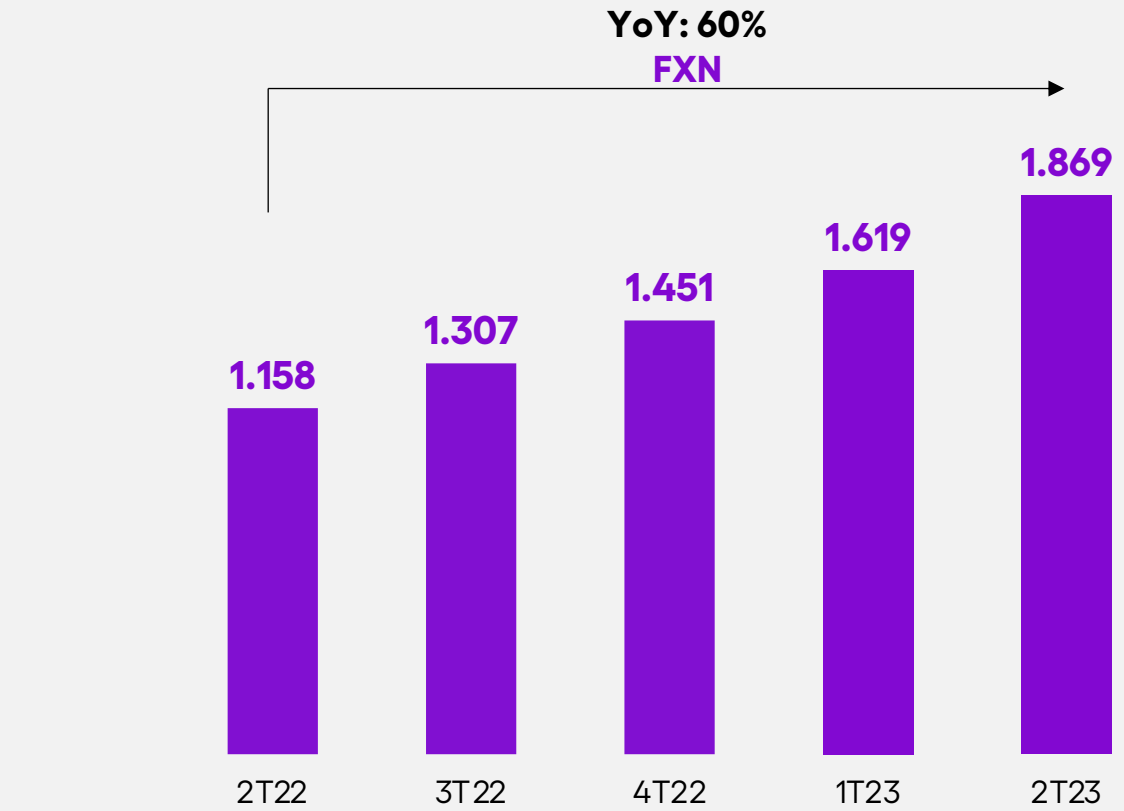
Nota 1: 'Conta Bancária Principal' refere-se ao nosso relacionamento com os nossos clientes que transferiram ao menos 50% de sua renda mensal líquida de impostos da sua Conta Nu em qualquer mês, excluindo transferências para si mesmo. Calculamos a porcentagem de clientes com relacionamento bancário principal 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', na sigla em inglês, significa Receita Média por Cliente Ativo. 'ARPAC Mensal' é calculada 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.

Crescimento sólido da receita sustentado pelo aumento de clientes e expansão da ARPAC

ARPAC (US$)



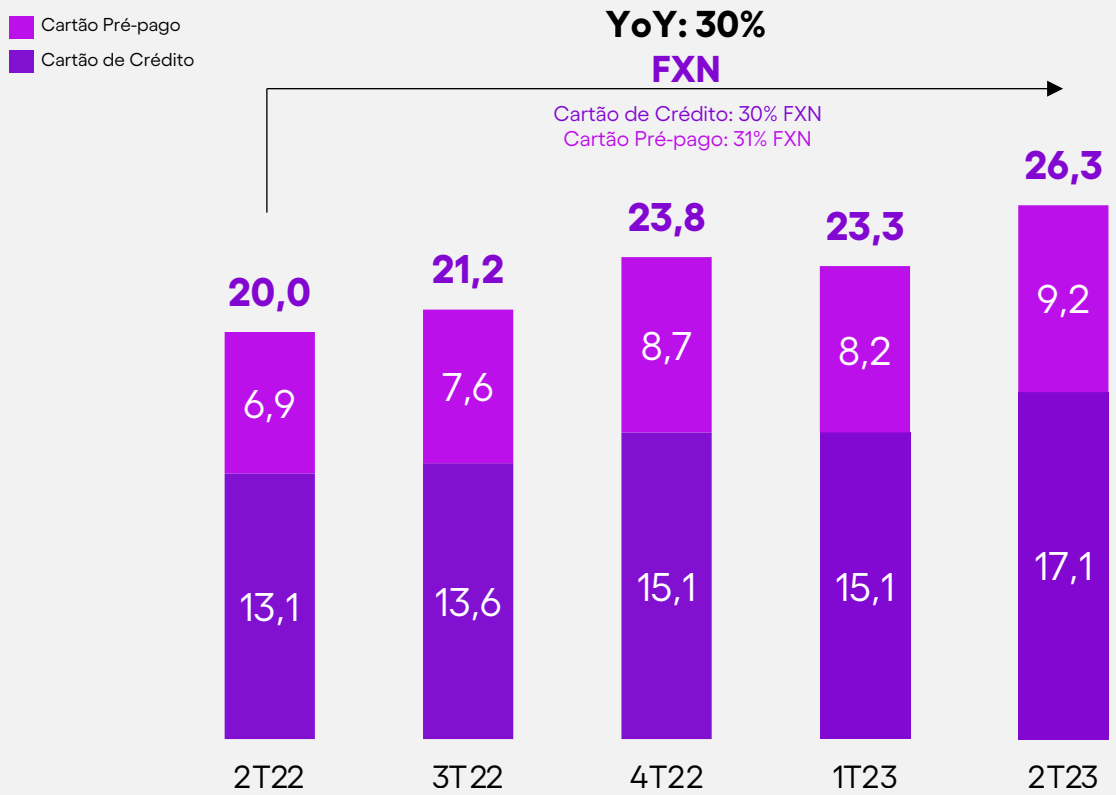
Receita (US$M)



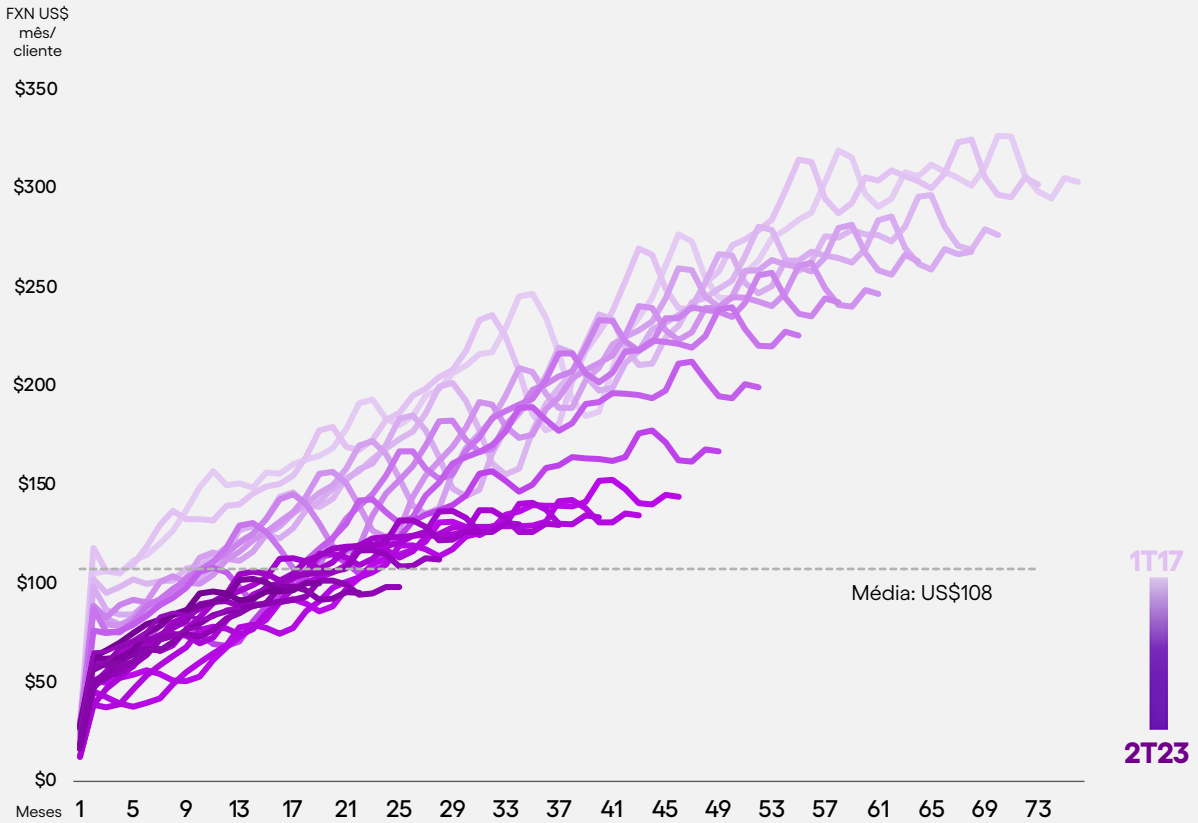
Nota 1: Valores expressos em dólares norte-americanos e taxas de crescimento neutras de efeitos cambiais (FXN). Para mais detalhes sobre os cálculos, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Nota 2**: 'Receita Média por Cliente Ativo', ou 'ARPAC', na sigla em inglês, é definida 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).
Fonte: Nu.

Efeito composto da adição de clientes e aumento de limites impulsiona o volume de compra

Volume de Compra (US$Bi)



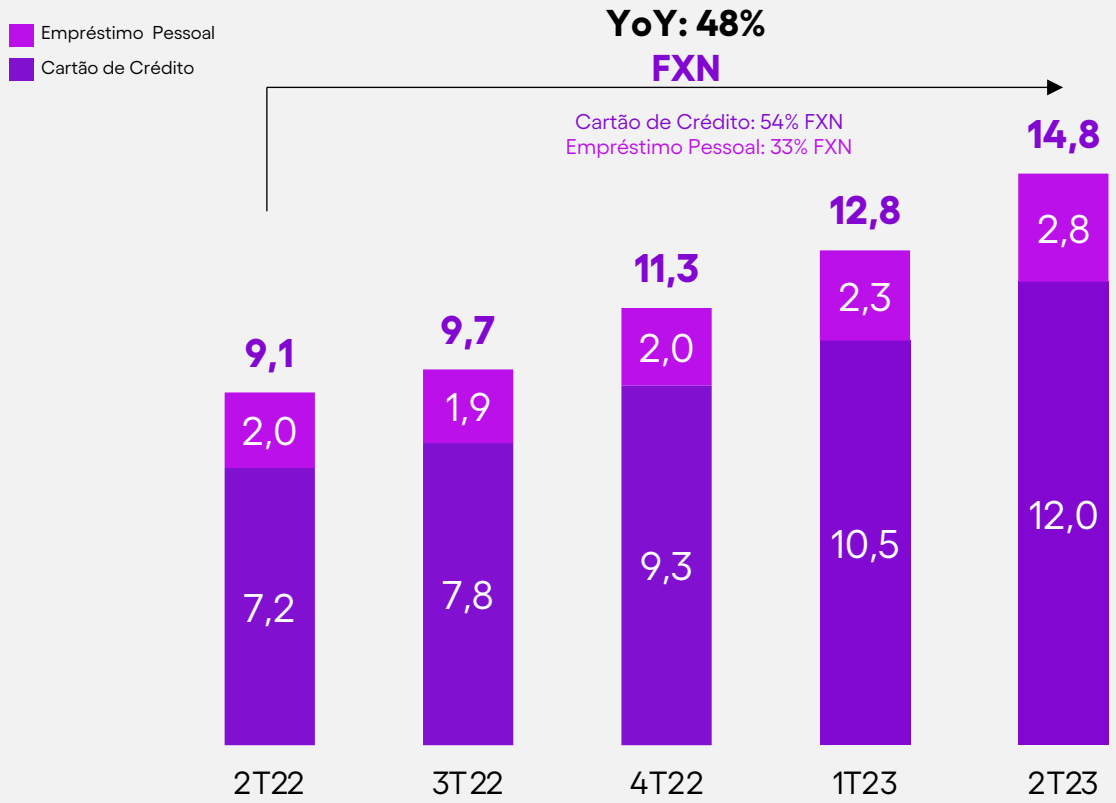
Volume de Compra por Cliente (US$)



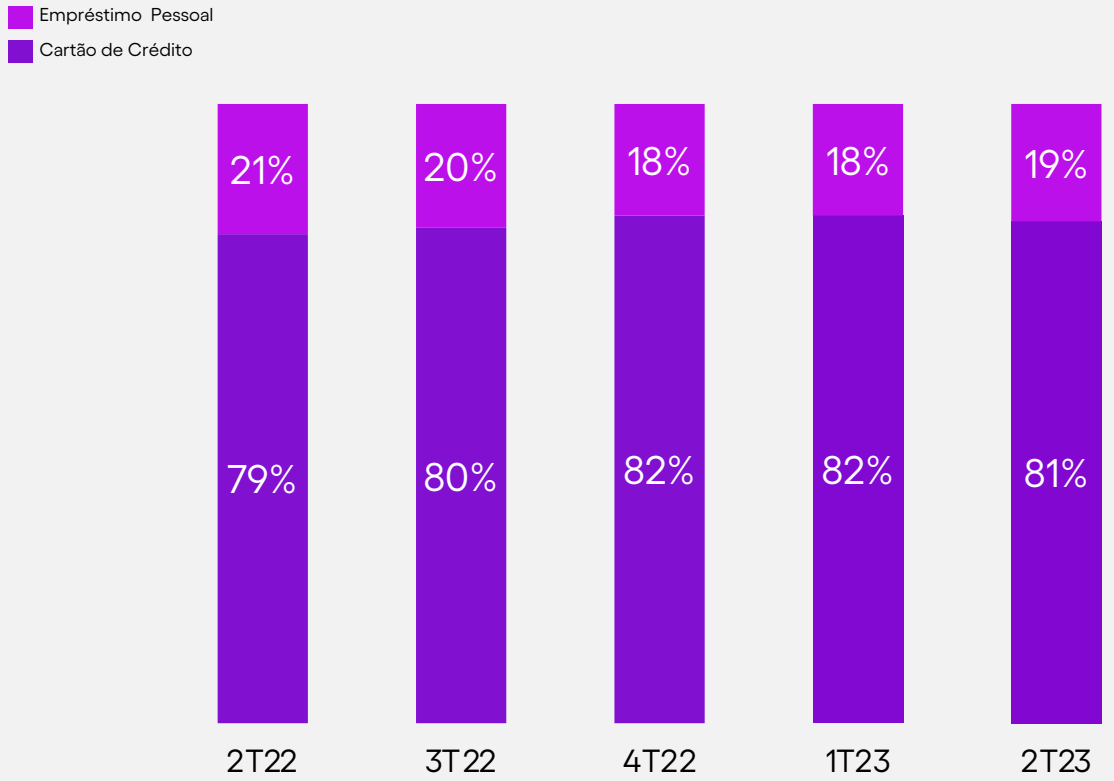
Nota 1: Valores expressos em dólares norte-americanos e taxas de crescimento e Volume de Compra por Cliente estão neutros de efeitos cambiais (FXN). Para mais detalhes sobre os cálculos, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Nota 2**: A média representa a média mensal do volume de compra por cliente (definida como o volume de compra total do período dividido pelo número de meses no período) dividida pela média do número de clientes pessoa física durante o período (a média do número de clientes pessoa física é definida como a média do número de clientes mensais no início e no final do período). **Note 3**: O volume de compras é definido como o valor total das transações que são autorizadas apenas por meio de nossos cartões de crédito e débito; não inclui outros métodos de pagamento que oferecemos, como o PIX, um sistema de pagamento que permite pagamentos e transferências em tempo real lançado pelo Banco Central do Brasil, pagamentos por WhatsApp ou transferência bancária tradicional. **Fonte:** Nu.

Forte performance dos portfolios de cartões de crédito e empréstimos pessoais

Carteira total (US$Bi)



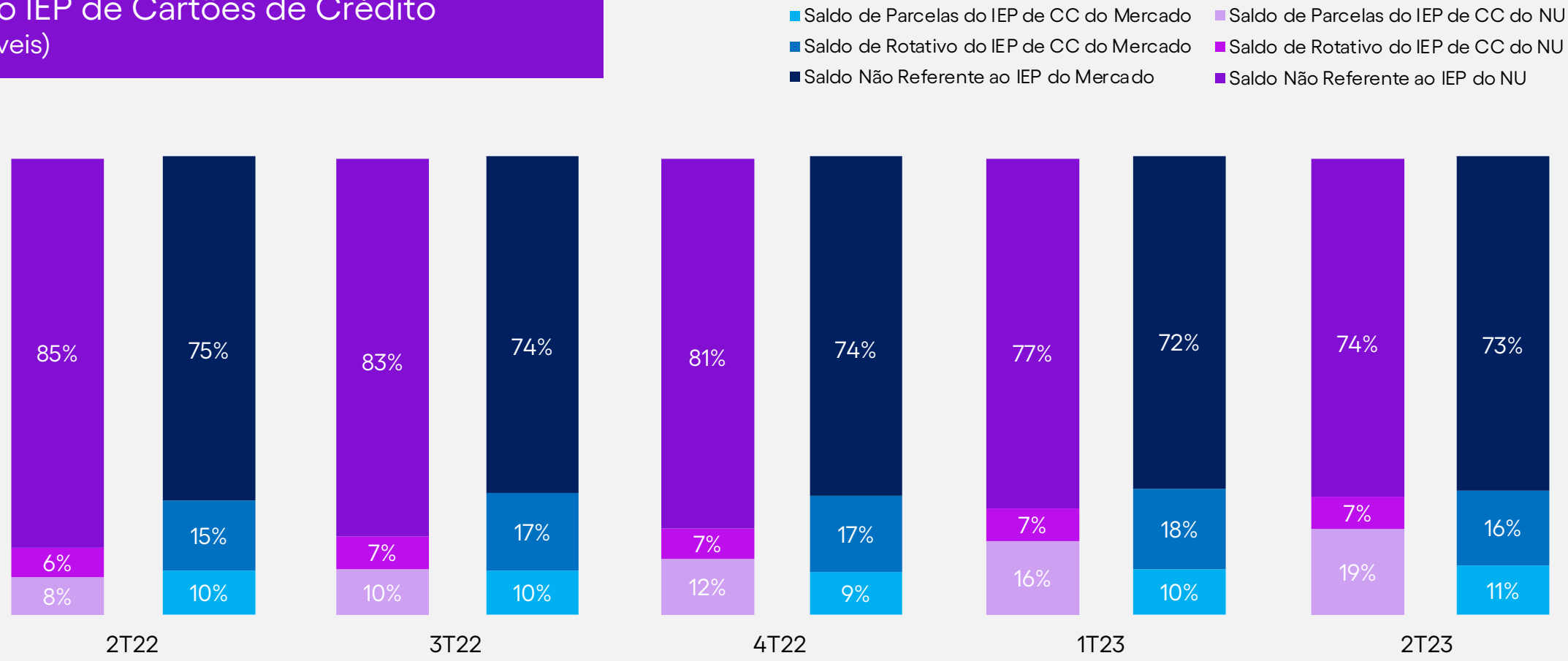
Carteira total (%)



Nota 1: Valores expressos em dólares norte-americanos e taxas de crescimento neutras de efeitos cambiais (FXN). Para mais detalhes sobre os cálculos, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Nota 2**: Todos os valores são apresentados brutos de provisões. **Fonte:** Nu.

Diferença do portfólio sujeito a ganho de juros (IEP) em relação ao mercado fecha à medida que o Nu expande seus recursos de financiamento

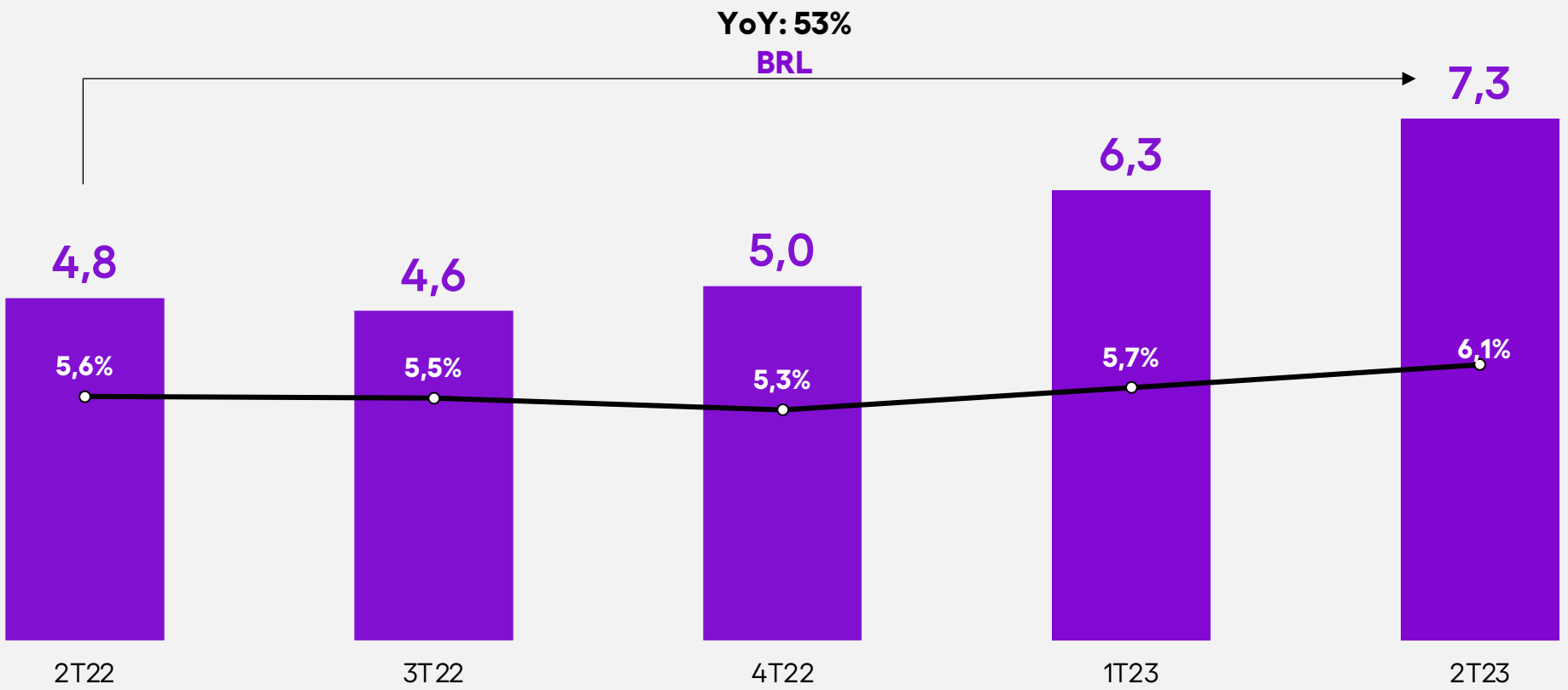
Evolução do IEP de Cartões de Crédito
(% dos Recebíveis)



Nota 1: 'IEP' é a sigla em inglês para Portfólio Sujeito a Ganho de Juros e refere-se a todos os saldos sujeitos a ganho de juros, incluindo saldos em atraso. **Nota 2:** Todas as informações referem-se somente ao Brasil. **Nota 3:** Saldo de Parcelas do IEP de CC do Nu inclui 'Pagamento de boletos': possibilita que os clientes usem seu cartão de crédito para pagar contas em parcelas; 'Parcelamento de compras': possibilita que os clientes parcelem compras no CC diretamente no aplicativo; 'PIX Financiado': possibilita que os clientes realizem transações de PIX utilizando o seu limite de cartão de crédito, e seus respectivos saldos em atraso. **Nota 4:** Rotativo inclui todos os saldos de rotativo (ex: cliente realiza o pagamento mínimo da fatura mensal do cartão) e os saldos em atraso (excluindo os mencionados na nota 3). **Nota 5:** Saldos do mercado excluindo o Nu. **Fonte:** Nu, Banco Central do Brasil.

Níveis de originação de empréstimo pessoal aceleram sequencialmente

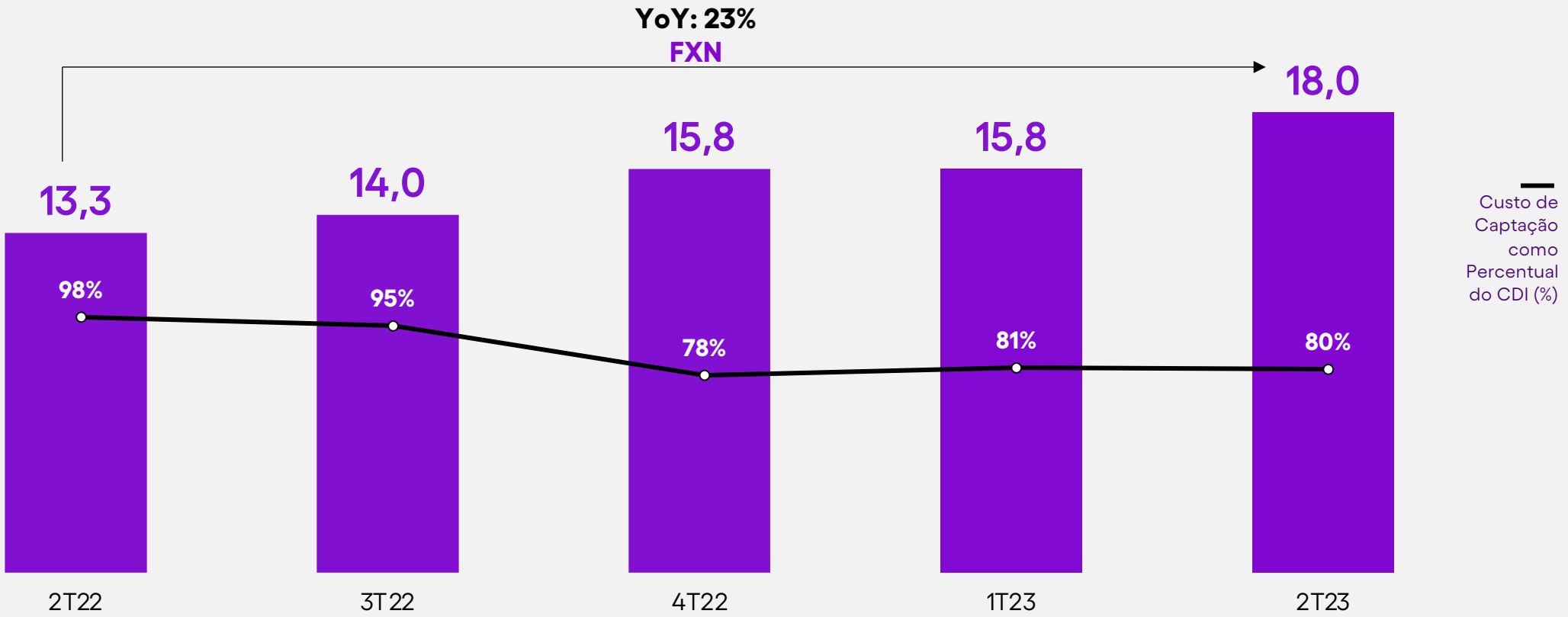
Originação (R$Bi)



Nota 1: Os valores são apresentados em Reais. **Nota 2**: As taxas de juros apresentadas referem-se à taxa média de originações para o último mês de cada trimestre. **Fonte:** Nu.

Franquia robusta de depósitos, conforme o volume cresce e o custo de captação é mantido estável

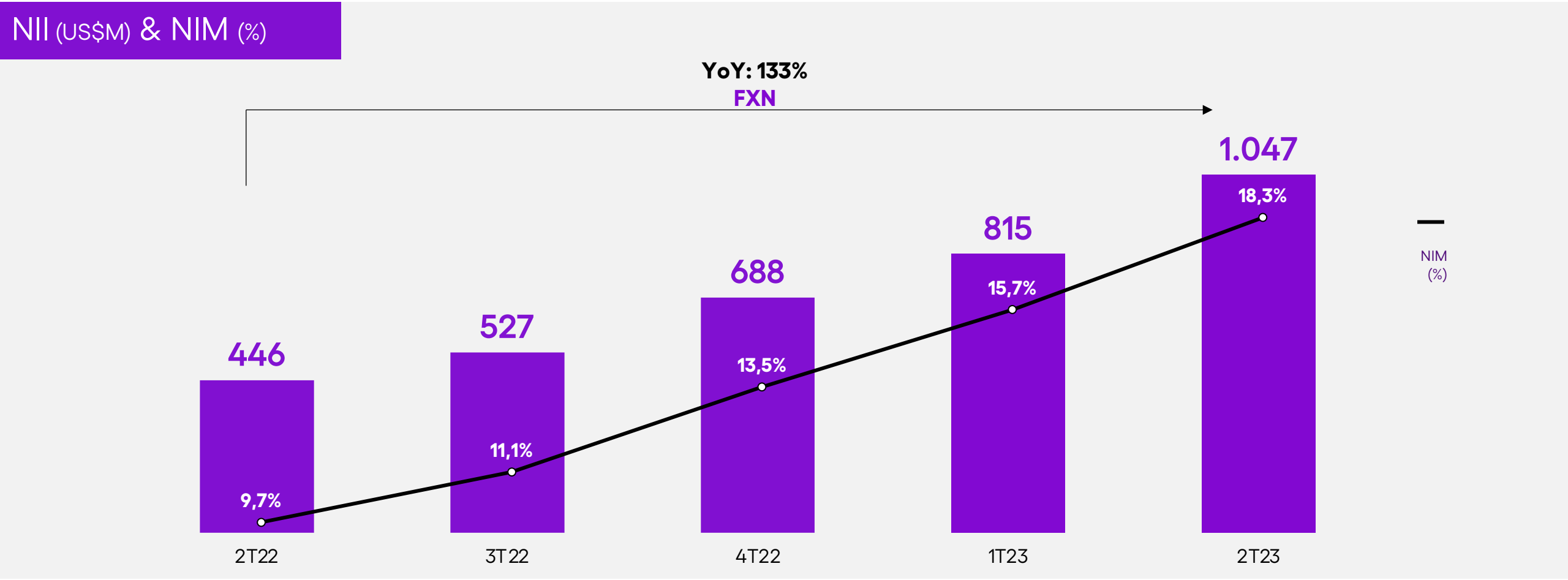
Depósitos (US$Bi)



Nota 1: Valores expressos em dólares norte-americanos e taxas de crescimento neutras de efeitos cambiais (FXN). Para mais detalhes sobre os cálculos, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Nota 2**: As taxas apresentadas são o custo médio de captação como porcentagem do CDI do trimestre. **Nota 3:** 'CDI' refere-se à taxa brasileira de Certificado de Depósito Interbancário. **Fonte:** Nu.

NIM expande sequencialmente impulsionado pela expansão do portfólio sujeito a ganho de juros e da relação empréstimos/depósitos

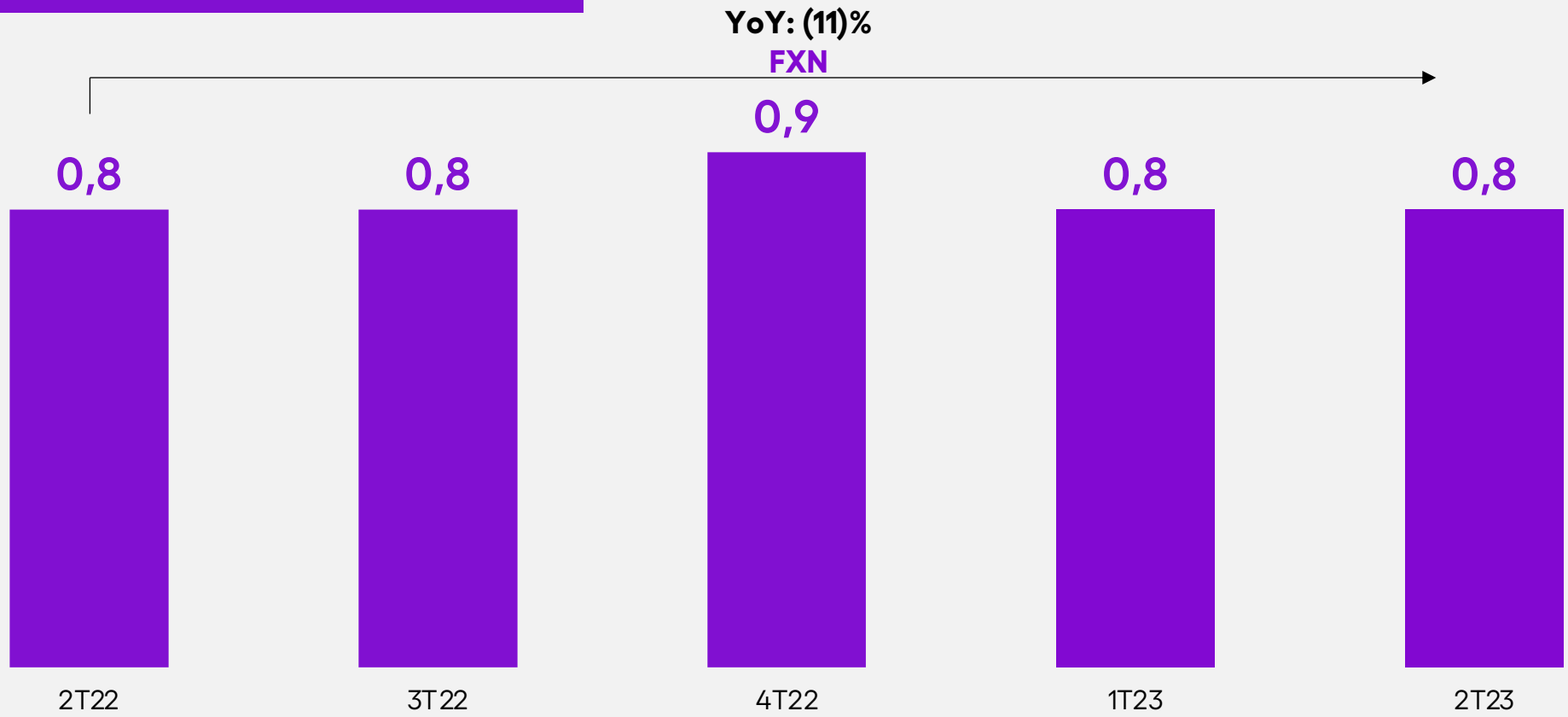
NII (US$M) & NIM (%)



Nota 1: 'NII' (Receita Líquida de Juros na sigla em inglês) é calculada como a receita de juros e ganhos (perdas) em instrumentos financeiros menos juros e outras despesas financeiras. **Nota 2:** 'NIM' é a sigla em inglês para Margem Financeira Líquida, é uma métrica anualizada representada pela relação entre a NII no numerador e um denominador composto pelas seguintes métricas médias do balanço: i) Caixa e equivalentes de caixa, ii) Ativos financeiros ao valor justo por meio do resultado, iii) Ativos financeiros ao valor justo por meio de outros resultados abrangentes, iv) Depósitos compulsórios em bancos centrais, v) Portfólio de cartões de crédito sujeito a ganho de juros, vi) Crédito a clientes (bruto), vii) Operações interbancárias, viii) Outras operações de crédito e ix) Outros ativos financeiros ao custo amortizado. **Nota 3**: Valores expressos em dólares norte-americanos e taxas de crescimento neutras de efeitos cambiais (FXN). Para mais detalhes sobre os cálculos, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Fonte:** Nu.

Custo de servir estável ressalta o potencial de alavancagem operacional

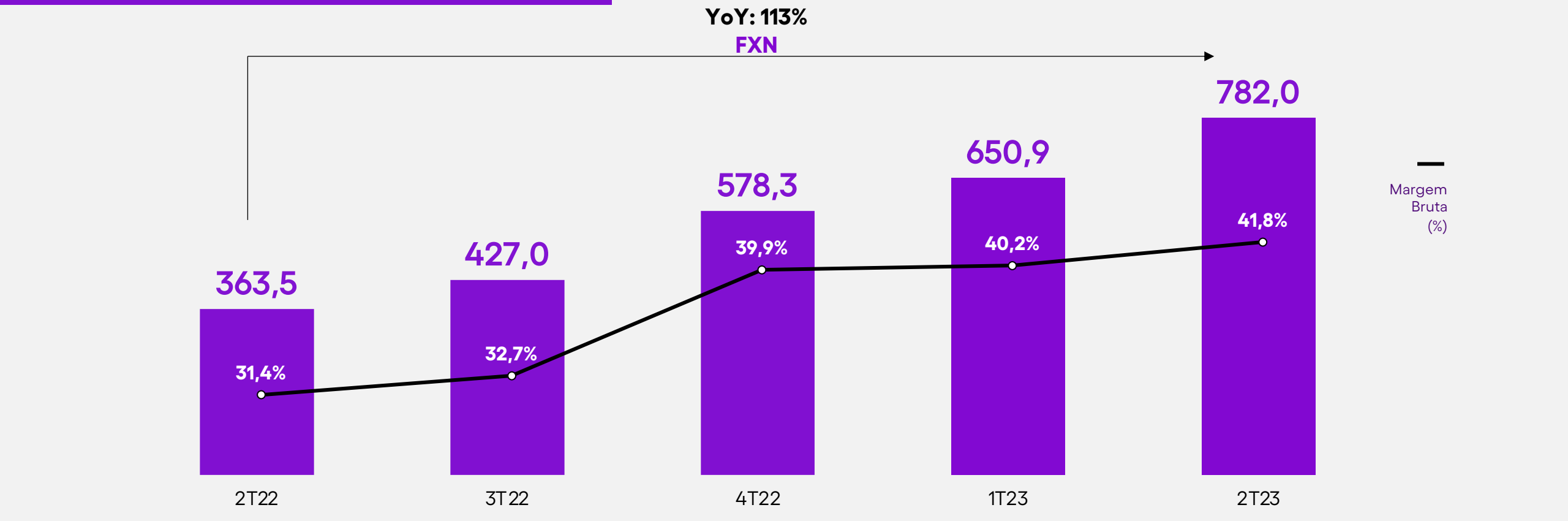
Custo de Servir por Cliente Ativo (US$)



Nota 1: Valores expressos em dólares norte-americanos e taxas de crescimento neutras de efeitos cambiais (FXN). Para mais detalhes sobre os cálculos, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Nota 2**: 'Custo de Servir' é definido como a média mensal da soma de despesas com transações e despesas de suporte ao cliente e operações (soma dessas despesas no período dividida pelo número de meses do 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). **Fonte:** Nu.

Crescimento do lucro bruto continua forte e a expansão da margem continua

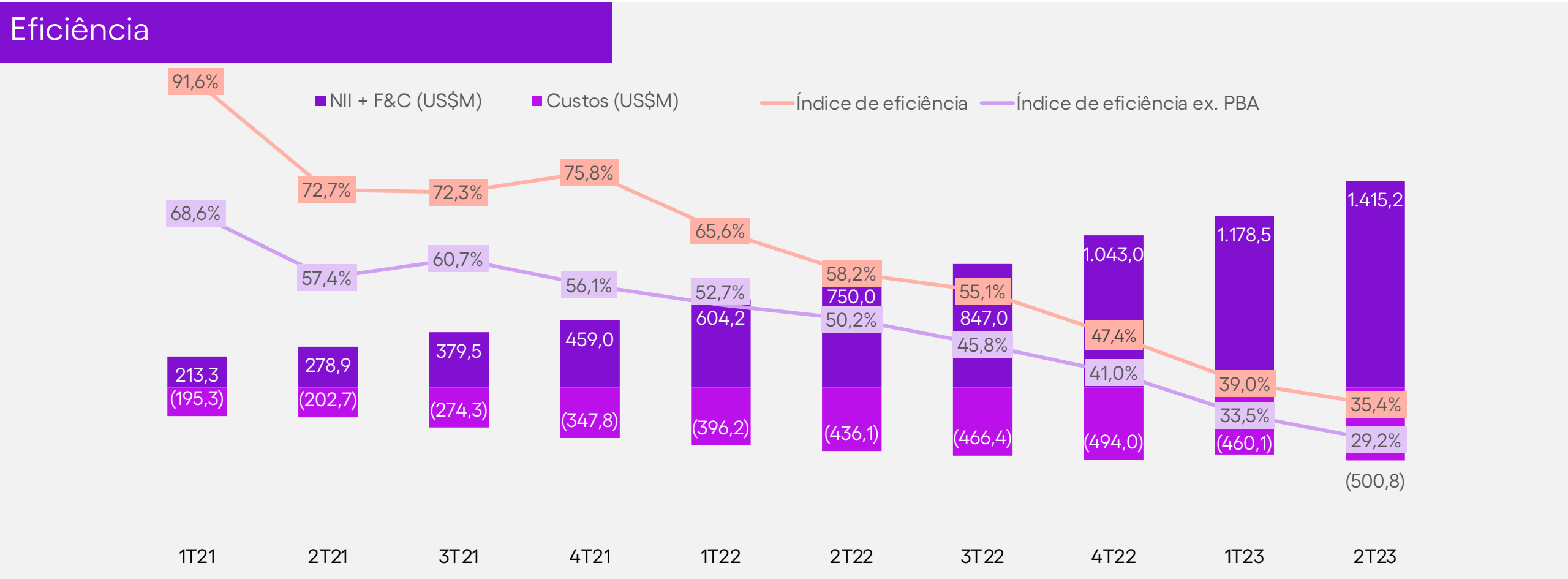
Lucro Bruto (US$M)



Nota 1: Valores expressos em dólares norte-americanos e taxas de crescimento neutras de efeitos cambiais (FXN). Para mais detalhes sobre os cálculos, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Fonte:** Nu.

Alavancagem operacional melhora conforme o negócio continua escalando

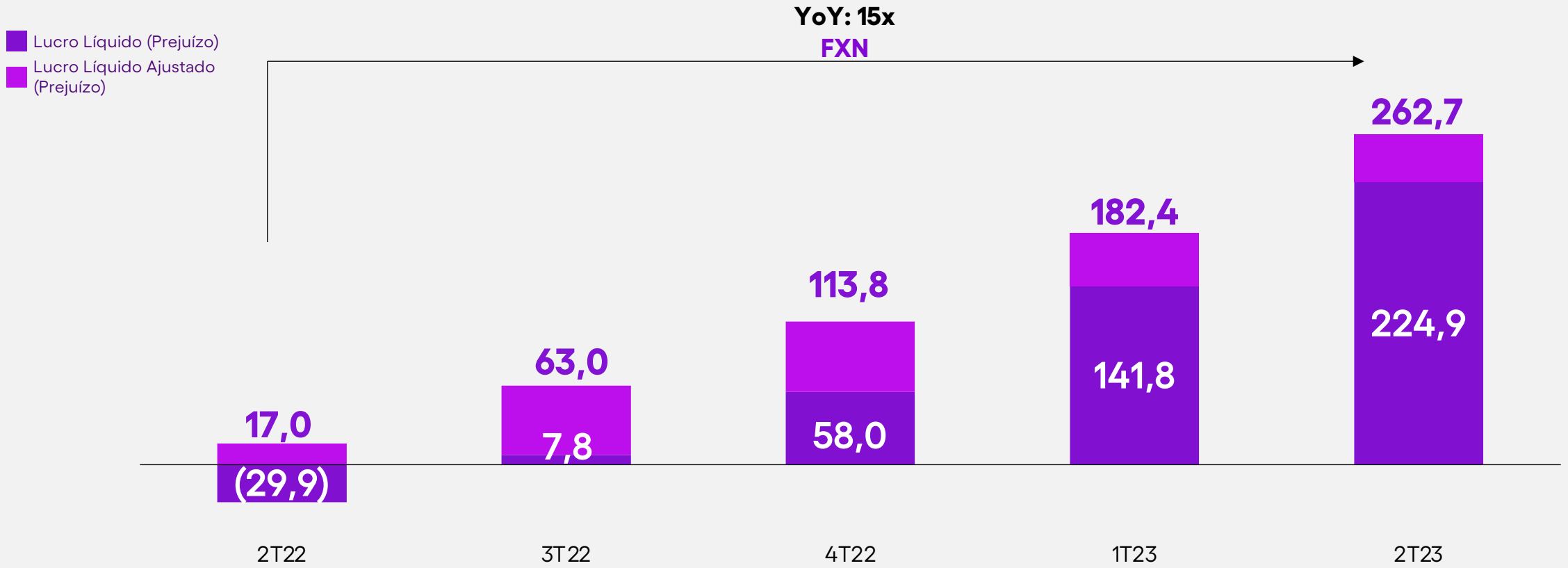
Eficiência



Nota 1: 'NII' (Receita Líquida de Juros na sigla em inglês) é calculada como a receita de juros e ganhos (perdas) em instrumentos financeiros menos juros e outras despesas financeiras. **Nota 2:** 'F&C' é a sigla em inglês para Receita de Tarifas e Comissões. **Nota 3:** Custos incluem custos com transações e despesas operacionais. **Nota 4:** 'Índice de eficiência' é definido como as despesas operacionais totais mais despesas com transações divididas pela NII e receita de tarifas e comissões. **Nota 5:** Índice de eficiência e custos do 4T22 exclui o efeito não recorrente e não-caixa da rescisão do CSA de 2021. O índice de eficiência não ajustado foi 81,5%, e custos não ajustados foram US$849,6 milhões. Para mais detalhes do cálculo, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Nota 6:** 'PBA' é Pagamento Baseado em Ações. **Fonte:** Nu.

Melhora sequencial em ambos lucro líquido e lucro líquido ajustado

Lucro Líquido (US$M)



Nota 1: Valores expressos em dólares norte-americanos e taxas de crescimento neutras de efeitos cambiais (FXN). Para mais detalhes sobre os cálculos, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Nota 2:** O Lucro Líquido Consolidado do Nu do 4T22 exclui o efeito não recorrente e não-caixa do cancelamento do CSA de 2021. O prejuízo reportado no trimestre foi de US$297,6 milhões. Para mais detalhes do cálculo do Lucro Líquido consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Fonte:** Nu.

A melhor estrutura de custo é a fundação para um diferencial de longo prazo sustentável

Os quatro pilares de custo dos serviços financeiros de varejo

CUSTO DE AQUISIÇÃO	CUSTO DE SERVIR	CUSTO DE RISCO	CUSTO DE CAPTAÇÃO
$7 Por Cliente	**<$1** na Média Mensal por Cliente Ativo	**5,9%** de Taxa de Inadimplência do Crédito ao Consumidor	**$18,0Bi** Depósitos
$2 em marketing pago	**~85%** menor que os bancos incumbentes	**~20%** menor que o do setor no Brasil	**~80%** do CDI

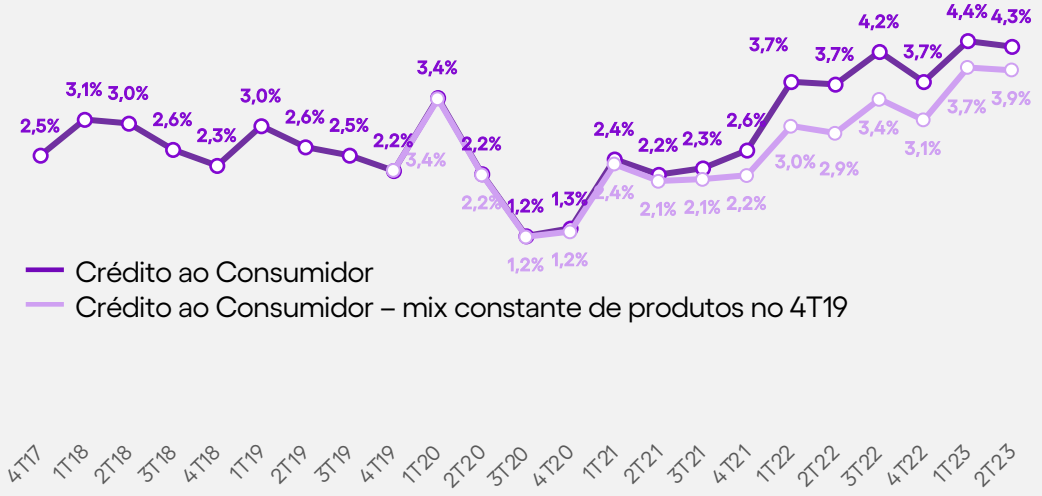
Gerando diferenciais competitivos sustentáveis em relação a bancos incumbentes e fintechs

Nota 1: O Custo de Aquisição e o Custo de Servir consideram números consolidados. O Custo de Risco e o Custo de Captação referem-se somente ao Brasil. **Nota 2**: A comparação do Custo de Risco em relação ao mercado é feita em bases comparáveis, usando a antiga metodologia de baixa do Nu versus o sistema brasileiro ajustado pela mesma distribuição de renda da carteira do Nu, em uma visão defasada (ex. ajustada pelo crescimento). **Nota 3**: Custo de Captação é a taxa média de captação como porcentagem do CDI durante o 2T23. **Nota 4:** 'CDI' refere-se à taxa brasileira de Certificado de Depósito Interbancário. **Nota 5:** O Custo de Aquisição apresentado de janeiro de 2019 a junho de 2023 neutro de efeitos cambiais e é composto das seguintes despesas: impressão e envio de cartões, custos de dados de crédito (que consistem principalmente em custos relacionados a agências de crédito) e despesas de marketing pago. **Fonte:** Banco Central do Brasil, Relatórios de Companhias, Nu.

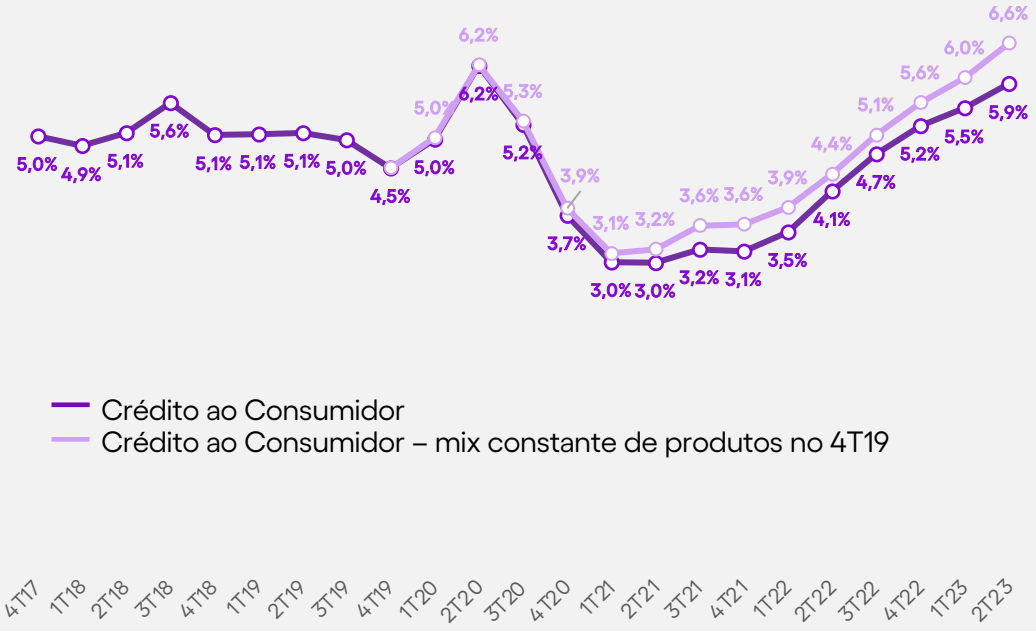
2T23
Subscrição de Crédito

Índices de inadimplência atuando de acordo com as expectativas

Inadimplência de 15 a 90 dias



Inadimplência de +90 dias

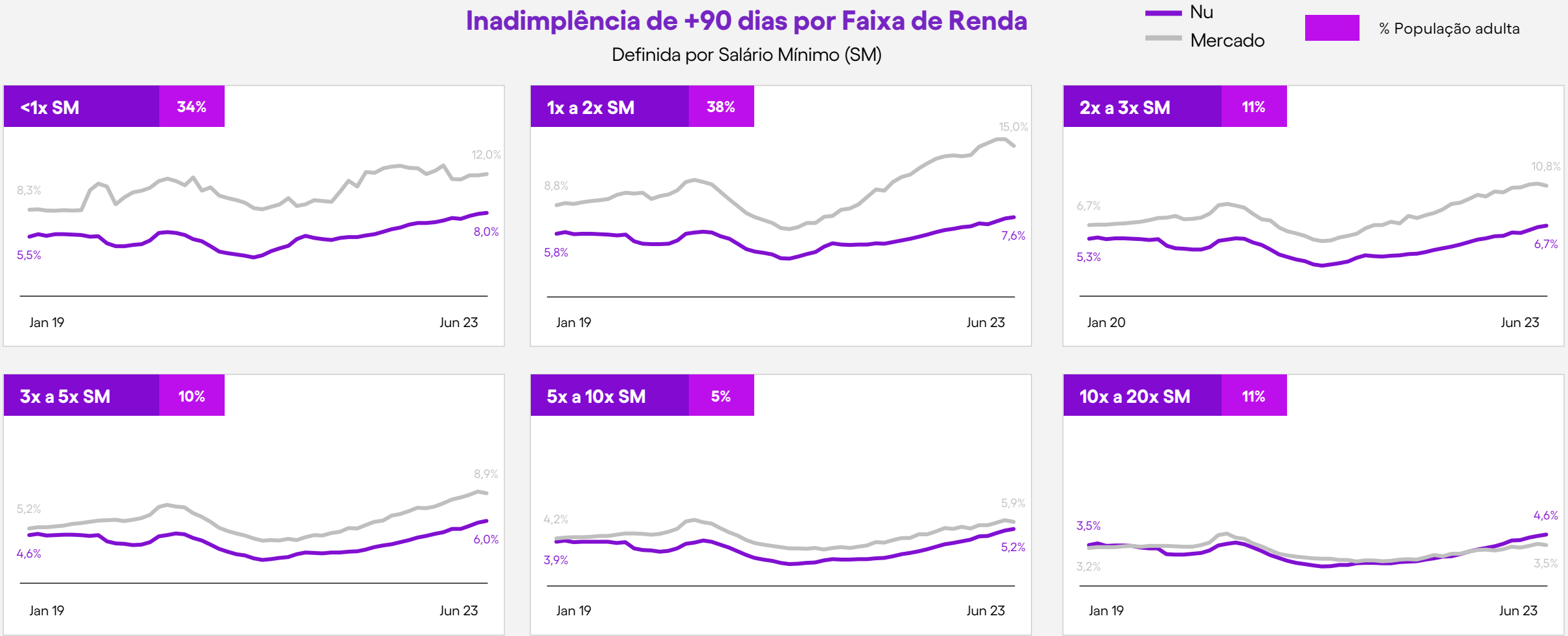


Nota 1: No 2T22, revisamos e alteramos a metodologia de baixa para a recuperação dos fluxos de caixa contratuais de empréstimos pessoais sem garantia em atraso de +360 dias para +120 dias. Os números consideram essa alteração. Nossa metodologia de baixa de cartões de crédito permanece inalterada em +360 dias. **Nota 2:** As informações referem-se somente ao Brasil. **Fonte:** Nu.

O Nu demonstrou uma subscrição de crédito superior entre as faixas de renda para cartões de crédito

Inadimplência de +90 dias por Faixa de Renda

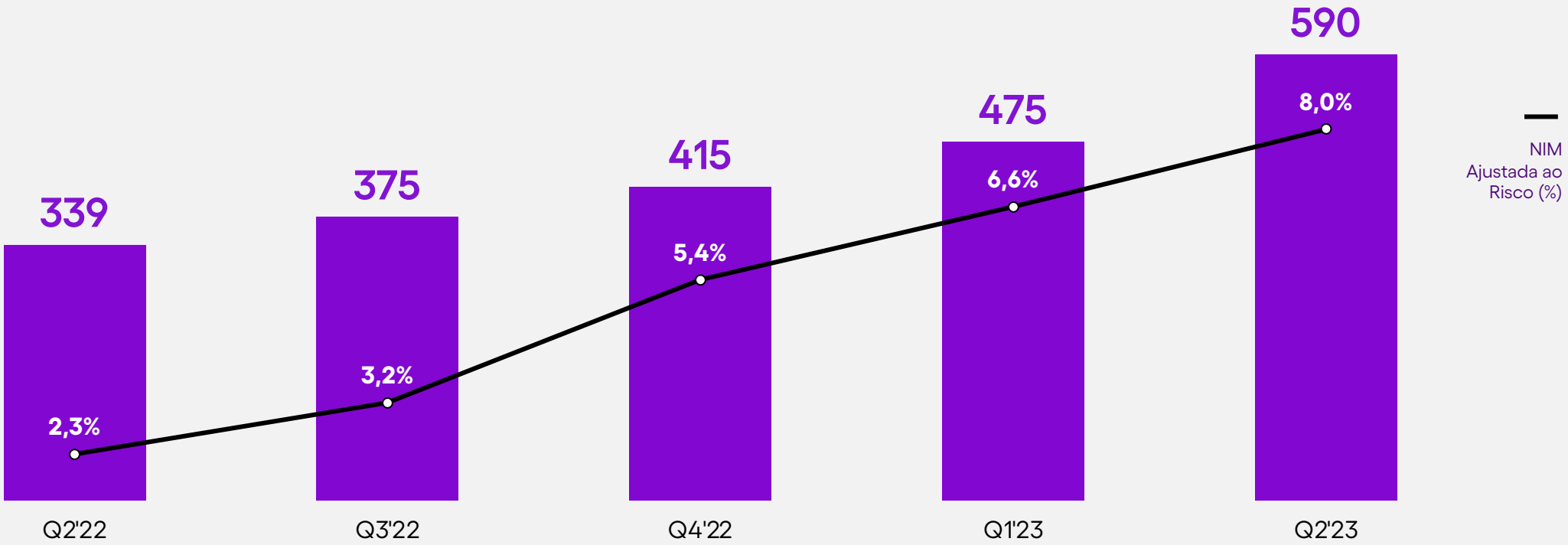
Definida por Salário Mínimo (SM)



Nota 1: Inadimplência de cartão de crédito é definida como a soma dos saldos de crédito em aberto com pelo menos um pagamento com atraso de 90 dias dividida pelo saldo de crédito total. **Nota 2:** 'Inadimplência' significa um empréstimo com atraso de mais de 90 dias no pagamento. **Nota 3:** 'SM' refere-se ao salário mínimo (no valor de R$ 1.320 por mês em junho de 2023). **Nota 4:** Informações apresentadas até junho de 2023. **Nota 5:** A segmentação de renda é estimada baseada no perfil médio para cada produto e instituições líderes que o oferece, normalizado pelo indicador de inadimplência SGS do Banco Central do Brasil. **Nota 6:** A decomposição da população em faixas considera os números trimestrais da PNAD (IBGE). **Nota 7:** A população adulta é definida como 18 anos ou mais. **Nota 8:** Todos os dados apresentados são apenas para o Brasil. **Fonte**: Nu, Banco Central do Brasil – SGS/SCR, IBGE, Relatórios de Companhias.

Melhora sequencial na NIM ajustada pelo risco indica precificação adequada dos riscos

Provisão para Perdas de Crédito (CLA) & NIM Ajustada ao Risco



Nota 1: 'CLA' é a sigla em inglês para as Despesas com Provisão para Perdas de Crédito. **Nota 2:** 'NIM Ajustada ao Risco' se refere à Margem de Lucro Líquido Ajustada ao Risco, uma razão anualizada representada pela relação entre a NII líquida de Provisão ECL no numerador e um denominador composto pelo Portfólio Sujeito a Ganhos de Juros, definido pelas seguintes métricas médias do balanço: i) Caixa e equivalentes de caixa, ii) Ativos financeiros ao valor justo por meio do resultado, iii) Ativos financeiros ao valor justo por meio de outros resultados abrangentes, iv) Depósitos compulsórios em bancos centrais, v) Portfólio de cartões de crédito sujeito a ganho de juros, vi) Crédito a clientes (bruto), vii) Operações interbancárias, viii) Outras operações de crédito e ix) Outros ativos financeiros ao custo amortizado. **Fonte:** Nu.

Concluindo

Principais lançamentos de produtos

Empréstimos com garantia

- Crédito consignado & Empréstimos garantidos por investimentos
- Empréstimos garantidos pelo FGTS
- Mercado de R$ 600Bi+ de recebíveis[1]
- Clientes Nu representam +35% do mercado[1]

CuentaNu • Mexico

- Conta pré-paga
- Cartão pré-pago
- + 1M clientes em 1 mês
- + MX$ 1.5Bi de depósitos em 1 mês

Outros lançamentos relevantes

- **Investimentos**: i) Tesouro Direto ii) NuLimite Garantido iii) CDB Nubank (depósito a prazo)
- **Seguros**: i) Parcela Segura ii) Vidas Juntas
- ***Marketplace***: i) Integração de *cashback* com a Amazon no NuShopping ii) Parceria com a Hopper[2] iii) Oferta no app integrada de ponta a ponta com aplicativo e catálogo de produtos das Casas Bahia[3]

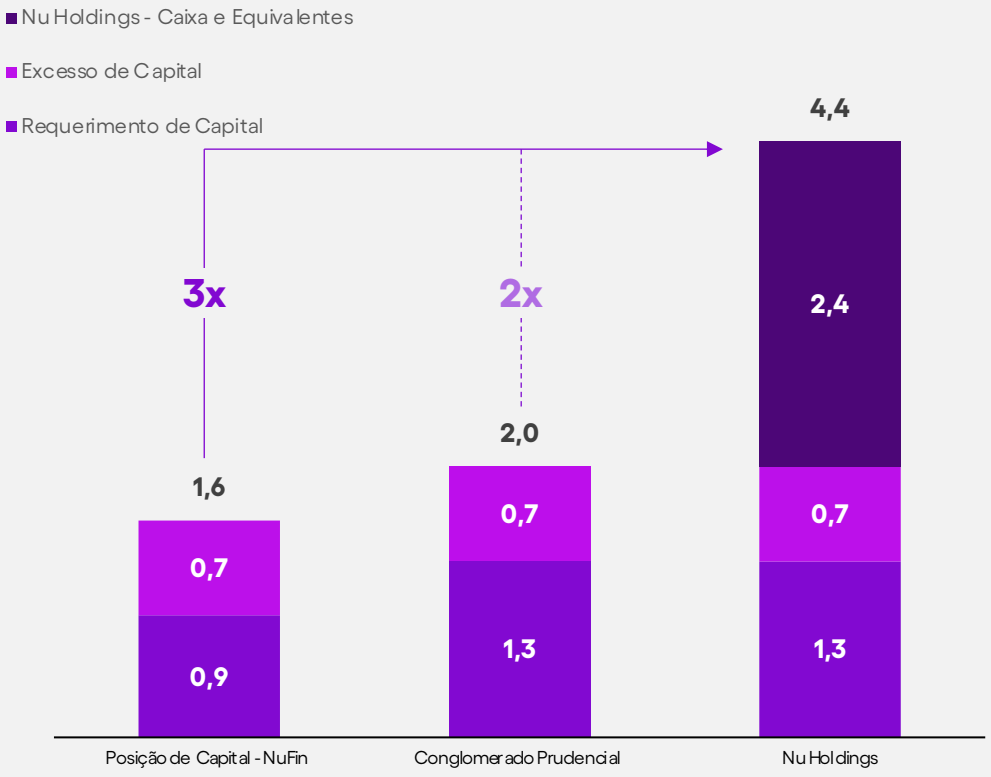
Nota 1: Em 2T'23. **Nota 2**: Hopper é um app de viagens. **Nota 3**: Casas Bahia é uma varejista brasileira. **Fonte:** Banco Central do Brasil, Nu

Perguntas e Respostas

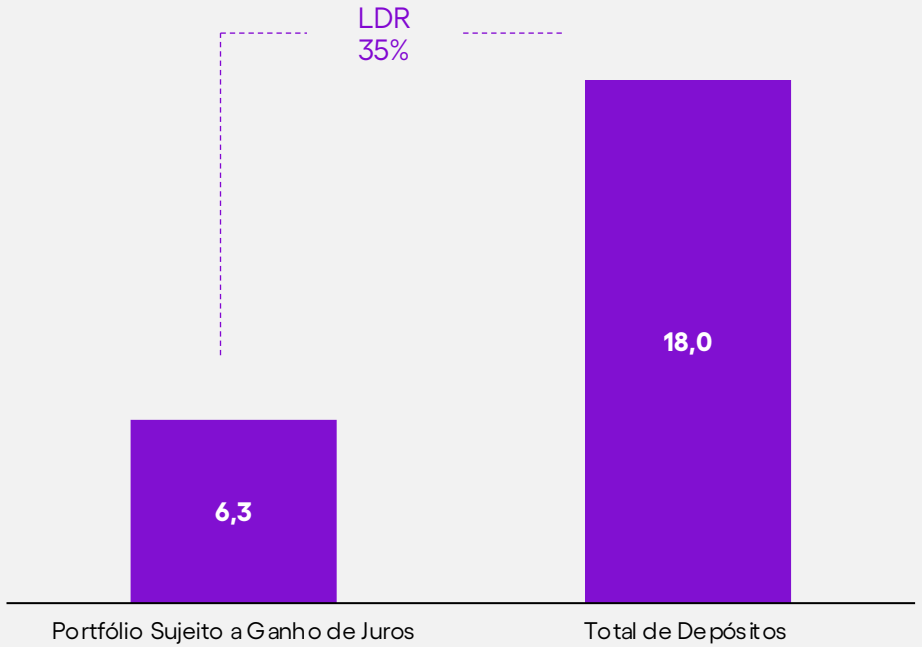
nu
apêndice

Posição de capital e liquidez

Posição de Capital (US$Bi)



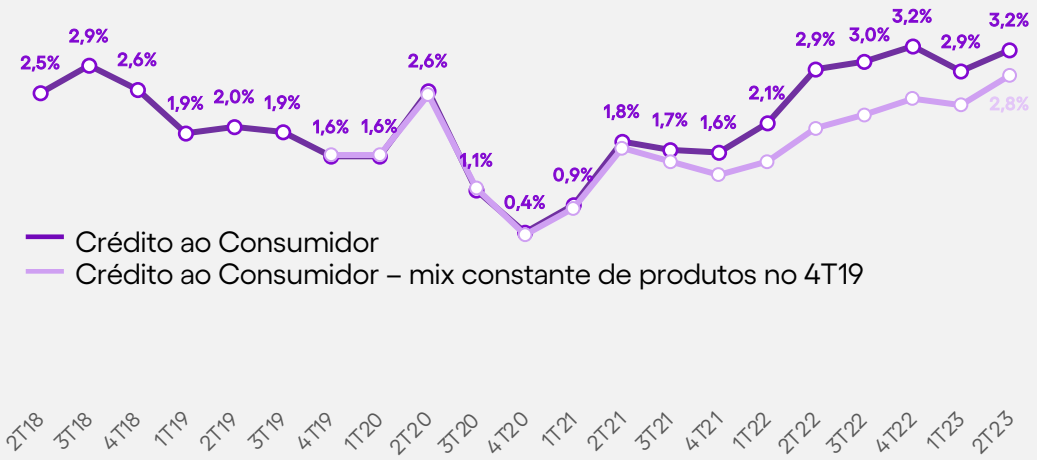
Posição de Liquidez (US$Bi)



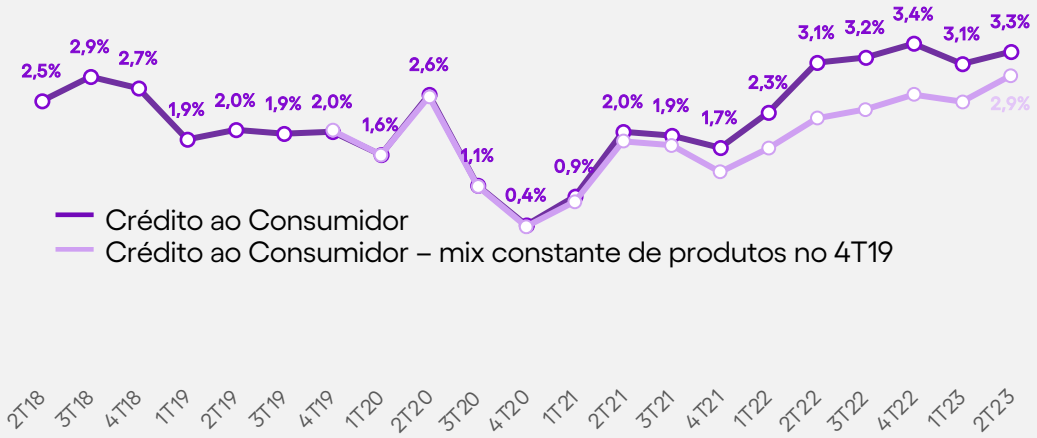
Nota 1: A primeira barra considera um Índice de Adequação de Capital (CAR, na sigla em inglês) de 10,5% para a Nu Financeira S.A., nossa principal instituição financeira, em junho de 2023, conforme Resolução CMN nº 4.955/21, e exclui US$ 98M de requisitos de capital aplicáveis à Nu Pagamentos S.A., nossa principal instituição de pagamento, na mesma data, conforme Circular nº 3.681/13. A segunda e terceira barras consideram um CAR de 6,75% da Resolução BCB nº 200/22, aplicável ao conglomerado liderado pela Nu Pagamentos a partir de julho de 2023. **Nota 2:** 'LDR' significa Relação Empréstimos/Depósitos na sigla em inglês. **Fonte:** Nu

Evolução da formação dos índices

Formação da inadimplência (NPL)



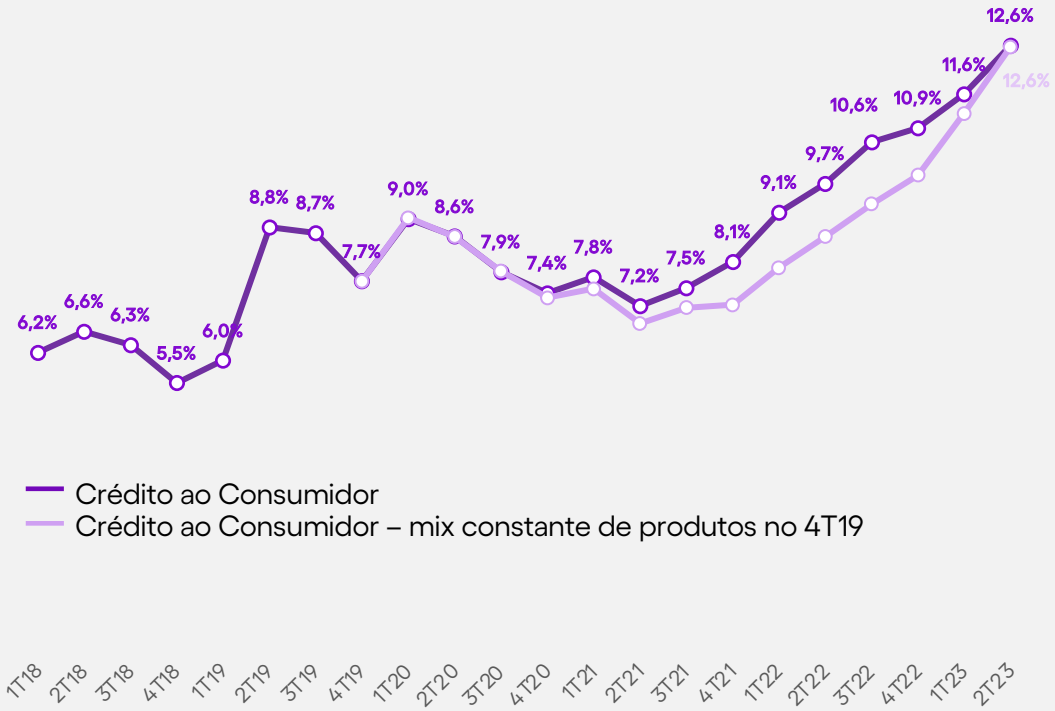
Formação do Estágio 3



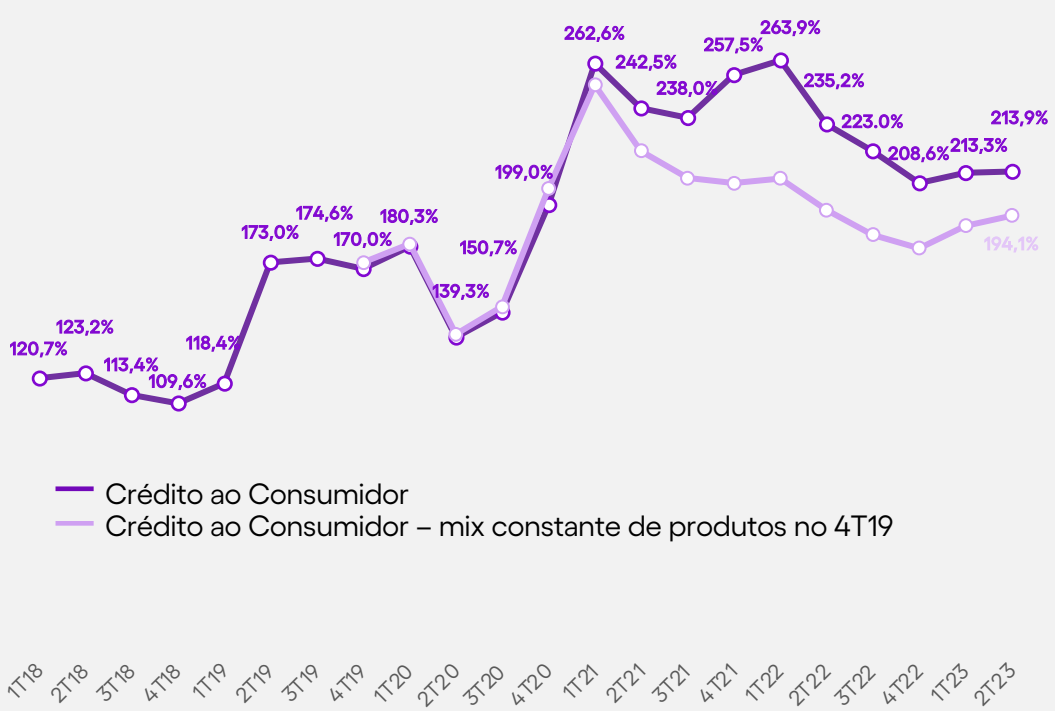
Nota 1: 'NPL' refere-se aos créditos em atraso, na sigla em inglês. **Nota 2:** No 2T22, revisamos e alteramos a metodologia de baixa para a recuperação dos fluxos de caixa contratuais de empréstimos pessoais sem garantia em atraso de +360 dias para +120 dias. Nossa metodologia de baixa de cartões de crédito permanece inalterada em +360 dias. **Nota 3:** As informações apresentadas são apenas para o Brasil. **Fonte:** Nu.

Evolução da formação dos índices de cobertura

Índice de Cobertura sobre o Saldo Total



Índice de Cobertura sobre NPL 90+



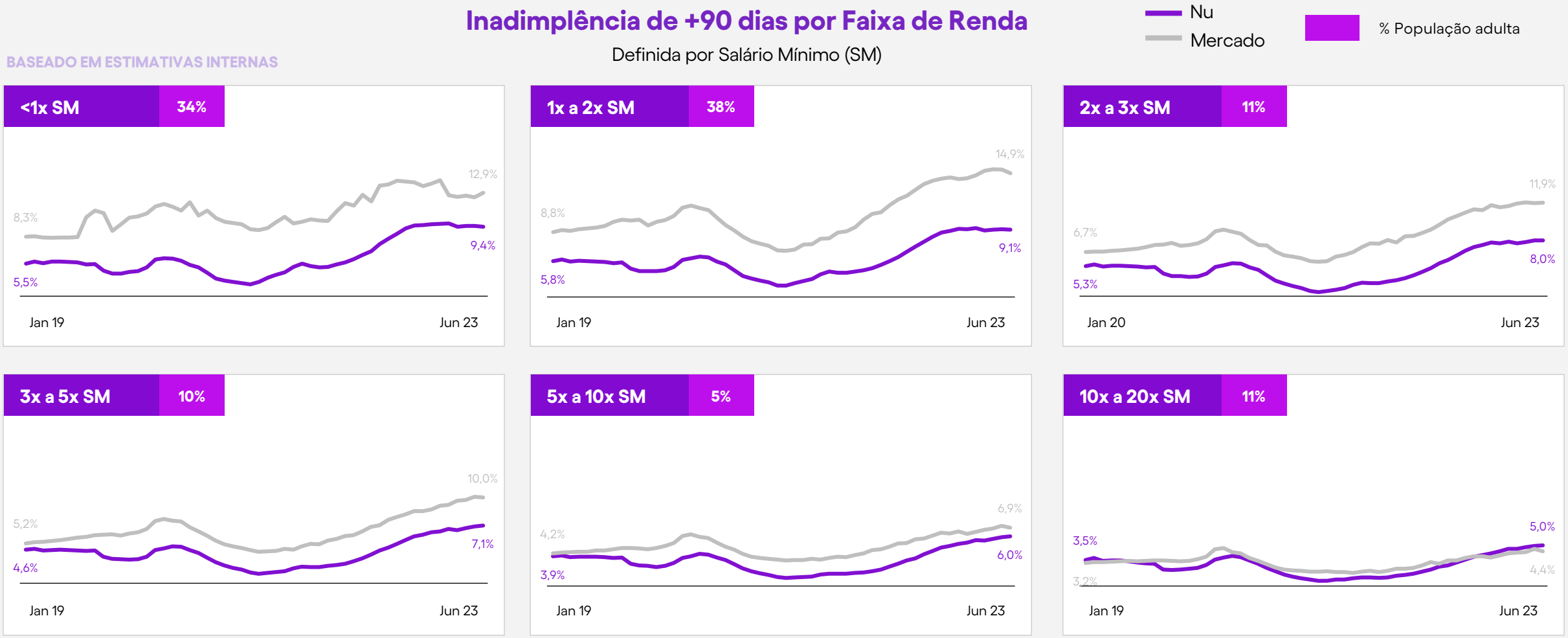
Nota 1: Inclui cartões de crédito e crédito pessoal. **Nota 2:** As informações apresentadas referem-se somente ao Brasil. **Nota 3:** No 2T22, revisamos e alteramos a metodologia de baixa para a recuperação dos fluxos de caixa contratuais de empréstimos pessoais sem garantia em atraso de +360 dias para +120 dias. Os números consideram essa alteração. Nossa metodologia de baixa de cartões de crédito permanece inalterada em +360 dias. **Nota 4:** 'NPL' refere-se aos créditos em atraso, na sigla em inglês. **Fonte:** Nu.

Nu demonstrou uma subscrição de crédito superior entre as faixas de renda para crédito ao consumidor

Inadimplência de +90 dias por Faixa de Renda

Definida por Salário Mínimo (SM)

BASEADO EM ESTIMATIVAS INTERNAS



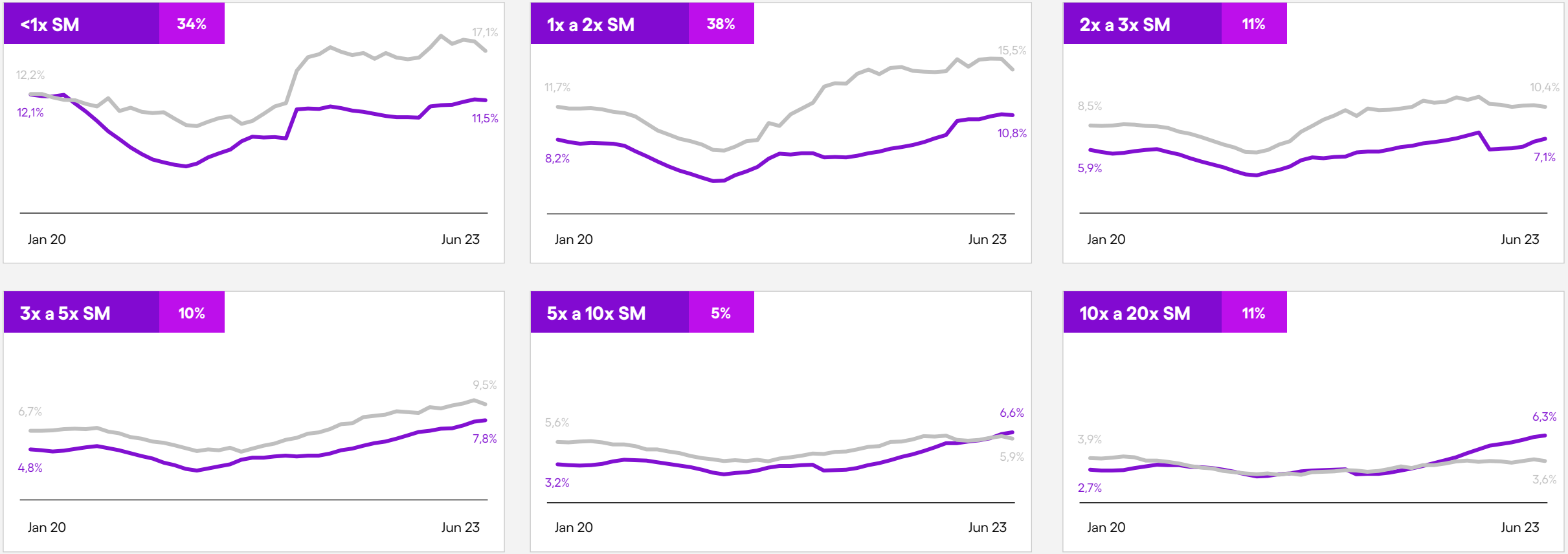
Nota 1: Inadimplência de Crédito ao Consumidor é definida como a soma dos saldos de crédito em aberto com pelo menos um pagamento com atraso de 90 dias dividida pelo saldo de crédito total. **Nota 2:** 'Inadimplência' significa um empréstimo com atraso de mais de 90 dias no pagamento. **Nota 3:** 'SM' refere-se ao salário mínimo (no valor de R$ 1.320 por mês em 2023). **Nota 4:** Informações apresentadas até junho de 2023. **Nota 5:** Para o propósito desta análise, a inadimplência do Nu é calculada utilizando-se a metodologia de baixa em 360 dias. Para a indústria, nós estimamos as linhas colateralizadas reportadas dentro de empréstimos pessoais (ex: folha de pagamento) em cerca de 10% em janeiro de 2019 a 27% em junho de 2023. Em adição, para estimar a inadimplência para essas linhas colateralizadas no período analisado, nós utilizamos a evolução da inadimplência de outros produtos colateralizados no Brasil, como hipotecas, e empréstimos com folha de pagamento e veículos em garantia como referências. **Nota 6:** A segmentação de renda é estimada baseada no perfil médio para cada produto e instituições líderes que o oferece, normalizado pelo indicador de inadimplência SGS do Banco Central do Brasil. **Nota 7:** A decomposição da população em faixas considera os números trimestrais da PNAD (IBGE). **Nota 8:** A população adulta é definida como 18 anos ou mais. **Nota 9:** Todos os dados apresentados são apenas para o Brasil. **Fonte**: Nu, Banco Central do Brasil – SGS/SCR, Relatórios de Companhias.

Cartão de crédito: qualidade superior dos ativos mesmo ajustada pelo crescimento

Inadimplência de +90 dias **DEFASADA** por Faixa de Renda

Definida por Salário Mínimo (SM)

Nu
Mercado
% População adulta



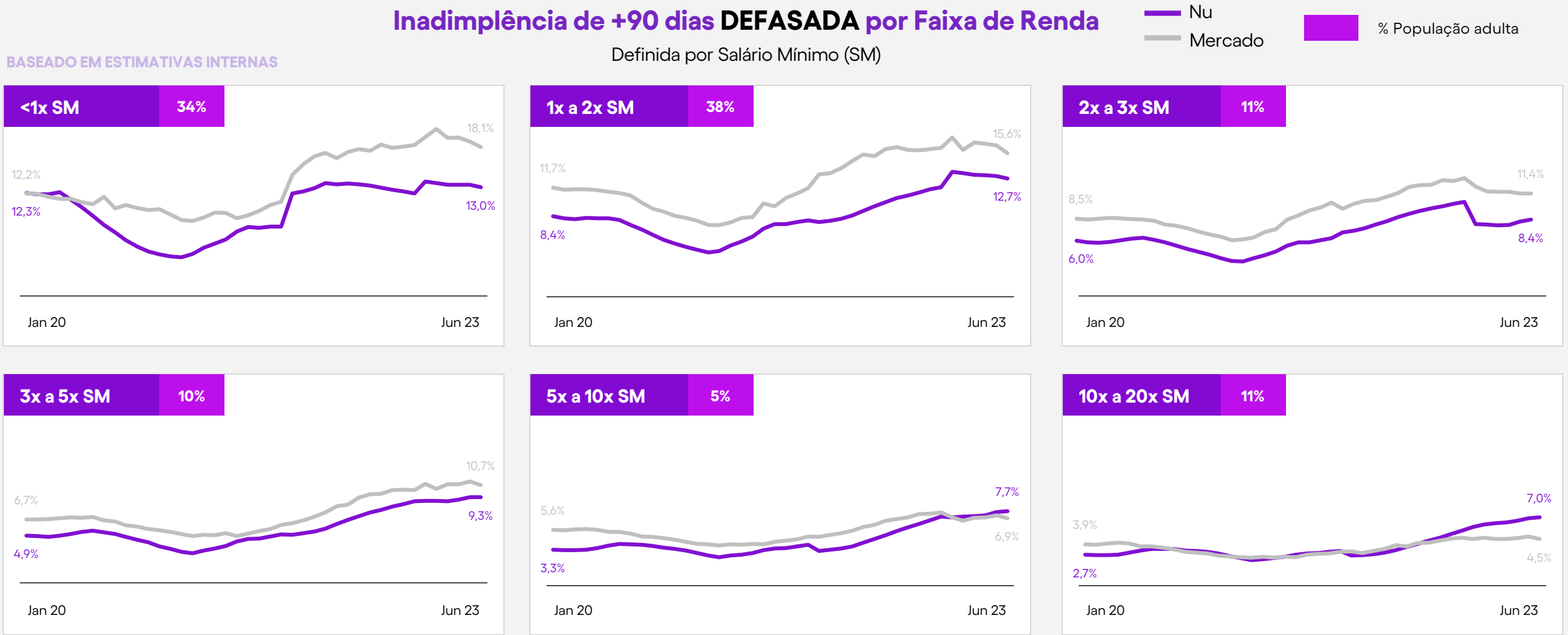
Nota 1: A taxa de inadimplência do cartão de crédito é definida como a soma dos saldos de crédito em aberto com pelo menos um pagamento com atraso de 90 dias dividida pelo saldo de recebíveis total. **Nota 2:** Inadimplência significa um empréstimo com atraso de mais de 90 dias no pagamento. **Nota 3:** SM refere-se ao salário mínimo (no valor de R$ 1.320 por mês em 2023). **Nota 4:** Informações apresentadas até junho de 2023. **Nota 5:** A segmentação de renda é estimada baseada no perfil médio para cada produto e instituições líderes que o oferece, normalizado pelo indicador de inadimplência SGS do Banco Central do Brasil. A decomposição da população em faixas considera os números trimestrais da PNAD (IBGE). **Nota 6:** A decomposição da população em faixas considera os números trimestrais da PNAD (IBGE). **Nota 7:** A população adulta é definida como 18 anos ou mais. **Nota 8:** Todos os dados apresentados são apenas para o Brasil. **Fonte**: Nu, Banco Central do Brasil – SGS/SCR, Relatórios de Companhias.

Crédito ao Consumidor: qualidade superior dos ativos mesmo ajustada pelo crescimento

Inadimplência de +90 dias **DEFASADA** por Faixa de Renda

Definida por Salário Mínimo (SM)

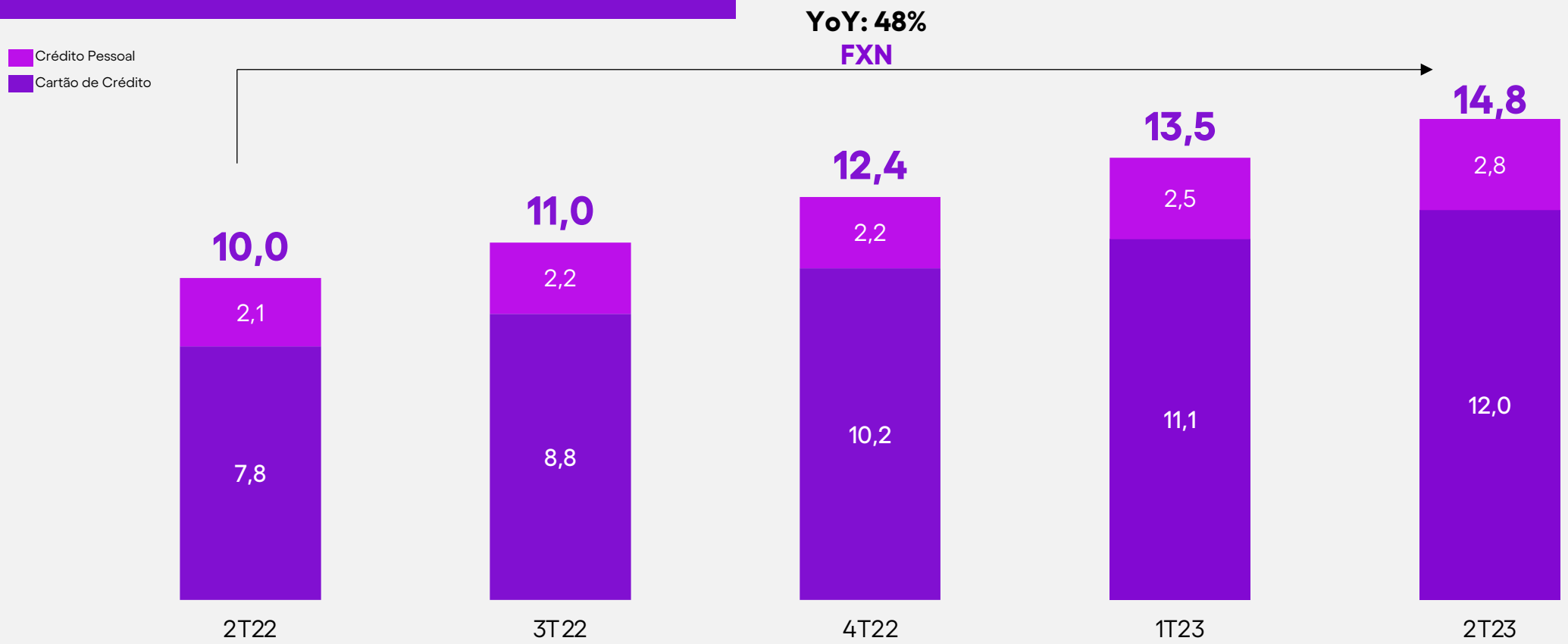
BASEADO EM ESTIMATIVAS INTERNAS



Nota 1: Inadimplência de Crédito ao Consumidor é definida como a soma dos saldos de crédito em aberto com pelo menos um pagamento com atraso de 90 dias dividida pelo saldo de crédito total. **Nota 2**: 'Inadimplência' significa um empréstimo com atraso de mais de 90 dias no pagamento. **Nota 3**: 'SM' refere-se ao salário mínimo (no valor de R$ 1.320 por mês em 2023). **Nota 4**: Informações apresentadas até junho de 2023. **Nota 5:** Para o propósito desta análise, a inadimplência do Nu é calculada utilizando-se a metodologia de baixa em 360 dias. Para a indústria, nós estimamos as linhas colateralizadas reportadas dentro de empréstimos pessoais (ex: folha de pagamento) em cerca de 10% em janeiro de 2019 a 27% em junho de 2023. Em adição, para estimar a inadimplência para essas linhas colateralizadas no período analisado, nós utilizamos a evolução da inadimplência de outros produtos colateralizados no Brasil, como hipotecas, e empréstimos com folha de pagamento e veículos em garantia como referências. **Nota 6:** A segmentação de renda é estimada baseada no perfil médio para cada produto e instituições líderes que o oferece, normalizado pelo indicador de inadimplência SGS do Banco Central do Brasil. **Nota 7**: A decomposição da população em faixas considera os números trimestrais da PNAD (IBGE). **Nota 8:** A população adulta é definida como 18 anos ou mais. **Nota 9:** Todos os dados apresentados são apenas para o Brasil. **Fonte:** Nu, Banco Central do Brasil – SGS/SCR, IBGE, Relatórios de Companhias.

Evolução do Portfólio de Crédito em medidas neutras de efeitos cambiais (FXN)

Carteira Total (US$Bi, FX Neutral)

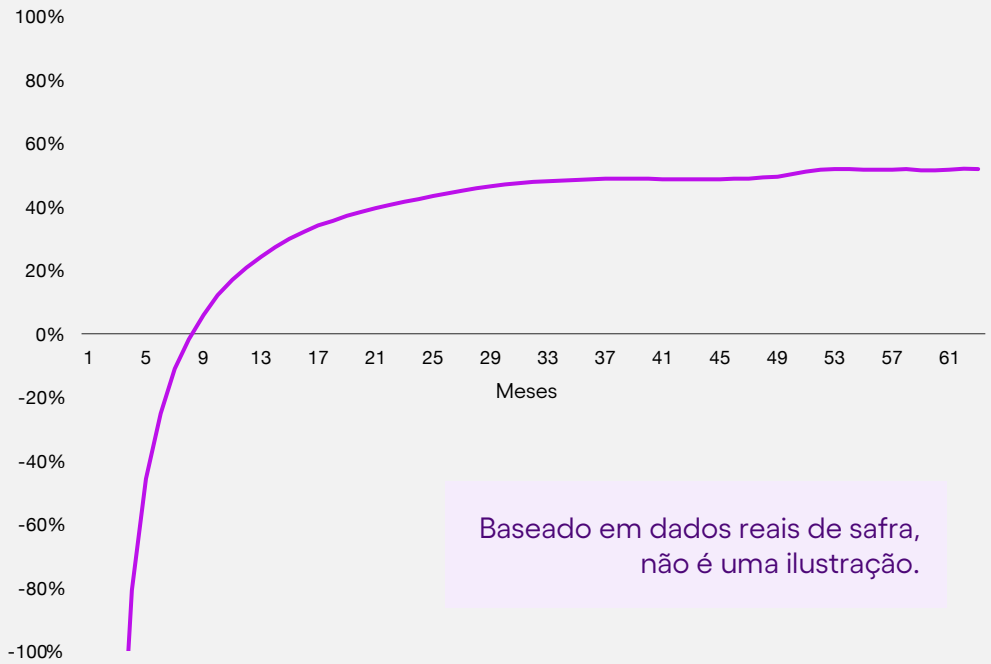


Cartão de crédito: 54% FXN | Empréstimo pessoal: 33% FXN

Nota 1: Todos os valores são apresentados brutos de provisões. **Nota 2**: Os montantes e as taxas de crescimento são apresentados em medidas neutras de efeitos cambiais (FXN). Para mais detalhes sobre os cálculos, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Nota 3:** As figuras consideram as mudanças de acordo com a nova metodologia de baixa implementada no 2T22**. Fonte:** Nu.

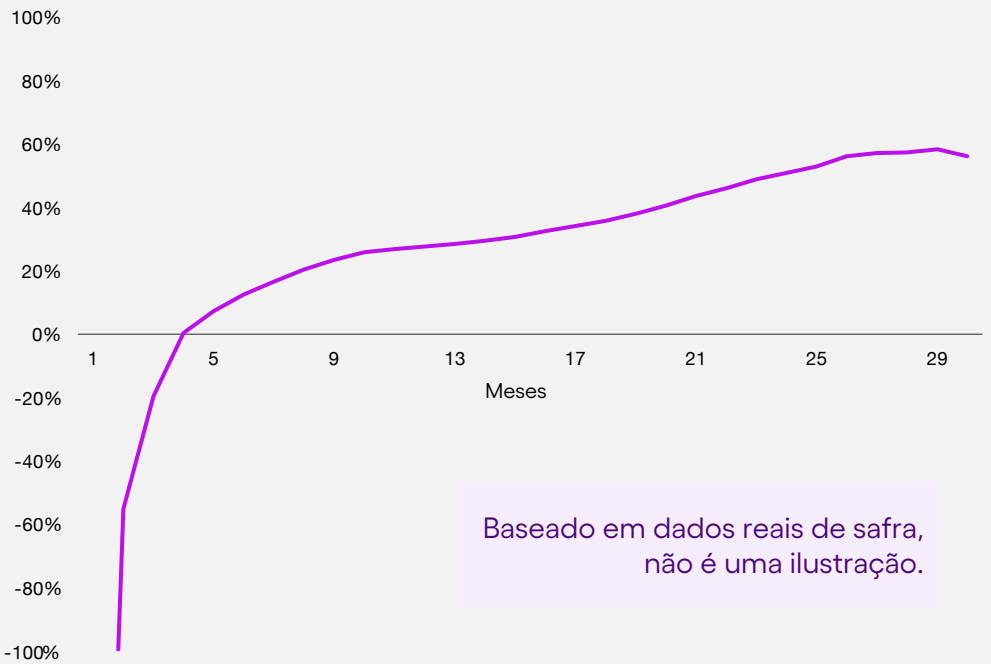
Unit economics forte em todas as carteiras de crédito

Cartões de Crédito – Margem Bruta Cumulativa
(como uma % das receitas menos o custo de financiamento)



Baseado em dados reais de safra, não é uma ilustração.

Empréstimos Pessoais – Margem Bruta Cumulativa
(como uma % das receitas menos o custo de financiamento)

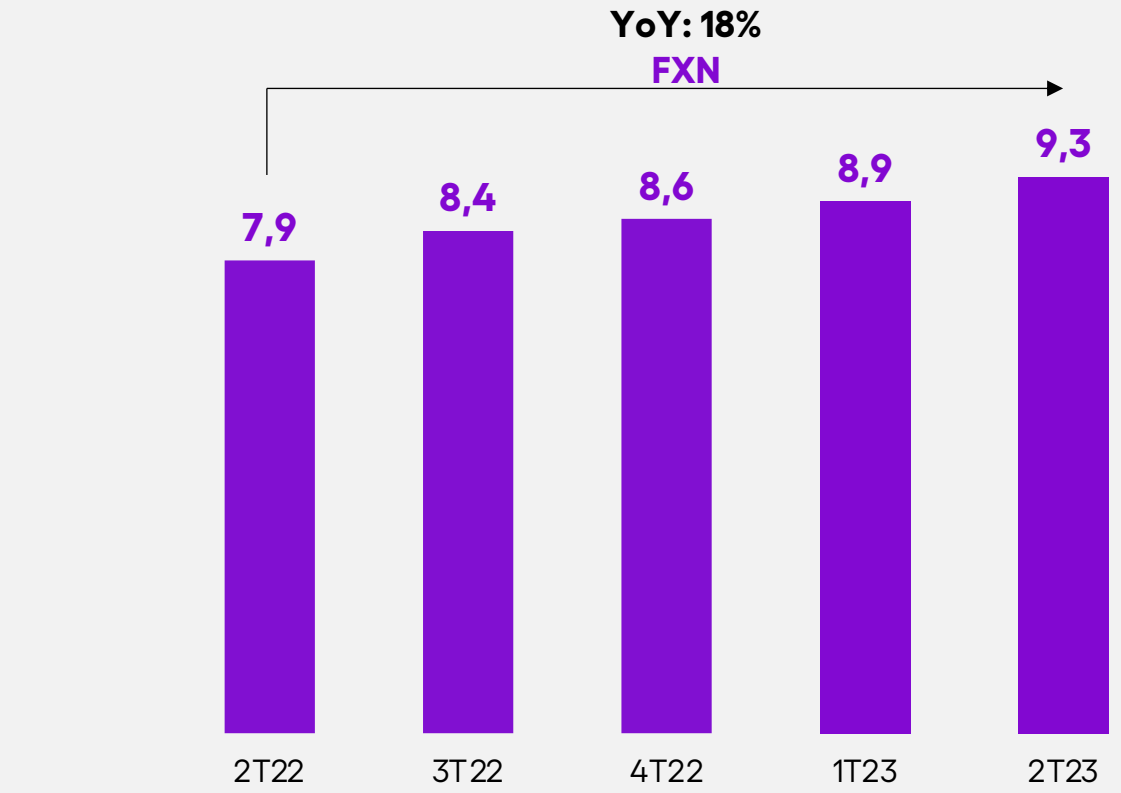


Baseado em dados reais de safra, não é uma ilustração.

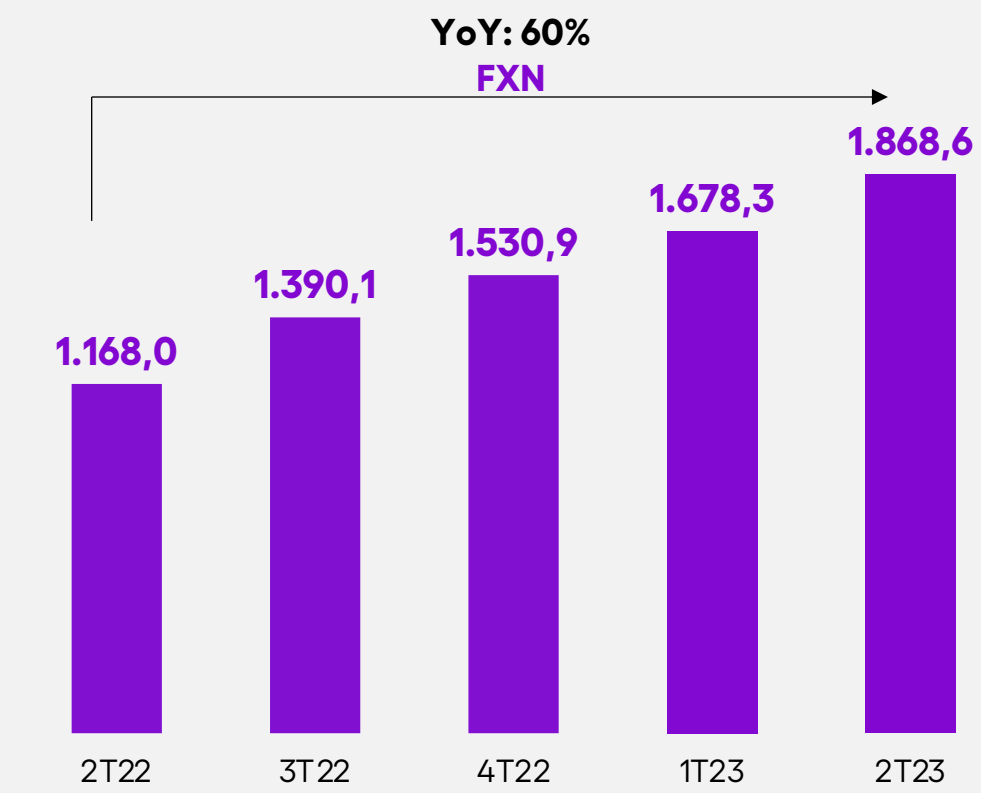
Nota 1: Dados de cartão de crédito com base na média das safras mensais de abril de 2018 a junho de 2023. **Nota 2:** Dados de Empréstimos Pessoais com base na média das safras mensais de janeiro de 2021 a junho de 2023. **Nota 3:** As informações apresentadas são apenas para o Brasil. **Fonte:** Nu.

Crescimento da receita sustentado pelo aumento de clientes e expansão da ARPAC

ARPAC (US$, FX Neutral)



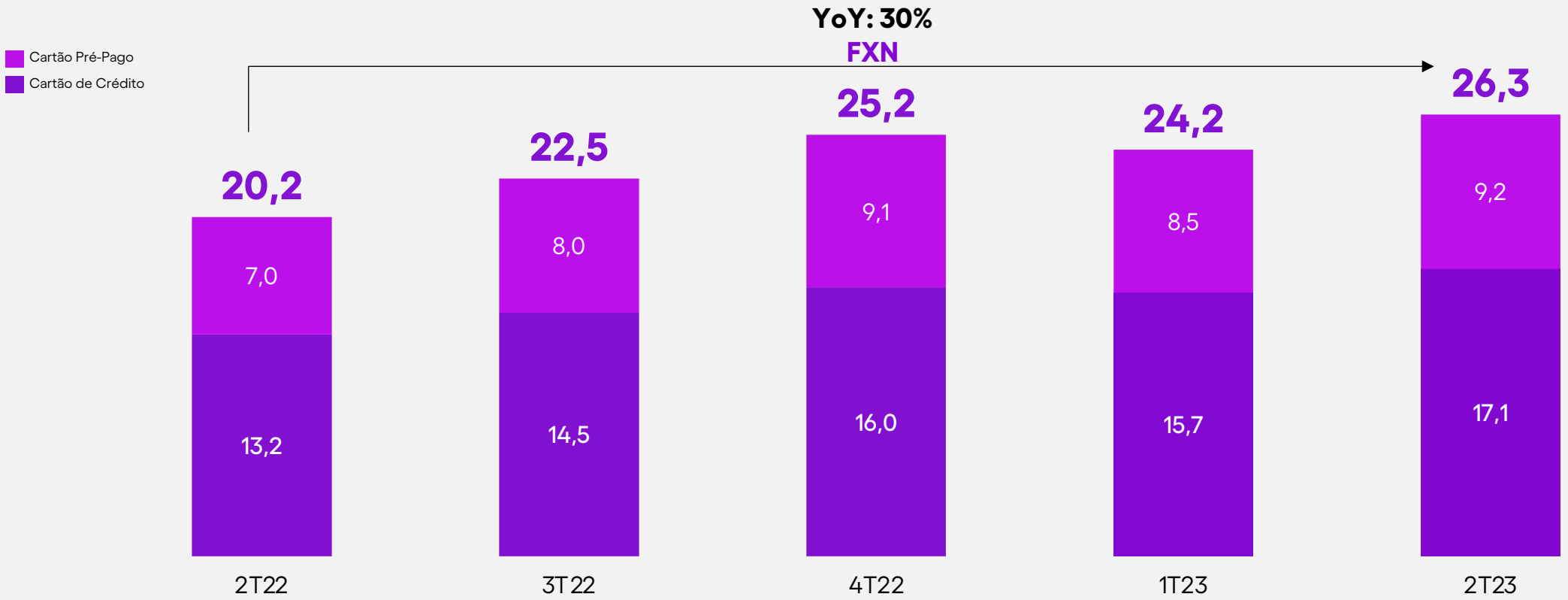
Receita (US$M, FX Neutral)



Nota 1: Valores e taxas de crescimento apresentados neutros de efeitos cambiais (FXN). Para mais detalhes sobre os cálculos, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não-IFRS e Reconciliações. **Nota 2:** 'Receita Média por Cliente Ativo', ou 'ARPAC', na sigla em inglês, 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). **Fonte:** Nu.

Efeito composto da adição de clientes e aumento de limites amplia o volume de compra

Volume de Compra (US$Bi, FX Neutral)

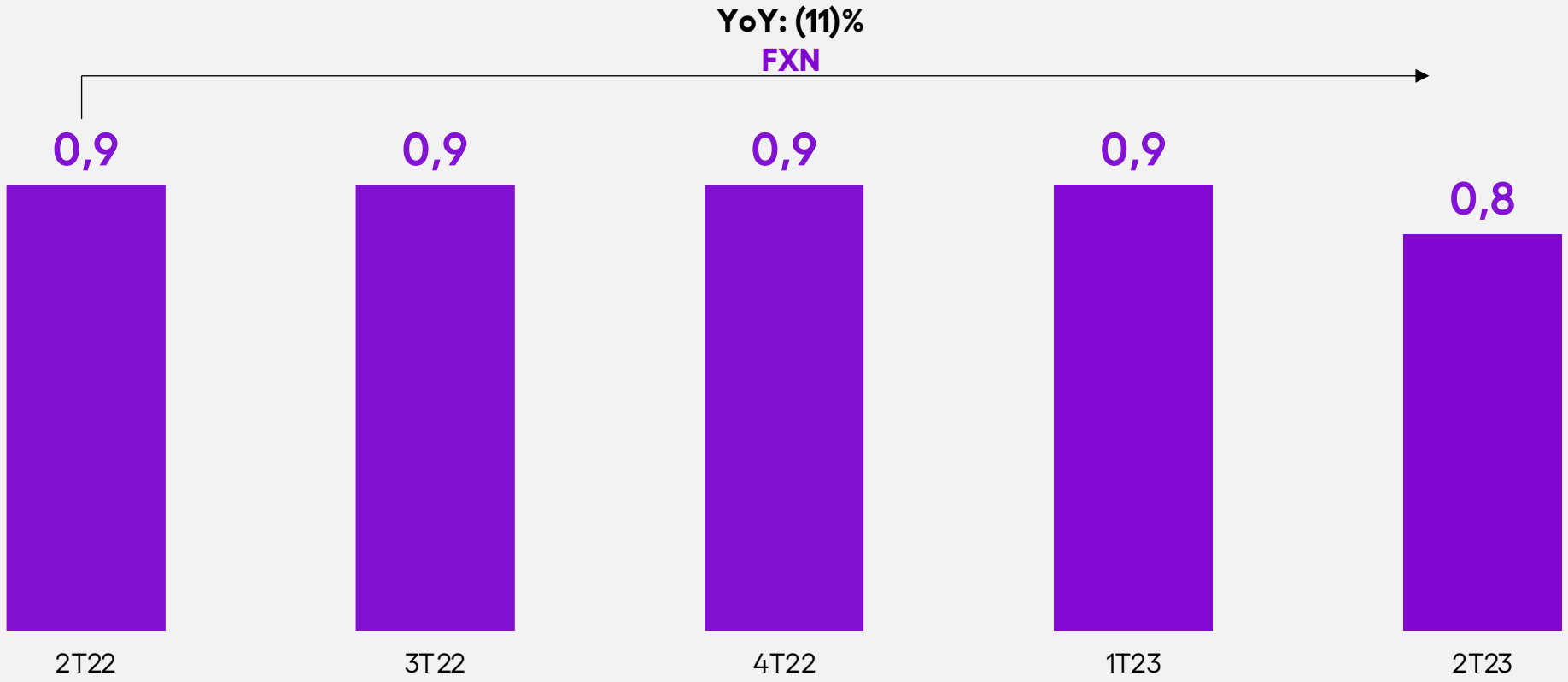


Cartão Pré-Pago: 55% FXN | Cartão de Crédito: 44% FXN

Nota 1: Valores e taxas de crescimento apresentados neutros de efeitos cambiais (FXN). Para mais detalhes sobre os cálculos, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não-IFRS e Reconciliações. **Fonte:** Nu.

Custo de servir estável ressalta o potencial de alavancagem operacional

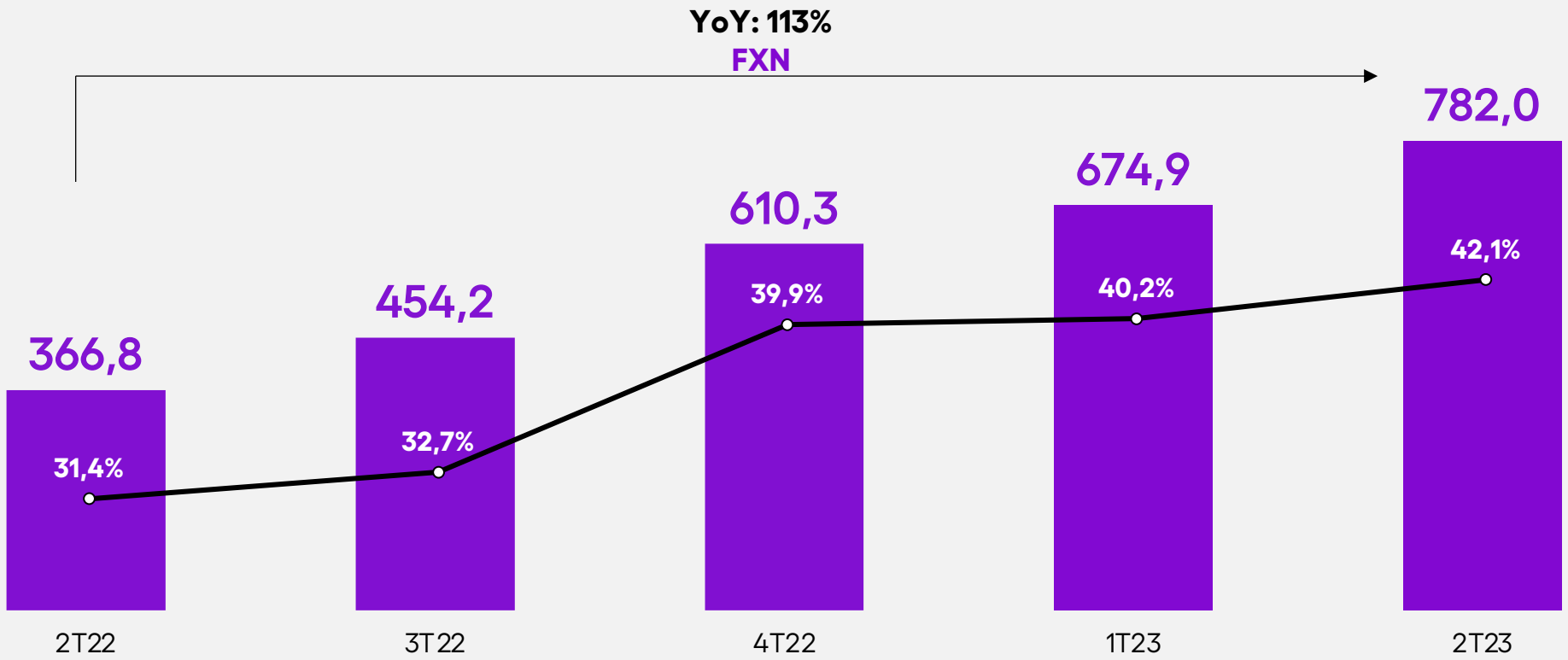
Custo de servir por Cliente Ativo (US$, FX Neutral)



Nota 1: Valores e taxas de crescimento apresentados neutros de efeitos cambiais (FXN). Para mais detalhes sobre os cálculos, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não-IFRS e Reconciliações. **Nota 2:** 'Custo de Servir' é definido como a média mensal da soma de despesas com transações e despesas de suporte ao cliente e operações (soma dessas despesas no período dividida pelo número de meses do 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). **Fonte:** Nu.

Crescimento do lucro bruto mantém-se forte e a expansão da margem continua

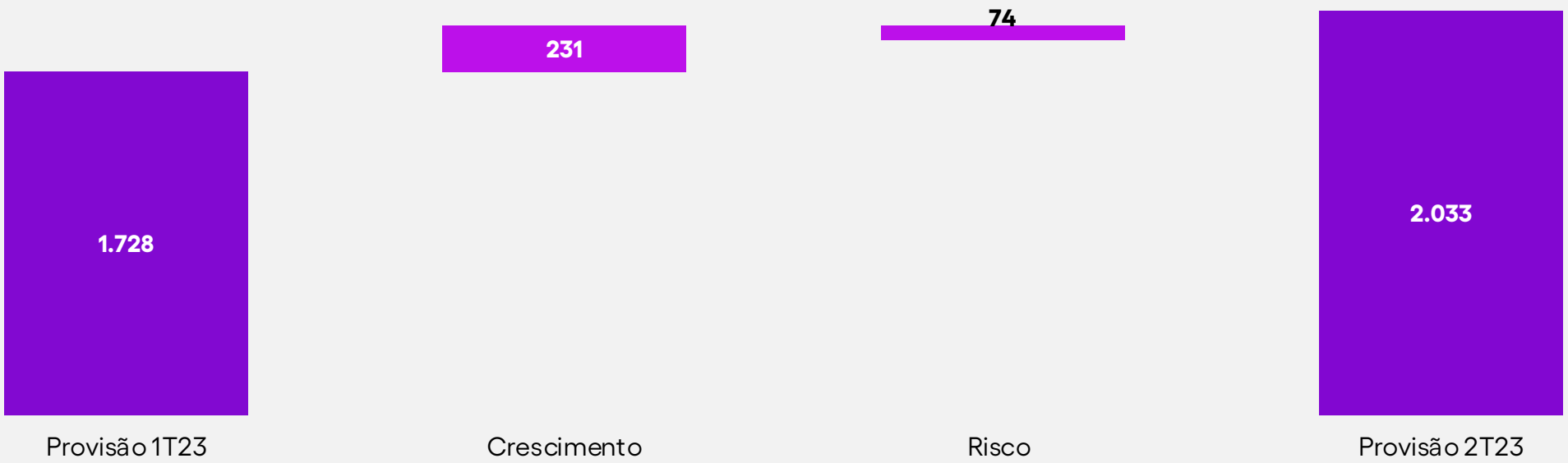
Lucro Bruto (US$M, FXN)



Nota 1: Valores e taxas de crescimento apresentados neutros de efeitos cambiais (FXN). Para mais detalhes sobre os cálculos, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não-IFRS e Reconciliações. **Fonte:** Nu.

Crescimento da carteira continua a ser o principal responsável pelo aumento da provisão

Bridge do saldo da provisão (US$M, FXN)



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.

Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações

Esta apresentação inclui medidas financeiras definidas como “medidas financeiras não IFRS” pela SEC, incluindo Lucro 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 são superiores às medidas de desempenho financeiro preparadas de acordo com o IFRS.

O Lucro 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 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 Ajustado como uma medida-chave de rentabilidade para avaliar o desempenho do negócio. O Nu acredita que o Lucro Líquido Ajustado é útil para avaliar o desempenho operacional e financeiro pelos seguintes motivos:

- O Lucro Líquido Ajustado 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 e
- 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 do negócio 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 da Companhia.

O Lucro Líquido Ajustado não substitui o Lucro Líquido, que é a medida de lucro do IFRS. Além disso, o cálculo do Lucro 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.

Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações

Lucro Líquido Ajustado

Nu Holdings – Consolidado	Como reportado Para o período de três meses findo em 30 de junho de	
Lucro Líquido Ajustado (em US$ milhões)	**2023**	**2022**
Lucro (Prejuízo) atribuível aos acionistas da controladora	224,9	(29,9)
Remuneração baseada em ações	87,0	59,8
Efeitos fiscais sobre a remuneração baseada em ações	(28,8)	(14,2)
Hedge dos efeitos fiscais sobre a remuneração baseada em ações	(20,4)	1,3
Lucro Líquido Ajustado para o periodo	**262,7**	**17,0**

Nu Brasil - Consolidado	Como reportado Para o período de três meses findo em 30 de junho de	
Lucro Líquido Ajustado (em US$ milhões)	**2023**	**2022**
Lucro (Prejuízo)	188,7	24,7
Remuneração baseada em ações	63,3	36,5
Efeitos fiscais sobre a remuneração baseada em ações	(24,4)	(13,6)
Lucro Líquido Ajustado para o periodo	**227,6**	**47,6**

Fonte: Nu.

Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações

Métricas ajustadas pelo cancelamento do CSA no 4T22

Nu Holdings - Consolidado	Para o período de 3 meses findo em 31 de dezembro de 2022		
US$ milhões	**Conforme apresentado nas demonstrações financeiras**	**Rescisão do Plano Ações Contingentes (CSA)**	**Conforme demonstrado na apresentação do resultado**
Lucro líquido (prejuízo)	(297,6)	355,6	58,0
Custos	(849,6)	355,6	(494,0)
Despesas operacionais totais	(800,1)	355,6	(444,5)

Nu Holdings - Consolidado	Para o período de 3 meses findo em 31 de dezembro de 2022		
	Conforme apresentado nas demonstrações financeiras	**Rescisão do Plano Ações Contingentes (CSA)**	**Conforme demonstrado na apresentação do resultado**
Índice de eficiência	81,5%	(34,1)%	47,4%

Nota 1: 'Índice de eficiência' é definido como as despesas operacionais totais mais despesas com transações divididas pela NII e receita de tarifas e comissões. **Nota 2:** Os custos incluem custos transacionais e despesas operacionais. **Fonte:** Nu.

Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações

Patrimônio líquido e ROE anualizado

US$ milhões	Reconciliação - ROE					
Holdings - Consolidado	**1T22**	**2T22**	**3T22**	**4T22**	**1T23**	**2T23**
Patrimônio Líquido Total no final do período	4.790,6	4.738,2	4.752,7	4.890,8	5.208,5	5.644,6
Lucro Líquido (Prejuízo) do período	(45,1)	(29,9)	7,8	58,0	141,8	224,9
Lucro Líquido Ajustado do período	10,1	17,0	63,0	113,8	182,4	262,7
ROE Anualizado	**-4%**	**-2%**	**1%**	**5%**	**11%**	**17%**
ROE Ajustado Anualizado	**1%**	**1%**	**5%**	**9%**	**14%**	**19%**

Nota 1: O Lucro Líquido do Consolidado Nu no 4T22 exclui o efeito não recorrente e não-caixa do cancelamento do CSA de 2021. O prejuízo reportado no trimestre foi de US$297,6 milhões. **Fonte:** Nu.

Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações

As Medidas Neutras de Efeitos Cambiais (FXN na sigla em inglês) são preparadas e apresentadas para eliminar o efeito da volatilidade cambial entre os períodos comparativos, possibilitando 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 2022 foram calculadas pela multiplicação dos valores reportados de Lucro Líquido 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 2022 (R$4,988 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 2023 (R$4,943 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 2023.

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 2023 e 2022, 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 2023 pela taxa de câmbio do R$/US$ à vista nesta data (R$4,7854 para US$1,00) e usando esses resultados para retraduzir os valores correspondentes de volta para dólares norte-americanos, dividindo-os pela taxa de câmbio à vista de 30 de junho de 2023. As taxas de câmbio do R$/US$ foram calculadas usando as taxas informadas pela Bloomberg para essas datas.

Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações

Taxas de Câmbio - O Nu traduz mensalmente os números de suas subsidiárias das respectivas moedas funcionais 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 colômbiano (“COP”).

Em 31 de janeiro de 2023, os valores da demonstração de resultado foram divididos pela taxa de câmbio média do mês (R$ 5,1944, MXN 18,9665 e COP 4.696,9250 para US$ 1,00) e os valores do balanço patrimonial foram divididos pela taxa de câmbio do último dia do mês (R$ 5,0757, MXN 18,8385 and COP 4.670,8600 para US$ 1,00).

Em 28 de fevereiro de 2023, os valores da demonstração de resultado foram divididos pela taxa de câmbio média do mês (R$ 5,1755, MXN 18,5981 e COP 4.809,1650 para US$ 1,00) e os valores do balanço patrimonial foram divididos pela taxa de câmbio do último dia do mês (R$ 5,2364, MXN 18,3057 e COP 4.862,6600 para US$ 1,00).

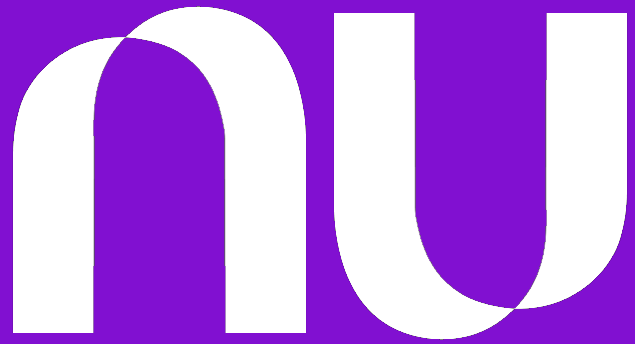
Em 31 de março de 2023, os valores da demonstração de resultado foram divididos pela taxa de câmbio média do mês (R$ 5,2038, MXN 18,3980 e COP 4.750,0495 para US$ 1,00), e os valores do balanço patrimonial foram divididos pela taxa de câmbio do último dia do mês (R$ 5,0631, MXN 18,0462 e COP 4.663,2500 para US$ 1,00).

Em 30 de abril de 2023, os valores da demonstração de resultado foram divididos pela taxa de câmbio média do mês (R$ 5,0147, MXN 18,0849 e COP 4.524,8911 para US$ 1,00) e os valores do balanço patrimonial foram divididos pela taxa de câmbio do último dia do mês (R$ 4,9880, MXN 18,0003 e COP 4.695,2700 para US$ 1,00).

Em 31 de maio de 2023, os valores da demonstração de resultado foram divididos pela taxa de câmbio média do mês (R$ 4,9793, MXN 17,7365 e COP 4.520,4267 para US$ 1,00) e os valores do balanço patrimonial foram divididos pela taxa de câmbio do último dia do mês (R$ 5,0556, MXN 17,6874 e COP 4.451,1100 para US$ 1,00).

Em 30 de junho de 2023, os valores da demonstração de resultado foram divididos pela taxa de câmbio média do mês (R$ 4,4856, MXN 17,2340 e COP 4.192,9295 para US$ 1,00) e os valores do balanço patrimonial foram divididos pela taxa de câmbio do último dia do mês (R$ 4,7854, MXN 17,1248 e COP 4.171,7900 para US$ 1,00).

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



www.investors.nu
investors@nubank.com.br