

Divulgação de Resultados

1T23



São Paulo – 15 de maio de 2023 – A Nu Holdings Ltd. ("Nu", "Nu Holdings" ou "Companhia") (NYSE: NU | B3: NUBR33), uma das maiores plataformas de banco digital do mundo, divulgou hoje seus resultados não auditados do trimestre findo em 31 de março de 2023 (1T23). 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 1T23



Adicionou **4,5 milhões** de clientes no trimestre e **19,5 milhões** de clientes ano contra ano (YoY na sigla em inglês), atingindo um total de **79,1 milhões** de clientes, um aumento de **33%** YoY, destacando a posição do Nu como uma das maiores, e de mais rápido crescimento, plataformas digitais de serviços financeiros em todo o mundo e a quinta maior instituição financeira da América Latina em número de clientes ativos¹. No Brasil, o nosso ritmo de adições líquidas mensais manteve-se em quase **1,5 milhões** de clientes.



Reportou um Lucro Líquido de **US\$141,8 milhões**, comparado a um Prejuízo de **US\$45,1 milhões** no 1T22, enquanto o Lucro Líquido Ajustado atingiu **US\$182,4 milhões**, comparado ao Lucro Líquido Ajustado de **US\$10,1 milhões** em 1T22. Crescimento da receita de **87%** YoY neutro de efeitos cambiais (FXN), atingindo **US\$1,6 bilhão**, com aumento de **30%** FXN YoY na Receita Média Mensal por Cliente Ativo (ARPAC na sigla em inglês), para **US\$8,6**.



Aumento de **34%** FXN YoY nos depósitos, atingindo **US\$15,8 bilhões**, enquanto os empréstimos cresceram **54%** FXN YoY para **US\$12,8 bilhões**, com o Portfólio sujeito a Ganho de Juros totalizando **US\$5,2 bilhões**. O índice de empréstimos/depósitos alcançou **33%** no trimestre. O custo de captação atingiu **81%** do CDI.



Inadimplência de 15 a 90 dias atingiu **4,4%**², um aumento de 70 bps trimestre contra trimestre (QoQ, na sigla em inglês), 10 pontos percentuais abaixo da nossa sazonalidade histórica do 1T, e a inadimplência de mais de 90 dias aumentou para **5,5%**² alinhada com o comportamento cumulativo de inadimplência 15-90 de períodos anteriores.



A Margem Financeira Líquida (NIM) continuou a expandir, acrescida em 2,2 pontos percentuais em uma comparação trimestral e 7,2 pontos percentuais em uma comparação anual, alcançando **15,7%**, uma máxima histórica. A margem ajustada pelo risco expandiu para o nível recorde **6,6%**, representando um aumento de quase quatro vezes em comparação aos níveis do 1T22.

1: Fonte: Relatórios das companhias, BCB, Nu.
2: As informações referem-se somente ao Brasil.





Os resultados do Nu no primeiro trimestre de 2023 demonstraram a combinação singular de crescimento e rentabilidade prevista no nosso modelo de negócios. Mais uma vez, demonstramos nossa capacidade de aumentar receitas e lucro, mesmo em condições desfavoráveis, com o lucro líquido ajustado atingindo US\$ 182,4 milhões e as receitas crescendo 87% ano contra ano para U\$ 1,6 bilhões. Nossa operação no Brasil evidenciou o potencial do nosso modelo de negócios em escala, com um ROE ajustado de 43% e US\$ 199,5 milhões em lucro líquido ajustado. Conquistamos 4,5 milhões de novos clientes, totalizando ao final do trimestre 79,1 milhões de usuários, o que nos torna a quinta maior instituição financeira da América Latina em número de clientes ativos. Como uma companhia que opera no setor mais valioso e em uma das regiões mais dinâmicas e promissoras do mundo, estamos em uma posição forte para continuar buscando nossas oportunidades de crescimento.



David Vélez, fundador e CEO

Iniciativas estratégicas e atualizações de negócios



Base de Clientes Crescente e Mais Engajada. Atingimos altas históricas tanto em clientes do varejo como em Pequenas e Médias Empresas (PMEs), encerrando o trimestre com o número recorde de **79,1 milhões** de clientes e a taxa de atividade atingiu o recorde de **82,1%**. No Brasil, o número de clientes aumentou **31% YoY**, atingindo **75,3 milhões**. Os clientes do Nu no Brasil agora representam **46%** da população adulta do país, contra **44%** no trimestre passado. Além disso, **57%** dos clientes ativos mensais que estão conosco há mais de um ano adotaram o Nu como seu relacionamento bancário principal. A base de clientes do Nu no México aumentou mais de **52%** em relação ao 1T22, atingindo **3,2 milhões**. Na Colômbia, nós atingimos cerca de **635 mil** clientes no trimestre, um aumento de **200%** comparado ao 1T22.



Aumento do Engajamento de Clientes por meio de uma Plataforma Multiproduto. Os cartões de crédito, conta bancária e o crédito pessoal, nossos principais produtos, alcançaram aproximadamente **35 milhões**, **56 milhões** e **6 milhões** de clientes ativos, respectivamente. Seguros superou a marca de **1 milhão** de apólices ativas, enquanto a NuInvest, plataforma de investimentos direta ao consumidor, totalizou mais de **9 milhões** de clientes ativos e NuCripto alcançou **1,4 milhão** de clientes.



Crescimento Contínuo da Franquia de Depósitos. Os depósitos aumentaram **34% FXN YoY**, atingindo **US\$15,8 bilhões** no 1T23, enquanto o custo de captação médio se manteve de acordo com as expectativas, alcançando **81%** do CDI, a taxa livre de risco do Brasil. Com o custo de captação atingindo um novo normal, o Nu começou a revelar o valor da forte franquia de depósitos construída. O Nu continua otimizando o uso dos depósitos trimestre a trimestre, conforme refletido no índice de empréstimos/depósitos de **33%**.



Expansão do Portfólio Sujeito a Ganho de Juros. Os empréstimos cresceram **54% FXN YoY** para **US\$12,8 bilhões** no 1T23, com o Portfólio Sujeito a Ganho de Juros crescendo **79% FXN** no período, atingindo **US\$5,2 bilhões**. Esse crescimento reflete a evolução do crédito pessoal, que aumentou **21% FXN** na comparação com o 1T22, atingindo **US\$2,3 bilhões**, e recebíveis de cartões, que aumentou **64% FXN YoY**, alcançando **\$10,5 bilhões**. Enquanto o Nu continua implementando a estratégia de aumentar a porcentagem de empréstimos com cartão de crédito que rendem juros, excluindo rotativo, o desempenho das safras de empréstimos pessoais melhorou nos últimos meses, dando ao Nu a convicção necessária para aumentar a concessão de empréstimos pessoais gradualmente, a qual atingiu **R\$ 6,3 bilhões** no 1T23, representando um crescimento anual de **40%** FXN.



Aumento da Participação do Nu na Vida Financeira dos Clientes. A ARPAC foi de **US\$8,6** no 1T23, um aumento de **30% FXN** em relação ao 1T22. Esse número é o resultado de um aumento anual do número de clientes ativos e que utilizam o Nu como conta bancária principal, os quais consumiram um conjunto maior e mais rentável de produtos financeiros, levando a um aumento de **87% FXN YoY** nas receitas, para um recorde de **US\$1,6 bilhão**.



Manutenção do Baixo Custo de Servir. O Custo Médio Mensal de Servir por Cliente Ativo aumentou **14% FXN YoY**, de **US\$0,7** no 1T22 para **US\$0,8** no 1T23, devido principalmente ao baixo valor do 1T22 em função de um ganho não recorrente ocorrido naquele trimestre. Nosso custo de servir está, como esperado, abaixo de US\$1, realçando a capacidade da Companhia de escalar sua plataforma aproveitando as vantagens sustentáveis de custo.

Principais métricas operacionais e financeiras



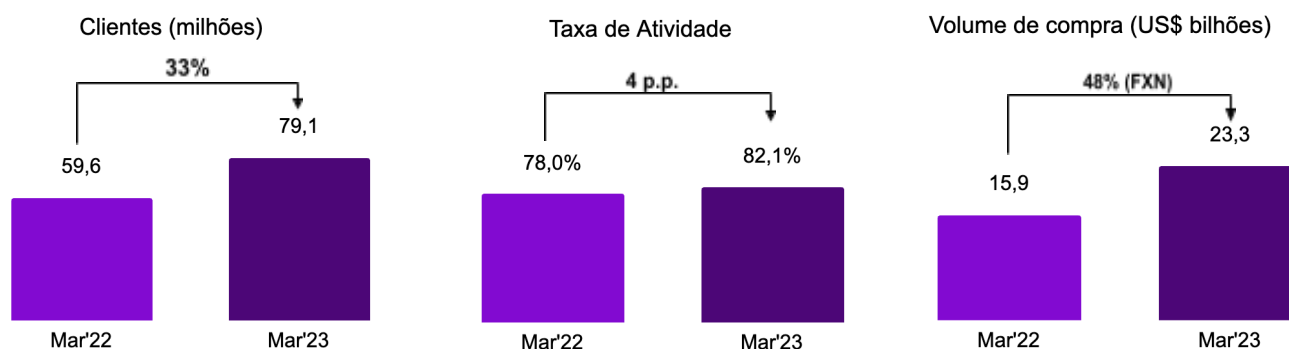
As **Métricas Operacionais e Financeiras Consolidadas** são referentes aos trimestres findos em 31 de março de 2023 e 2022 e em 31 de dezembro de 2022. As variações em % são calculadas em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. Consulte as definições na página 15.

Métricas Operacionais Consolidadas

MÉTRICAS DE CLIENTES	1T23	1T22	4T22
Número de Clientes (em milhões)	79,1	59,6	74,6
Crescimento do Número de Clientes (%)	33%	61%	38%
Clientes Ativos (em milhões)	64,9	46,5	61,2
Taxa de Atividade	82%	78%	82%
MÉTRICAS DA ATIVIDADE DE CLIENTES			
Volume de Compra (em US\$ bilhões)	23,3	15,9	23,8
Crescimento do Volume de Compra (%)	47%	112%	65%
Receita Média Mensal por Cliente Ativo (em US\$)	8,6	6,7	8,2
Custo de Servir Médio Mensal por Cliente Ativo (em US\$)	0,8	0,7	0,9
MEDIDAS NEUTRAS DE EFEITOS CAMBIAIS (FXN)			
Volume de Compra (FXN) (em US\$ bilhões)	23,3	15,7	24,3
Crescimento do Volume de Compra (%)	48%	94%	55%
Receita Média Mensal por Cliente Ativo (em US\$)	8,6	6,6	8,3
Custo de Servir Médio Mensal por Cliente Ativo (em US\$)	0,8	0,7	0,9
SALDOS DE CLIENTES			
Portfólio de Crédito Total - cartão de crédito e empréstimo pessoal (em US\$ bilhões)	12,8	8,8	11,2
Crescimento do Portfólio de Crédito Total	54%	124%	63%
Depósitos (em US\$ bilhões)	15,8	12,6	15,8
Crescimento dos Depósitos (%)	25%	129%	63%
Portfólio Sujeito a Ganho de Juros (em US\$ bilhões)	5,2	3,1	4,0
Crescimento do Portfólio Sujeito a Ganho de Juros (%)	68%	417%	100%
MEDIDAS NEUTRAS DE EFEITOS CAMBIAIS (FXN)			
Portfólio de Crédito Total - cartão de crédito e empréstimo pessoal (em US\$ bilhões)	12,8	8,3	11,7
Crescimento do Portfólio de Crédito Total	54%	124%	63%
Depósitos (em US\$ bilhões)	15,8	11,8	16,5
Crescimento dos Depósitos (%)	34%	93%	56%
Portfólio Sujeito a Ganho de Juros (em US\$ bilhões)	5,2	2,9	4,1
Crescimento do Portfólio Sujeito a Ganho de Juros (%)	79%	314%	86%

Métricas operacionais consolidadas			
MÉTRICAS FINANCEIRAS DA COMPANHIA	1T23	1T22	4T22
Receita (em US\$ milhões)	1.618,7	877,2	1.450,5
Crescimento da Receita (%)	85%	258%	128%
Lucro Bruto (em US\$ milhões)	650,9	294,1	578,3
Margem de Lucro Bruto (%)	40%	34%	40%
Despesas com Provisão para Perdas de Crédito/Carteira de Crédito (%)	3,7%	3,1%	3,7%
Lucro (Prejuízo) (em US\$ milhões)	141,8	(45,1)	58,0 ³
Lucro Líquido Ajustado (Prejuízo) (em US\$ milhões)	182,4	10,1	113,8
MEDIDAS NEUTRAS DE EFEITOS CAMBIAIS (FXN)			
Receita (em US\$ milhões)	1.618,7	867,5	1.476,5
Crescimento da Receita (%)	87%	226%	112%
Lucro Bruto (em US\$ milhões)	650,9	290,8	588,7
Lucro (Prejuízo) (em US\$ milhões)	141,8	(44,6)	59,0 ³
Lucro Líquido Ajustado (Prejuízo) (em US\$ milhões)	182,4	10,0	115,8

³ 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 para o trimestre foi de US\$297,6 milhões

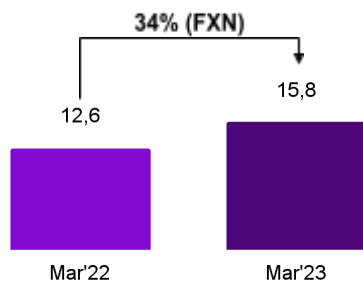


O número de **Clientes** atingiu **79,1 milhões** no fim do 1T23, um aumento de **33% YoY**. No Brasil, a base de clientes do Nu chegou a **75,3 milhões**, sendo que o número de clientes PME cresceu **69% YoY**, saltando de **1,6 milhão** no 1T22 para **2,7 milhões** no 1T23. No México, o número de clientes cresceu **52% YoY**, chegando a **3,2 milhões**. Na Colômbia, a base cresceu para cerca de **635 mil**.

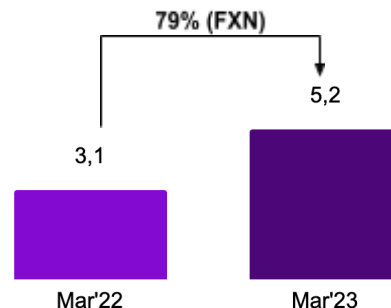
A **Taxa de Atividade** aumentou **4 p.p.**, de **78,0%** no fim do 1T22 para **82,1%** no fim do 1T23, atingindo mais uma alta histórica, representando o 9º trimestre consecutivo de crescimento.

O **Volume de Compra** atingiu **US\$23,3 bilhões** no 1T23, um crescimento de **48% FXN** na comparação com o 1T22, mantendo sua forte trajetória de crescimento.

Depósitos (US\$ bilhões)

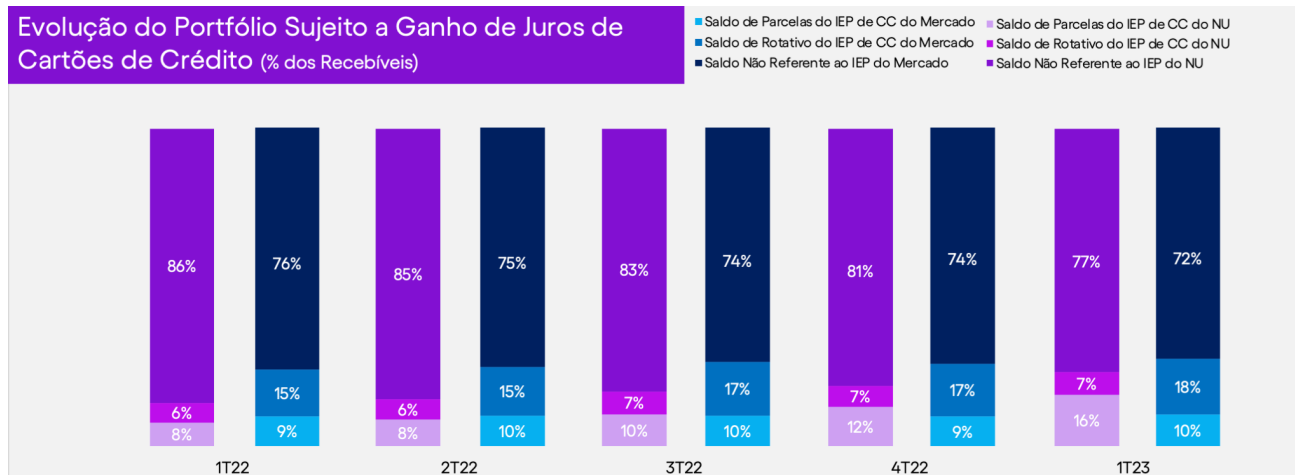


Portfólio Sujeito a Ganho de Juros (US\$ bilhões)



Os **depósitos** aumentaram **34% FXN** na comparação com o 1T22, atingindo **US\$15,8 bilhões** no fim do trimestre. O índice de empréstimos/depósitos atingiu **33%** nesse trimestre, mostrando a otimização do uso dos depósitos trimestre após trimestre.

Evolução do Portfólio Sujeito a Ganho de Juros 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 parcelam 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).

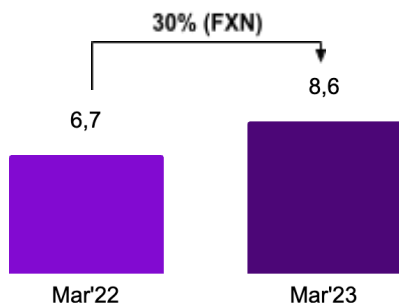
Nota 5: Saldos do mercado excluindo o Nu.

Fonte: Nu e Banco Central do Brasil.

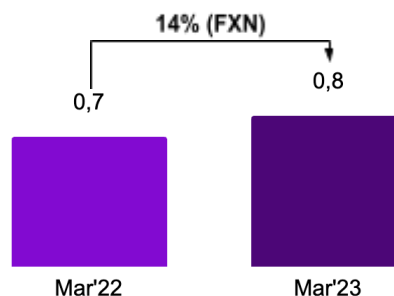
O **Portfólio Sujeito a Ganho de Juros (IEP, na sigla em inglês)**, composto de crédito pessoal e cartões de crédito, atingiu **US\$5,2 bilhões** no fim do 1T23, um aumento de **79% FXN** em comparação com o 1T22.

O Nu continua persistindo na estratégia de aumentar a fatia de recebíveis dos cartões de crédito sujeitos a juros. No 1T23, os nossos saldos de recebíveis parcelados sujeitos a juros voltaram a aumentar, atingindo uma máxima histórica de **16%** dos recebíveis de cartões de crédito da operação brasileira. O Nu intencionalmente não expandiu a representatividade de recebíveis de rotativo, o qual continua representando **7%** do total de recebíveis de cartão de crédito pelo terceiro trimestre consecutivo.

Receita Mensal por Cliente Ativo ARPAC (US\$)

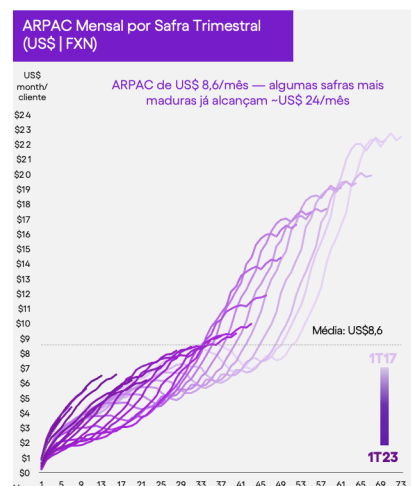
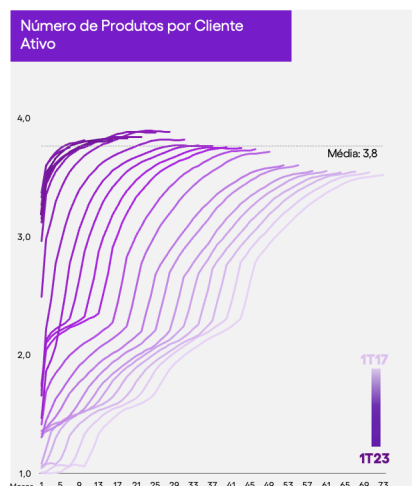
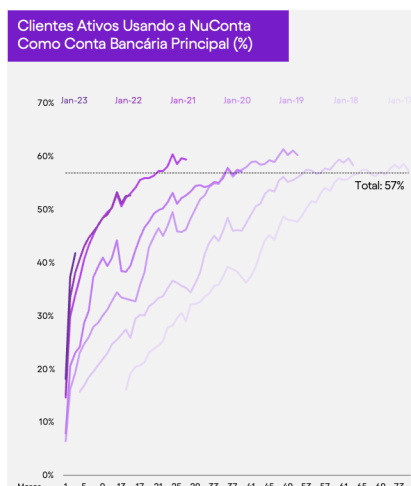


Custo de Servir Médio Mensal por Cliente Ativo (US\$)



A **Receita Média Mensal por Cliente Ativo (ARPAC)** atingiu **US\$8,6** no 1T23, representando um aumento de **30% FXN**, comparado com o 1T22. O crescimento da ARPAC foi impulsionado pelo aumento no relacionamento de conta bancária principal com os clientes do Nu, o que implica em clientes que consomem um conjunto maior e mais rentável de produtos financeiros, levando a um aumento de **87% FXN YoY** nas receitas, para um recorde de **US\$1,6 bilhão**. Para ilustrar o poder da estratégia do Nu ao longo do tempo, a receita gerada no primeiro trimestre de 2023 foi quase o dobro do que divulgamos há 1 ano, em uma base neutra de variações cambiais.

Efeito Composto do aumento do engajamento e maior *Cross-Sell* expande a ARPAC



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 Nubank 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.

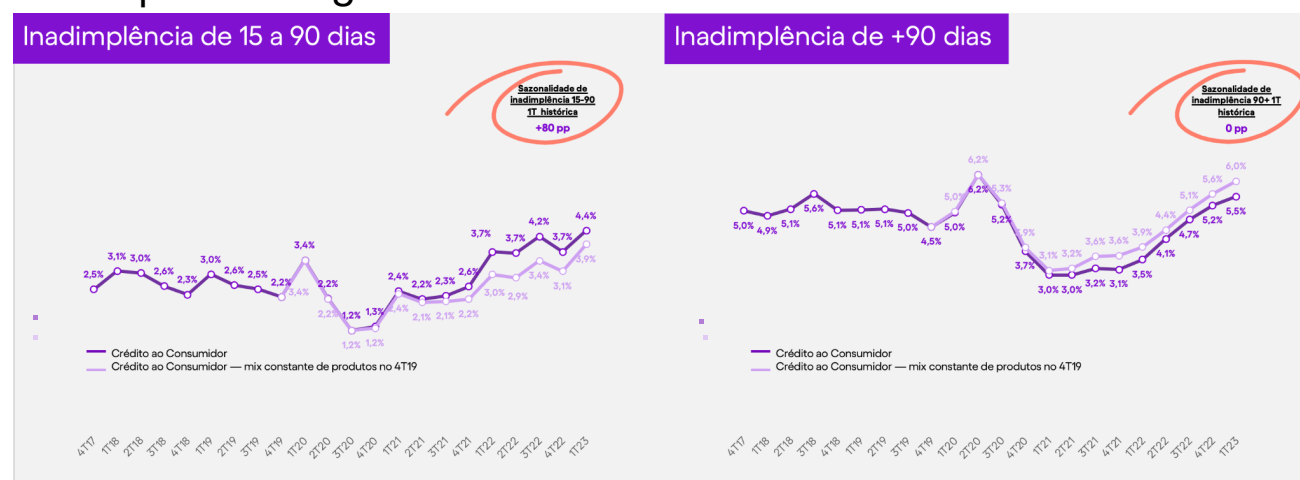
Nota 3: 'ARPAC', na sigla em inglês, significa Receita Média por Cliente Ativo. 'ARPAC Mensal' é calculada como a receita média mensal (receita total dividida pelo número de meses no período) dividida pela média do número de clientes pessoa física ativos durante o período (a média do número de clientes 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.

O **Custo de Servir Médio Mensal por Cliente Ativo** foi de **US\$0,8**, ainda abaixo do nível de US\$1, como esperado, com um aumento de **14% FXN YoY**, devido principalmente ao baixo valor do 1T22 em função de um ganho não recorrente ocorrido naquele trimestre. Desconsiderando esse evento isolado, o Nu teria mantido um custo de servir estável anualmente. Ao longo do mesmo período, registramos um crescimento na ARPAC de **30% FXN**, demonstrando mais uma vez a forte alavancagem do nosso modelo de negócios.

Inadimplência segue tendências sazonais no 1T23



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

Inadimplência de Crédito. A taxa de inadimplência de crédito de 15 a 90 dias do Nu, sendo o principal indicador, aumentou **70 bps** QoQ, atingindo **4,4%**⁴. Historicamente, esse indicador demonstra crescimento sazonal no primeiro trimestre de cada ano de cerca de 80 bps. Esse aumento sazonal segue as tendências de mercado, correspondendo ao aumento do endividamento que se registra no início do ano. Além dos fatores sazonais, também temos observado uma melhora na performance das safras recém-originadas de empréstimo pessoal.

A taxa de inadimplência de crédito de mais de 90 dias, NPL 90+, registrou um aumento trimestral de **5,2%**⁴ para **5,5%**⁴, alinhada com o comportamento cumulativo de inadimplência 15-90 de períodos anteriores.

No que se refere às renegociações de crédito, neste trimestre o índice de renegociação manteve-se em cerca de **8%** da carteira, sendo que cerca de metade destes créditos eram correntes e não estavam vencidos no momento da renegociação.

⁴: As informações referem-se somente ao Brasil.

Posição de Capital e Liquidez



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 março de 2023, conforme Resolução CMN nº 4.955/21, e exclui US\$ 86M 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 S.A. a partir de julho de 2023.

Nota 2: 'LDR' significa Relação Empréstimos/Depósitos na sigla em inglês.

Nota 3: Em março de 2023, a Nu Holdings capitalizou a Nu Pagamentos S.A. com US\$80 milhões, alinhado ao planejamento de gestão de capital da companhia. Os números já contemplam esse aporte de capital, em fase de aprovação do Banco Central.

Fonte: Nu.

Capital

O Nu fortaleceu a sua posição de capital como uma das instituições mais bem capitalizadas na região com um Índice de Basileia no Brasil de **18,7%**, bem acima do capital mínimo requerido de **10,5%**. Além disso, Nu Holdings tem **US\$ 2,4 bilhões** em caixa em excesso.

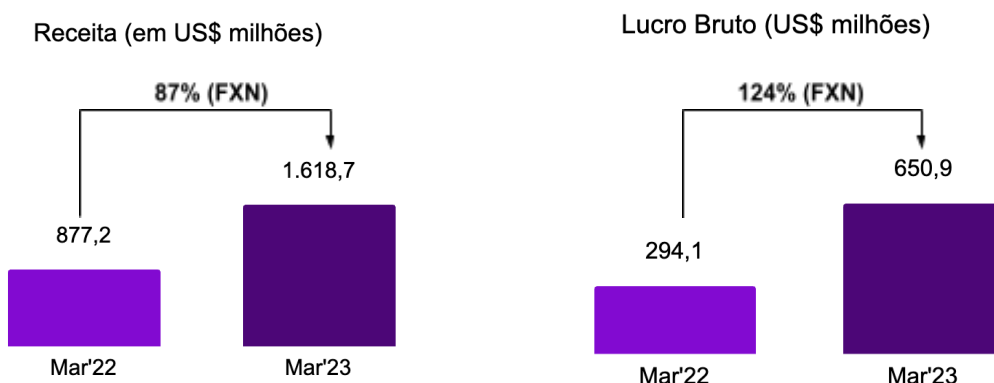
Liquidez

Em 31 de março de 2023, o Nu contabilizava um portfólio sujeito a ganho de juros de **US\$5,2 bilhões**, enquanto os depósitos totais eram três vezes maiores, atingindo **US\$15,8 bilhões**. Dessa forma, o índice de empréstimos/depósitos era de **33%**.

Discussão Financeira



RECEITA, CUSTO DOS SERVIÇOS FINANCEIROS E TRANSACIONAIS E LUCRO BRUTO



A receita cresceu **85%**, ou **87% FXN**, na comparação com o 1T22, atingindo outro recorde, de **US\$1.618,7 milhão** no 1T23.

Receita (em US\$ milhões)	1T23	1T22
Receitas de Juros e Ganhos (Perdas) sobre Instrumentos Financeiros	1.255,5	619,4
Receita de Tarifas e Comissões	363,2	257,8
Total	1.618,7	877,2
Medidas Neutras de Efeitos Cambiais (FXN)		
Receita de Juros e Ganhos (Perdas) sobre Instrumentos Financeiros	1.255,5	612,5
Receita de Tarifas e Comissões	363,2	254,9
Total	1.618,7	867,4

A Receita de Juros e Ganhos (Perdas) sobre Instrumentos Financeiros foi de **US\$1.255,5 milhões** no 1T23, um aumento de **103%**, ou **105% FXN**, na comparação com o 1T22. O aumento está associado principalmente a três fatores: (1) uma maior receita líquida de juros da carteira de crédito do consumidor, associada à expansão contínua de crédito pessoal e cartões de crédito; (2) mix de crédito, principalmente conectado ao aumento de parcelas com juros na carteira de cartões de crédito; e (3) a continuidade da alta das taxas de juros no Brasil, com o CDI (taxa de depósitos interbancários) atingindo uma média trimestral de **3,21%** no 1T23, contra **2,42%** no 1T22. A Receita de Tarifas e Comissões totalizou **US\$363,2 milhões** no 1T23, um aumento de **41%**, ou **43% FXN**, comparado com o 1T22. Isso ocorreu principalmente devido à alta das receitas com tarifas de intercâmbio em razão do aumento do volume de compras com cartões de crédito e débito decorrente do crescimento contínuo da base de clientes do Nu e das taxas de atividade.

Custo dos Serviços Financeiros e Transacionais Prestados

O Custo dos Serviços Financeiros e Transacionais Prestados aumentou **66%**, ou **68% FXN**, em relação ao 1T22, atingindo **US\$967,8 milhões** no 1T23. Esse custo representou **60%** da receita no 1T23, contra **66%** no 1T22, refletindo a seguinte dinâmica:

Custo dos Serviços Financeiros e Transacionais Prestados (US\$ milhões)	1T23	1T22
Juros e Outras Despesas Financeiras	(440,2)	(273,0)
Despesas com Transações	(52,8)	(34,4)
Despesas com Provisão para Perdas de Crédito	(474,8)	(275,7)
Total	(967,8)	(583,1)
% da Receita	60%	66%
Medidas Neutras de Efeitos Cambiais (FXN)		
Juros e Outras Despesas Financeiras	(440,2)	(270,0)
Despesas com Transações	(52,8)	(34,0)
Despesas com Provisão para Perdas de Crédito	(474,8)	(272,6)
Total	(967,8)	(576,6)
% da Receita	60%	66%

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 e da expansão do saldo de depósitos de varejo do Nu. Além disso, esta linha também é diretamente impactada pela melhora do custo de financiamento recentemente observada no Nu no Brasil, que se manteve em **81%** do CDI durante o 1T23, em comparação a **98%** do CDI durante o 1T22. O crescimento do portfólio de crédito do Nu e seus limites afeta diretamente a expansão das despesas com Provisão para Perdas de Crédito.

Lucro Bruto

O Lucro Bruto no 1T23 atingiu **US\$650,9 milhões**, um aumento de **121%**, ou **124% FXN**, na comparação com o 1T22, e a margem de lucro bruto foi de **40%**, contra **34%** no 1T22, atingindo o maior nível desde 2021.

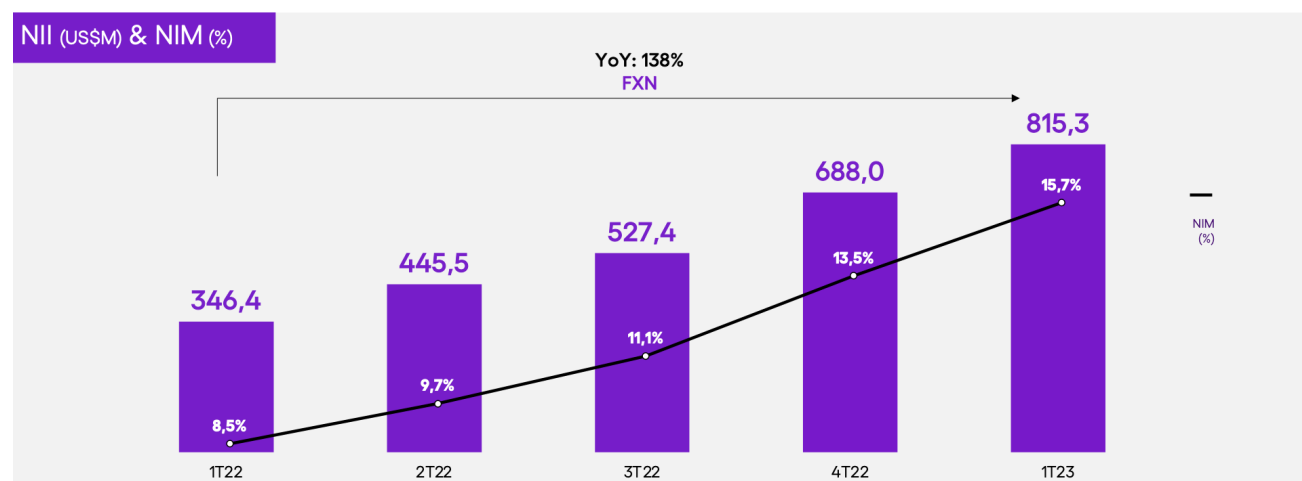
DESPESAS OPERACIONAIS

As Despesas Operacionais no 1T23 totalizaram **US\$407,3 milhões**, um crescimento de **13%**, ou **14% FXN**, na comparação com o 1T22, mas recuando a representatividade da receita total para **25%**, contra **41%** no 1T22. O principal fator responsável pelo crescimento absoluto das despesas operacionais foi o aumento de **75%** YoY ou **77% FXN YoY** em despesas operacionais e de suporte ao cliente devido principalmente ao aumento nos custos com infraestrutura e processamento de dados, salários e benefícios correlatos e custos de cobrança de análise de crédito.

Despesas Operacionais (US\$ milhões)	1T23	1T22
Suporte ao Cliente e Operações	(107,8)	(61,6)
Despesas Gerais e Administrativas - G&A	(236,9)	(245,1)
Despesas de Marketing	(19,3)	(27,6)
Outras Receitas (despesas)	(43,3)	(27,5)
Total	(407,3)	(361,8)
% da Receita	25%	41%
Medidas Neutras de Efeitos Cambiais (FXN)		
Suporte ao Cliente e Operações	(107,8)	(60,9)
Despesas Gerais e Administrativas	(236,9)	(242,4)
Despesas de Marketing	(19,3)	(27,3)
Outras Receitas (despesas)	(43,3)	(27,2)
Total	(407,3)	(357,8)
% da Receita	25%	41%

Alavancagem Operacional

A expansão contínua da nossa carteira de crédito, combinado com uma melhora no mix de crédito, impulsionado pelo aumento contínuo das prestações com juros na nossa carteira de cartões crédito, o aumento do índice de empréstimos/depósitos e o novo nível normal no custo de captação, impulsionaram o sucesso da nossa receita líquida de juros (NII, na sigla em inglês). Neste trimestre a NII atingiu **US\$815,3 milhões**, apresentando um crescimento de **138% FXN YoY**. A margem financeira (NIM, na sigla em inglês) cresceu 7.2 p.p em relação ao 1T22 para **15,7%**.

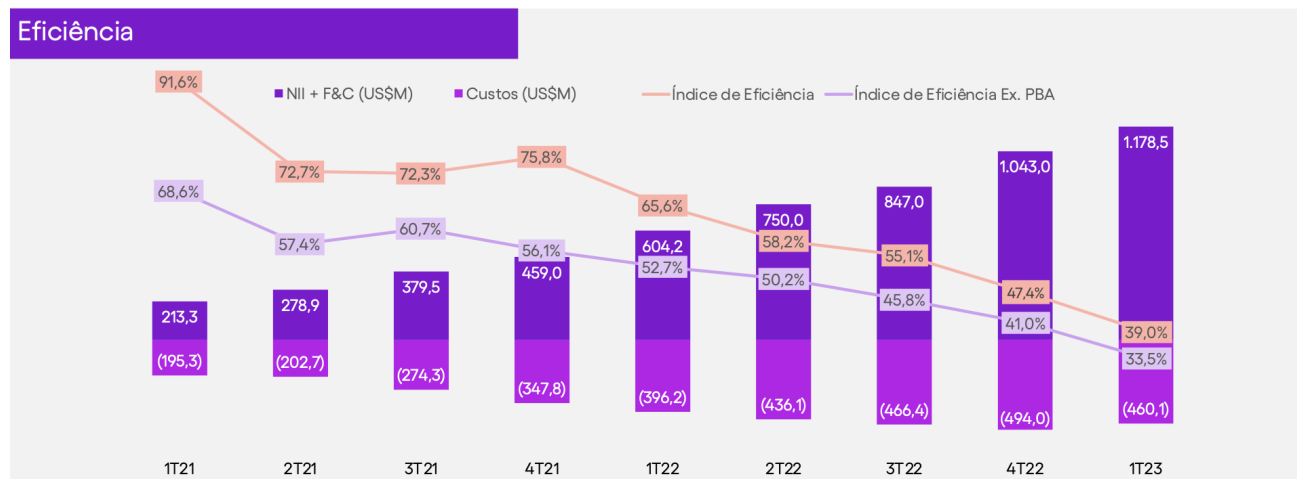


Nota 1: 'NII' (Receita Líquida de Juros na sigla em inglês) é calculada como a receita de juros e ganhos (perdas) em instrumentos financeiros menos juros e outras despesas financeiras.

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.

Fonte: Nu.

No 1T23, o índice de eficiência alcançou **39,0%**, em comparação aos **65,6%** registrados no 1T22. Este nível de eficiência classifica a Nu Holdings como um dos players mais eficientes da América Latina.



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 4T'22 exclui o efeito não recorrente e não-caixa da rescisão do CSA de 2021. O índice de eficiência não ajustado foi 81,5%, e os custos não ajustados foram de 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.

RESULTADO

Lucro Líquido (Prejuízo)

Reportou um Lucro Líquido de **US\$141,8 milhões**, comparado a um Prejuízo de **US\$45,1 milhões** no 1T22. Estes resultados positivos representam mais um trimestre de melhora no desempenho dos resultados e validam a estratégia e o modelo de negócios do Nu.

Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado

No 1T23, o Nu registrou um Lucro Líquido Ajustado de **US\$182,4 milhões**, comparado a um Lucro Líquido Ajustado de **US\$ 10,1 milhões** no 1T22.

O Lucro Líquido Ajustado é uma medida não IFRS calculada usando o Lucro Líquido ajustado para despesas relacionadas à remuneração baseada em ações da Nu, bem como os efeitos fiscais relacionados a esses itens, entre outros. Para obter mais informações, consulte "Medidas e reconciliações financeiras não IFRS - Reconciliação do lucro líquido ajustado".

Teleconferência

15 de maio de 2023

às 19h no horário de Brasília (17h ET)

Informações de acesso

www.investidores.nu



Definições



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

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

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

Clientes - Pequenas e Médias Empresas ("PME") e clientes individuais que tenham aberto uma conta corrente no Nu e que não inclui quaisquer outros indivíduos ou PME's que tenham tido suas contas encerradas ou bloqueadas ou que tenham fechado voluntariamente sua conta.

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

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 Nubank em qualquer mês, excluindo transferências para si mesmo. Calculamos a porcentagem de clientes com relacionamento bancário primário como clientes ativos com relacionamento bancário primário como uma porcentagem do total de clientes ativos que estão conosco há mais de 12 meses.

Custo de Servir Médio Mensal 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 pessoa física 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 – índice entre as despesas operacionais não relacionadas a juros e custos com transações divididas pela receita líquida de juros mais receita 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.

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.

Margem Financeira Líquida, ou NIM, na sigla em inglês – uma razão 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.

Medidas Neutras de Efeitos Cambiais ou FXN na sigla em inglês – medidas preparadas e apresentadas para eliminar o efeito da volatilidade cambial entre os períodos comparados, 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”.

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

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, ou IEP, na sigla em inglês – 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 Líquida de Juros, ou NII, na sigla em inglês – receita de juros e ganhos (perdas) em instrumentos financeiros menos juros e outras despesas financeiras.

Receita Média Mensal por Cliente Ativo, ou ARPAC, na sigla em inglês – 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 – é definido como o valor total das transações que são autorizadas através do crédito do Nu, cartões pré-pagos e pagamentos através da plataforma do Nu; não inclui outros métodos de pagamento que oferecemos, como transferências PIX, pagamentos por WhatsApp ou transferências bancárias 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. 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.

Este *release* 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 no Formulário de Referência arquivado na Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) 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, este *release* 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.

Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações



Este release inclui medidas financeiras definidas como “medidas financeiras não IFRS” pela SEC, incluindo Lucro Líquido (Prejuízo) 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 (Prejuízo) 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 (Prejuízo) 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 Líquido (Prejuízo) Ajustado é útil para avaliar o desempenho operacional e financeiro pelos seguintes motivos:

- O Lucro Líquido (Prejuízo) 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 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 da Companhia.

O Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado não substitui o Lucro Líquido, que é a medida de lucro do IFRS. Além disso, o cálculo do Lucro Líquido (Prejuízo) 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 findos em 31 de março de 2023 e 2022

(em milhões de dólares norte-americanos)

Nu Holdings (Consolidado)	Para o período de três meses findo em 31 de Março de	
	2023	2022
Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado (em US\$ milhões)		
Lucro (Prejuízo) atribuível aos acionistas da controladora	141,8	(45,1)
Remuneração baseada em ações	65,2	77,7
Efeitos fiscais sobre a remuneração baseada em ações	(18,9)	(22,5)
Hedge dos efeitos fiscais sobre a remuneração baseada em ações	(5,7)	-
Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado	182,4	10,1

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 31 de março de 2022 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 31 de março de 2022 (R\$ 5,068 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 31 de março de 2023 (R\$ 5,1250 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 31 de março 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 31 de março 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 31 de março de 2023 pela taxa de câmbio do R\$/US\$ à vista nesta data (R\$ 5,063 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 31 de março de 2023. 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 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 colombiano ("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 e 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).

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

Demonstrações Consolidadas



Demonstrações do Resultado

Para os períodos de três meses findos em 31 de março de 2023 e 2022

(Em milhares de dólares)

	31/03/2023	31/03/2022
Receita de juros e ganhos (perdas) sobre instrumentos financeiros	1.255.454	619.443
Receita de tarifas e comissões	363.213	257.824
Receita Total	1.618.667	877.267
Juros e outras despesas financeiras	(440.212)	(273.003)
Despesas com transações	(52.778)	(34.448)
Despesas com provisão para perdas de crédito	(474.795)	(275.722)
Custo total dos serviços financeiros e transacionais prestados	(967.785)	(583.173)
Lucro bruto	650.882	294.094
Despesas operacionais		
Suporte ao cliente e operações	(107.815)	(61.571)
Despesas gerais e administrativas	(236.881)	(245.108)
Despesas de marketing	(19.272)	(27.608)
Outras receitas (despesas)	(43.285)	(27.458)
Total das despesas operacionais	(407.253)	(361.745)
Lucro / (Prejuízo) antes dos tributos	243.629	(67.651)
Resultado com tributos		
Tributos correntes	(205.864)	(99.052)
Tributos diferidos	103.986	121.699
Total do resultado com tributos	(101.878)	22.647
Lucro / (Prejuízo) do exercício	141.751	(45.004)
<i>Lucro / (Prejuízo) atribuído aos controladores</i>	<i>141.751</i>	<i>(45.101)</i>
<i>Lucro / (Prejuízo) atribuído aos não controladores (minoritários)</i>	<i>-</i>	<i>97</i>

Balanços Patrimoniais

Em 31 de março de 2023 e 31 de dezembro 2022

(Em milhares de dólares)

	31/03/2023	31/12/2022
Ativo		
Caixa e equivalentes de caixa	4.310.496	4.172.316
Ativos financeiros ao valor justo por meio do resultado	109.033	133.643
<i>Títulos e valores mobiliários</i>	94.038	91.853
<i>Instrumentos financeiros derivativos</i>	14.686	41.485
<i>Garantias para operações de cartão de crédito</i>	309	305
Ativos financeiros a valor justo através de outros resultados abrangentes	7.916.143	9.947.138
<i>Títulos e valores mobiliários</i>	7.916.143	9.947.138
Ativos financeiros ao custo amortizado	15.029.584	13.684.484
<i>Recebíveis de cartões de crédito</i>	9.158.452	8.233.072
<i>Empréstimos a clientes</i>	2.020.191	1.673.440
<i>Depósitos compulsórios e outros em bancos centrais</i>	2.671.668	2.778.019
<i>Outros recebíveis</i>	1.076.681	521.670
<i>Outros ativos financeiros</i>	102.592	478.283
Outros ativos	500.225	541.903
Ativos fiscais diferidos	964.179	811.050
Ativos de direito de uso	16.811	18.982
Imobilizado	30.131	27.482
Ativo intangível	215.303	182.164
Ágio	397.486	397.397
Total do ativo	29.489.391	29.916.559

31/03/2023

31/12/2022

Passivo

Passivos financeiros ao valor justo por meio do resultado	157.435	218.174
<i>Instrumentos financeiros derivativos</i>	10.344	9.425
<i>Instrumentos elegíveis a capital</i>	2.932	11.507
<i>Compromissos de recompra</i>	144.159	197.242
Passivos financeiros ao custo amortizado	23.280.670	23.448.892
<i>Depósitos</i>	15.757.663	15.808.541
<i>Valores a repassar à rede</i>	6.871.826	7.054.783
<i>Empréstimos e financiamentos</i>	651.181	585.568
Salários, abonos e encargos sociais	101.288	90.587
Obrigações fiscais	259.223	511.017
Passivo de arrendamentos	19.299	20.353
Provisão para processos judiciais e administrativos	19.988	17.947
Receita diferida	47.122	41.688
Passivo fiscal diferido	47.961	41.118
Outros passivos	347.884	636.000
Total do passivo	24.280.870	25.025.776

Patrimônio líquido

Capital social	83	83
Reserva de prêmio na subscrição de ações	4.965.793	4.963.774
Lucros / (Prejuízos) acumulados	257.090	64.577
Outros resultados abrangentes	(14.445)	(137.651)
Total do patrimônio líquido de controladores	5.208.521	4.890.783
Total do patrimônio líquido	5.208.521	4.890.783
Total do passivo e patrimônio líquido	29.489.391	29.916.559

Demonstrações Dos Fluxos de Caixa

Para os períodos de três meses findos em 31 de março de 2023 e 2022

(em milhares de dólares)

	31/03/2023	31/03/2022
Fluxos de caixa das atividades operacionais		
Reconciliação do lucro (prejuízo) com os fluxos de caixa líquidos das atividades operacionais:		
Lucro / (Prejuízo) para o período de três meses	141.751	(45.004)
Ajustes:		
Depreciação e amortização	13.179	7.655
Despesas com provisão para perdas de crédito	491.937	279.489
Tributos diferidos	(103.986)	(121.699)
Provisão para processos judiciais e administrativos	1.239	(2.147)
Perdas (ganhos) não realizados sobre outros investimentos	18.298	(14.055)
Perdas (ganhos) não realizados sobre instrumentos financeiros	4.437	13.508
Juros incorridos	16.463	3.706
Pagamento baseado em ações	57.857	42.100
	641.175	163.553
Variação de ativos e passivos operacionais:		
Títulos e valores mobiliários	1.968.358	(991.777)
Depósitos compulsórios e outros em bancos centrais	103.703	(358.253)
Recebíveis de cartão de crédito	(1.577.046)	(1.576.633)
Empréstimos a clientes	(702.670)	(673.860)
Outros recebíveis	(541.190)	-
Outros ativos	406.972	(299.995)
Depósitos	(49.611)	2.658.644
Valores a repassar à rede	(178.401)	942.565
Receita diferida	5.299	5.884
Outros passivos	(134.691)	144.112
Juros pagos	(18.832)	(5.300)
Tributos de renda pagos	(404.193)	(202.487)
Juros recebidos	575.419	271.849
Fluxos de caixa gerado (aplicado) nas atividades operacionais	94.292	78.302

31/03/2023

31/03/2022

Fluxos de caixa das atividades de investimento

Aquisição de ativo imobilizado	(4.596)	(4.683)
Aquisição de ativo intangível	(41.919)	(10.059)
Aquisição de controlada, líquido do caixa adquirido	-	(10.346)
Aquisição de títulos e valores mobiliários - ações	-	(13.131)
Fluxo de caixa gerado (aplicado) nas atividades de investimento	(46.515)	(38.219)

Fluxos de caixa das atividades de financiamento

Emissão de ações para lote suplementar	-	247.998
Custos de transação do lote suplementar	-	(3.985)
Pagamentos de empréstimos securitizados	-	(10.633)
Recursos provenientes de empréstimos e financiamentos	19.713	-
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	-	(7.767)
Pagamentos de arrendamento	(1.858)	(1.255)
Exercício de opções de ações	2.019	1.288
Fluxo de caixa gerado (aplicado) nas atividades de financiamento	19.874	225.646
Variação de caixa e equivalentes de caixa	67.651	265.729

Caixa e equivalentes de caixa

Caixa e equivalentes de caixa - início do exercício	4.172.316	2.705.675
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	70.529	(2.782)
Caixa e equivalentes de caixa - fim do exercício	4.310.496	2.968.622
Aumento (diminuição) de caixa e equivalentes de caixa	67.651	265.729

Relações com Investidores

Relações com a Mídia



Jörg Friedemann



Leila Suwwan



investors@nubank.com.br



press@nubank.com.br

Nu Holdings LTD.
NYSE: NU | B3: NUBR33

investidores.nu



Sobre a Nu Holdings Ltd.

O Nu é uma das maiores plataformas digitais de serviços financeiros do mundo, com mais de 79 milhões de clientes no Brasil, no México e na Colômbia. O Nu aproveita tecnologias proprietárias e práticas de negócios inovadoras para criar soluções financeiras e experiências novas que sejam simples, intuitivas, convenientes, de baixo custo, empoderadoras e humanas para pessoas físicas e PMEs. Guiado pela missão de combater a complexidade e empoderar pessoas, o Nu conecta lucros e propósito para criar valor para todos os *stakeholders* e ter um impacto positivo sobre as comunidades nas quais opera. As ações do Nu são negociadas na Bolsa de Valores de Nova York (NYSE: NU) e seus BDRs são negociados na Bolsa de Valores de São Paulo (B3: NUBR33). Para mais informações, acesse www.nubank.com.br.

Earnings Release

Q1'23



São Paulo – May 15, 2023 – Nu Holdings Ltd. (“Nu”, “Nu Holdings” or “the Company”) (NYSE: NU | B3: NUBR33), one of the world’s largest digital banking platforms, today reported its unaudited results for the quarter ended on March 31, 2023 (Q1’23). Financial results are expressed in U.S. dollars and are presented in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS), unless otherwise noted.

Nu Holdings Reports Q1’23 Financial and Operating Results



Added **4.5 million** customers in the quarter and **19.5 million** year-over-year (YoY), reaching a total of **79.1 million** customers, up **33%** YoY, underscoring Nu’s position as one of the largest and fastest-growing digital financial services platforms worldwide and the fifth largest financial institution in Latin America by number of active customers¹. In Brazil, our pace for monthly net-adds continued at almost **1.5 million** customers.



Posted a Profit of **\$141.8 million**, compared to a **\$45.1 million** Loss in Q1’22, while adjusted net income reached **\$182.4 million**, compared to **\$10.1 million** adjusted profit in Q1’22. Revenues up **87%** YoY on FX neutral basis (FXN) to **\$1.6 billion**, with Monthly Average Revenue per Active Customer (ARPAC) up **30%** YoY FXN to **\$8.6**.



Deposits were up **34%** YoY FXN to **\$15.8 billion**, while Nu’s Total Loans rose **54%** YoY FXN to **\$12.8 billion** with Interest-Earning Portfolio at **\$5.2 billion**. Our Loan-to-Deposit ratio (LDR) achieved **33%** this quarter. Cost of funding achieved **81%** of CDI.



15-90 NPL ratio achieved **4.4%**², +70 bp QoQ, 10 basis points lower than our historical seasonal pattern in Q1, while 90+ NPL ratio increased to **5.5%**², in line with the expected stacking behavior of the early delinquency buckets in previous periods.



Net Interest Margin (NIM) continued to expand, increasing by 2.2 percentage points quarter-over-quarter (QoQ) and 7.2 percentage points YoY to **15.7%**, an all-time high. Risk-adjusted Net Interest Margin expanded to another record-high of **6.6%**, up almost four times compared to the levels of Q1’22.

¹: Source: Companies reports, BCB, Nu.

²: Data for Brazil only.





Nu's results for the first quarter of 2023 demonstrated the unique combination of growth and profitability provided by our business model. Once again, we demonstrated our ability to increase revenues and profits even in unfavorable conditions, with adjusted net income growing to \$182.4 million, and revenues expanding by 87% year-over-year to \$1.6 billion. Our Brazilian operation showcased the benefit of our business model at scale with an adjusted ROE of 43% and \$199.5 million in adjusted net income. We added 4.5 million new clients, bringing our total at the end of the quarter to 79.1 million, making us the fifth largest financial institution in Latin America by number of active customers. As a company operating in the most valuable industry and within one of the most dynamic and promising regions in the world, we are in a strong position to continue pursuing our growth opportunities.



David Vélez, founder and CEO

Strategic Initiatives and Business Update



Growing and More Engaged Customer Base. Reached historical highs for both retail customers and Small and Medium Enterprises (SMEs), closing the quarter with a record **79.1 million** customers, with the activity rate up to a record high of **82.1%**. In Brazil, customers increased **31% YoY** to **75.3 million**. Nu's customers in Brazil now account for **46%** of the country's adult population, versus **44%** in the previous quarter. In addition, Nu has become the primary banking account (PBA) for over **57%** of the monthly active customers who have been with the Company for over a year. Nu's customer base in Mexico increased over **52% YoY** to **3.2 million**. In Colombia, we reached around **635 thousand** customers in the quarter, a **200%** increase YoY.



Increasing Client Engagement by Building a Multi-Product Platform. Core products, which include credit cards, banking accounts, and personal loans, reached approximately **35 million**, **56 million**, and **6 million** active customers, respectively. Insurance reached over **1 million** active policies, while NuInvest, the Company's direct-to-consumer investment platform, reached over **9 million** active customers and NuCripto reached **1.4 million** customers.



Sustaining Growth of Deposit Franchise. Deposits increased **34% YoY FXN**, to **\$15.8 billion** in Q1'23, while funding cost achieved **81%** the CDI rate, Brazil's risk-free rate, in line with our expectations, showing that Nu is starting to unlock the value of the strong liability franchise built, with funding cost achieving a new normal. Nu continues optimizing the use of deposits quarter after quarter, as reflected in its **33%** loan-to-deposit ratio (LDR).



Expanding Interest-Earning Portfolio (IEP). Total loans increased **54% YoY FXN**, to **\$12.8 billion** in Q1'23, with IEP rising **79% FXN** in the period, to **\$5.2 billion**. Growth reflects the ramp up of personal loans, which increased **21% YoY FXN** to **\$2.3 billion**, and credit card receivables, which expanded **64% YoY FXN** to **\$10.5 billion**. While Nu continues to pursue the strategy of increasing the share of our non-revolving credit card loans that earn interest, the performance of the personal loan cohorts improved over the last several months, giving Nu the conviction necessary to gradually accelerate loan originations, which achieved **R\$6.3 billion** this quarter, a **40% YoY FXN** increase.



Increasing Nu's Share of Customer's Financial Lives. ARPAC increased **30% YoY FXN** to **\$8.6** in Q1'23. This was the result of a higher number of active and PBA clients when compared to one year ago, which consumed a larger and more profitable set of financial products, and drove an **87%** increase in revenues YoY FXN to **\$1.6 billion**, also a record-high.



Sustaining Low Cost to Serve. Monthly Average Cost to Serve Per Active Customer increased **14% YoY FXN** from **\$0.7** in Q1'22 to **\$0.8** in Q1'23, mostly due to the low figure in Q1'22 given a non-recurring benefit that took place in that quarter. Cost to serve is still below the US\$1 level, as expected, underscoring the Company's ability to scale its platform leveraging sustainable cost advantages.

Key Operating and Financial Metrics



Summary of Consolidated Financial and Operating Metrics is presented for the three-month periods ended March 31, 2023, 2022 and December 31, 2022. Variations in % are calculated over the same quarter of previous year. See definitions on page 15.

Summary of Consolidated Operating Metrics

CUSTOMER METRICS	Q1'23	Q1'22	Q4'22
Number of Customers (in millions)	79.1	59.6	74.6
Number of Customers growth (%)	33%	61%	38%
Active Customers (in millions)	64.9	46.5	61.2
Activity Rate	82%	78%	82%
CUSTOMER ACTIVITY METRICS			
Purchase Volume (in \$ billions)	23.3	15.9	23.8
Purchase Volume growth (%)	47%	112%	65%
Monthly Average Revenue per Active Customer (in \$)	8.6	6.7	8.2
Monthly Average Cost to Serve per Active Customer (in \$)	0.8	0.7	0.9
FX NEUTRAL			
Purchase Volume (FX Neutral) (in \$ billions)	23.3	15.7	24.3
Purchase Volume growth (%)	48%	94%	55%
Monthly Average Revenue per Active Customer (in \$)	8.6	6.6	8.3
Monthly Average Cost to Serve per Active Customer (in \$)	0.8	0.7	0.9
CUSTOMER BALANCES			
Total loans - credit card and personal loans (in \$ billions)	12.8	8.8	11.2
Loans growth (%)	54%	124%	63%
Deposits (in \$ billions)	15.8	12.6	15.8
Deposits growth (%)	25%	129%	63%
Interest-Earning Portfolio (in \$ billions)	5.2	3.1	4.0
Interest-Earning growth (%)	68%	417%	100%
FX NEUTRAL			
Total loans - credit card and personal loans (in \$ billions)	12.8	8.3	11.7
Loans growth (%)	54%	124%	63%
Deposits (in \$ billions)	15.8	11.8	16.5
Deposits growth (%)	34%	93%	56%
Interest-Earning Portfolio (in \$ billions)	5.2	2.9	4.1
Interest-Earning growth (%)	79%	314%	86%

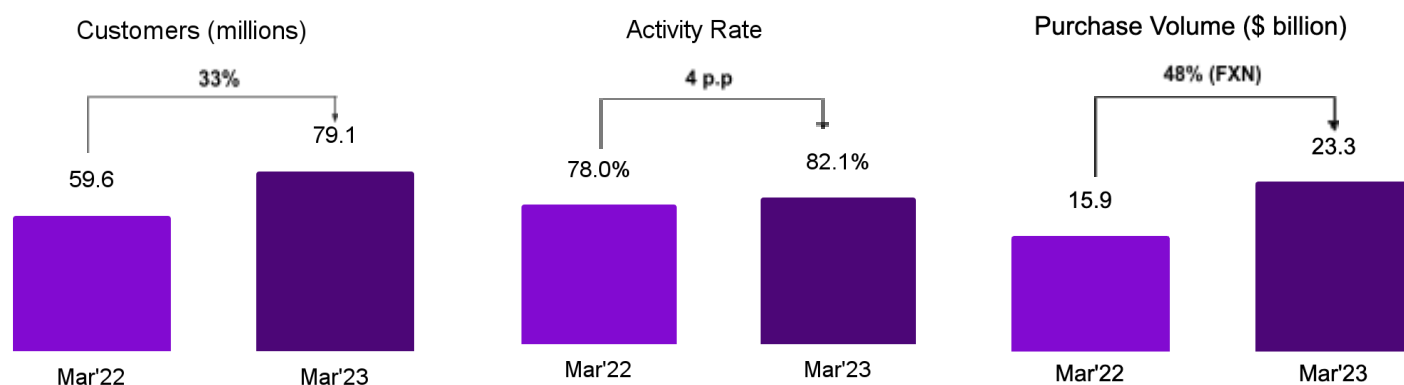
Summary of Consolidated Financial Metrics

COMPANY FINANCIAL METRICS	Q1'23	Q1'22	Q4'22
Revenue (in \$ millions)	1,618.7	877.2	1,450.5
Revenue growth (%)	85%	258%	128%
Gross Profit (in \$ millions)	650.9	294.1	578.3
Gross Profit Margin (%)	40%	34%	40%
Credit Loss Allowance Expenses / Credit Portfolio (%)	3.7%	3.1%	3.7%
Net Income (Loss) (in \$ millions)	141.8	(45.1)	58.0 ³
Adjusted Net Income (Loss) (in \$ millions)	182.4	10.1	113.8

FX NEUTRAL

Revenue (in \$ millions)	1,618.7	867.5	1,476.5
Revenue growth (%)	87%	226%	112%
Gross Profit (in \$ millions)	650.9	290.8	588.7
Net Income Income (Loss) (in \$ million)	141.8	(44.6)	59.0 ³
Adjusted Net Income (Loss) (in \$ millions)	182.4	10.0	115.8

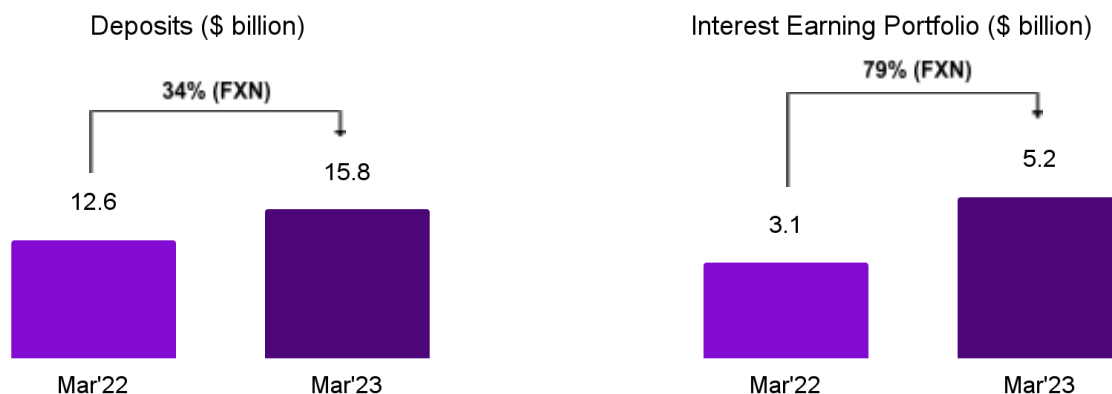
³ Q4'22 Nu Consolidated Net Income excludes the effect of the one-time non-cash recognition of the 2021 CSA termination. Reported Loss for the quarter was \$297.6 million.



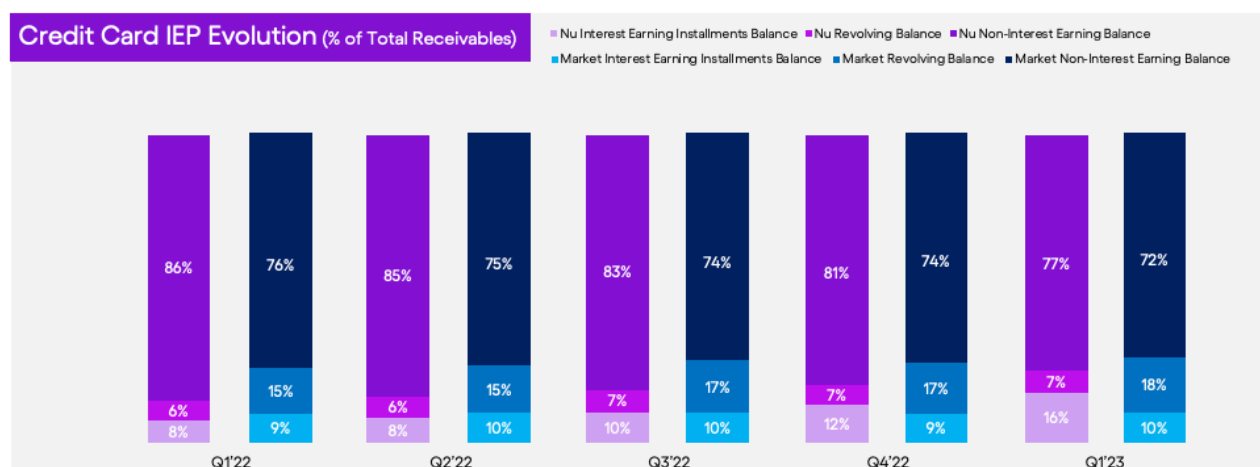
Customers reached **79.1 million** at the close of Q1'23, up **33%** YoY. In Brazil, Nu's customer base increased **31%** YoY to **75.3 million**, with SMEs customers' growth of **69%** YoY, expanding to **2.7 million** as of March 31, 2023, up from **1.6 million** in the same period a year ago. In Mexico, the number of customers increased over **52%** YoY to **3.2 million**. In Colombia, the customer base grew to around **635 thousand**.

Activity Rate increased **4 p.p.** YoY to **82.1%** at quarter-end, from **78.0%** a year ago, reaching another historical high, the ninth consecutive quarterly increase.

Purchase Volume increased **48%** YoY FXN to **\$23.3 billion** in Q1'23, sustaining its strong growth path.



Deposits expanded **34%** YoY FXN to **\$15.8 billion** at quarter-end. Loan to deposit ratio achieved **33%** this quarter, showing that Nu optimized the use of those deposits quarter after quarter.



Note 1: 'IEP' stands for Interest Earning Portfolio and accounts for all interest-bearing balances including all late balances.

Note 2: All data presented is for Brazil only.

Note 3: Nu Installments IEP includes 'Boleto payments': allows customers to use their credit card for paying bills in installments; 'Purchase financing': allows customers to transform existing CC purchases in installments, directly in the app; 'PIX Financing': allows customers to make PIX transactions using their credit card limit; and its respective past due balances.

Note 4: Revolving includes all revolving balances (i.e.: customer makes the minimum payment in monthly billing cycle) and past due balances (excluding those in Note 3).

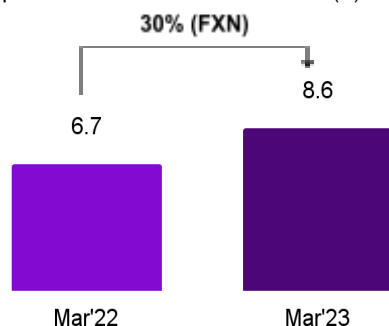
Note 5: Market balances excluding Nu.

Source: Nu, Brazilian Central Bank.

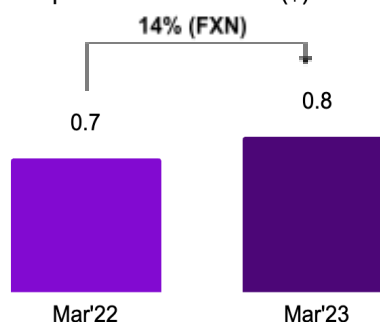
Interest-Earning Portfolio (IEP) increased **79%** YoY FXN to **\$5.2 billion** at the close of Q1'23, and consists of credit cards and personal loans.

Nu continues to pursue a strategy of increasing the share of our credit card loans that earn interest. In Q1'23, our interest-earning installments balances once again gained share, representing a record-high **16%** of the credit card receivables of the Brazilian operation. Nu has intentionally not expanded share of revolving receivables, which continued at **7%** of total credit card receivables for the third consecutive quarter.

Monthly Average Revenue
per Active Customer - ARPAC (\$)



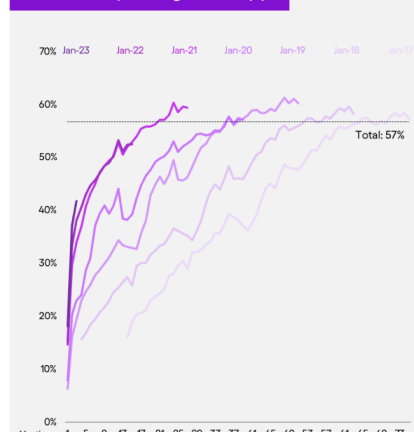
Monthly Average Cost to Serve
per Active Customer (\$)



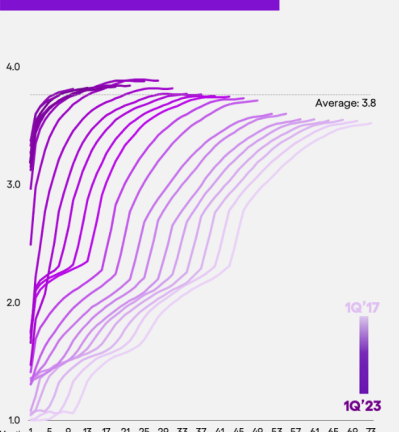
Monthly Average Revenue per Active Customer (ARPAC) increased **30%** YoY FXN, to **\$8.6** in Q1'23. This was the result of a higher number of active and PBA clients, which consume a larger and more profitable set of financial products, and drove an **87%** YoY FXN increase in revenues to **\$1.6 billion**, also a record-high. To illustrate the power of Nu's strategy over time, the revenue generated in the first quarter of 2023 was nearly twice what we recorded one year ago, on a FX-neutral basis.

Compounding Effect of More Engagement And More Cross-Sell Driving ARPAC Expansion

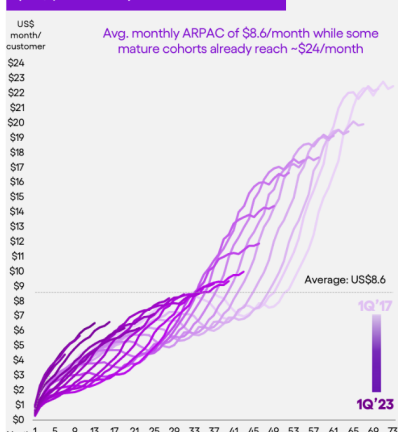
Active Customers Using NuAccount
as their Primary Banking Account (%)



Number of Products Per
Active Customer



Monthly ARPAC by Quarterly Cohort
(US\$ | FX Neutral)



Note 1: 'Primary banking account' refers to our relationship with those of our customers who had at least 50% of their post-tax monthly income transferred out of their NuAccount in any given month, excluding self transfers. We calculate the percent of customers with a primary banking relationship as active customers with a primary banking relationship as a percentage of total active customers that have been with us for more than 12 months.

Note 2: 'Number of products per active customer' refers to the number of products used by an active customer.

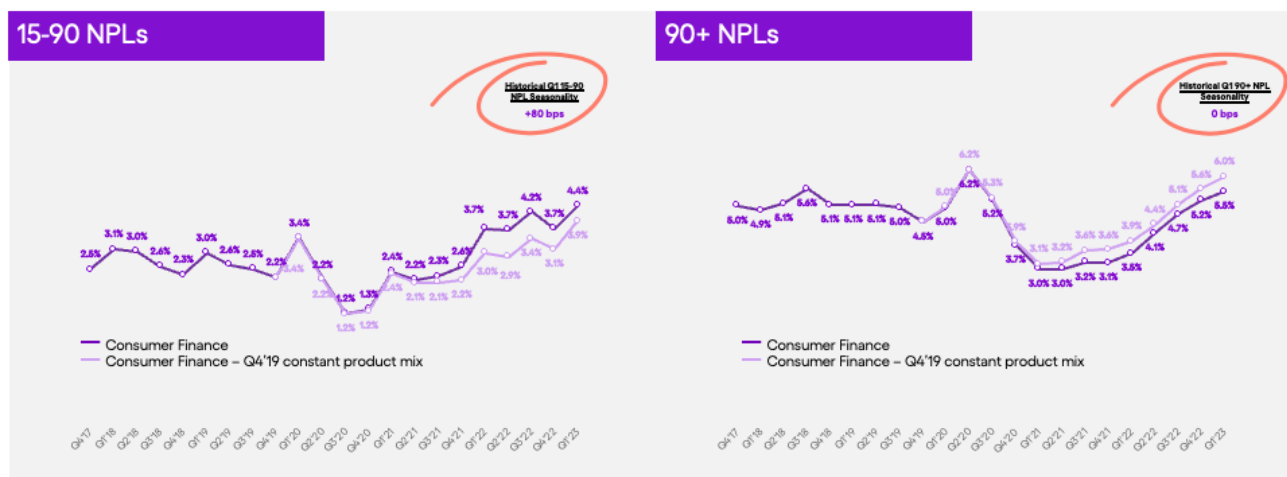
Note 3: 'ARPAC' stands for Average revenue per active customer. 'Monthly ARPAC' is calculated as the average monthly revenue (total revenue divided by the number of months in the period) divided by the average number of individual active customers during the period (average number of individual active customers is defined as the average of the number of monthly active customers at the beginning of the period measured, and the number of monthly active customers at the end of the period).

Note 4: The averages are calculated for the entire user base for each metric, respectively.

Source: Nu.

Monthly Average Cost to Serve Per Active Customer was **\$0.8** in Q1'23, still below the US\$1 level, as expected, and up **14%** YoY FXN, mostly due to the low figure in Q1'22 given a non-recurring benefit at that time. Excluding this one-off, Nu would have maintained the cost-to-serve virtually stable YoY. Over the same period, ARPAC increased **30%**, once again illustrating the strong operating leverage of the business model.

Delinquency Largely Followed Seasonal Patterns in Q1'23



Note 1: 'NPL' is a non performing loan.

Note 2: In Q2'22, we reviewed and changed our write-off methodology for recovery of the contractual cash-flows of NPLs arising from unsecured personal loans from 360+ days to 120+ days. Figures consider this change. Our write-off methodology for credit cards remained unchanged at 360+ days.

Note 3: Information presented for Brazil only.

Source: Nu.

Non-Performing Loans Delinquency Nu's NPL 15-90 ratio, as a leading indicator, increasing **70 bp** QoQ to **4.4%**⁴. Historically, this indicator has demonstrated a seasonal increase of c. 80 basis points in the first quarter of each year. This tracks the overall trend in the market, matching the increase in indebtedness that takes place early in the year. Aside from seasonal factors, we have also observed an improved performance in the recently originated cohorts of personal loans.

The 90+ delinquency measures, NPL 90+, increased from **5.2%**⁴ to **5.5%**⁴ QoQ, which is in line with the expected stacking behavior of the early delinquency buckets in previous periods.

With respect to loan renegotiations, this quarter the renegotiation ratio remained at approximately **8%** of the book, with approximately half of those being current and not past-due at the time of the renegotiation.

⁴: Data for Brazil only.

Capital and Liquidity Positions



Note 1: The first bar considers a Capital Adequacy Ratio (CAR) of 10.5% for Nu Financeira S.A., our main financial institution, as of March 2023, calculated in accordance to CMN Resolution No. 4,955/21, and excludes \$86 million of capital requirements applicable to Nu Pagamentos S.A., our main payment institution, on the same date, according to Circular No. 3,681/13. The second and third bars consider a CAR of 6.75% from BCB Resolution No. 200/22, applicable to the conglomerate led by Nu Pagamentos S.A. starting in July 2023.

Note 2: 'LDR' stands for Loan to Deposit Ratio.

Note 3: In March 2023, Nu Holdings capitalized Nu Pagamentos S.A. with \$80 million, aligned with the company's capital management planning. Numbers already consider this capital injection, under approval by the Central Bank.

Source: Nu.

Capital

Nu strengthened its position as one of the best-capitalized players in the region with a Basel Index in Brazil of **18.7%**, well above the minimum required of **10.5%**. In addition, Nu Holdings has **\$2.4 billion** in excess cash.

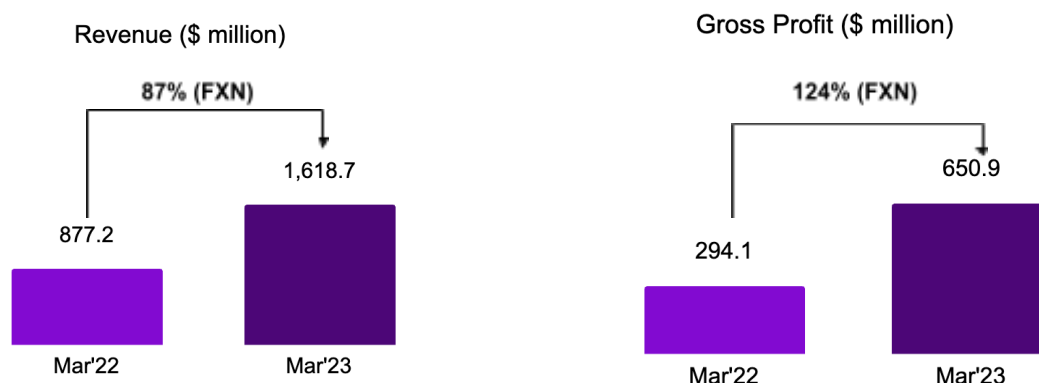
Liquidity

As of March 31, 2023, Nu had an interest-earning portfolio of **\$5.2 billion**, while total deposits were three times this amount, at **\$15.8 billion**. Hence, loan to deposit ratio stood at **33%**.

Financial Discussion



REVENUE, FINANCIAL AND TRANSACTIONAL COSTS AND GROSS PROFIT



Revenue increased **85%** YoY, or **87%** YoY FXN, to another record high of **\$1,618.7 million** in Q1'23.

Revenue (\$ million)	Q1'23	Q1'22
Interest Income and Gains (Losses) on Financial Instruments	1,255.5	619.4
Fee and Commission Income	363.2	257.8
Total	1,618.7	877.2
FX Neutral		
Interest income and Gains (Losses) on Financial Instruments	1,255.5	612.5
Fee and Commission Income	363.2	254.9
Total	1,618.7	867.4

Interest Income and Gains (Losses) on Financial Instruments increased **103%** YoY, or **105%** YoY FXN, to **\$1,255.5 million** in Q1'23. The increase reflected mainly higher three factors: (1) higher interest income in the consumer finance portfolio, associated with the ongoing expansion of both personal loans and credit cards; (2) credit mix, mainly associated with the increase of installments with interest within the credit card portfolio; and (3) the continuous rise in Brazil's interest rates (the interbank deposit rate or "CDI") which accumulated **3.21%** quarterly in Q1'23 versus **2.42%** quarterly in Q1'22. Fee and Commission Income in Q1'23 increased **41%** YoY, or **43%** YoY FXN to **\$363.2 million**. This resulted mainly from higher interchange fees, driven by increased credit and debit card purchase volumes reflecting continued growth in Nu's customer base and their activity rates.

Cost of Financial and Transactional Services Provided

In Q1'23, the Cost of Financial and Transactional Services Provided increased **66%** YoY, or **68%** YoY FXN to **\$967.8 million**. This cost accounted for **60%** of revenue in Q1'23, versus **66%** in Q1'22, reflecting the following dynamics:

Cost of Financial and Transactional Services Provided (\$ million)	Q1'23	Q1'22
Interest and other financial expenses	(440.2)	(273.0)
Transactional expenses	(52.8)	(34.4)
Credit loss allowance expenses	(474.8)	(275.7)
Total	(967.8)	(583.1)
% of Revenue	60%	66%
<i>FX Neutral</i>		
Interest and other financial expenses	(440.2)	(270.0)
Transactional expenses	(52.8)	(34.0)
Credit loss allowance expenses	(474.8)	(272.6)
Total	(967.8)	(576.6)
% of Revenue	60%	66%

The increase in Interest and Other Financial Expenses was mainly due to higher interest expenses on retail deposits that resulted from the increase in Brazil's interest rates as well as the expansion of Nu's retail deposits balance. In addition, this line is also directly impacted by the improving cost of funding recently observed at Nu in Brazil, which stood at **81%** of the CDI during Q1'23, and compared to **98%** of the CDI during Q1'22. Finally, the increase in Nu's credit portfolio and limits directly impact the expansion of the Credit Loss Allowance Expenses.

Gross Profit

In Q1'23, Gross Profit increased **121%** YoY, or **124%** YoY FXN, to **\$650.9 million**, and our gross profit margin stood at **40%** compared to **34%** in Q1'22, reaching the highest level since 2021.

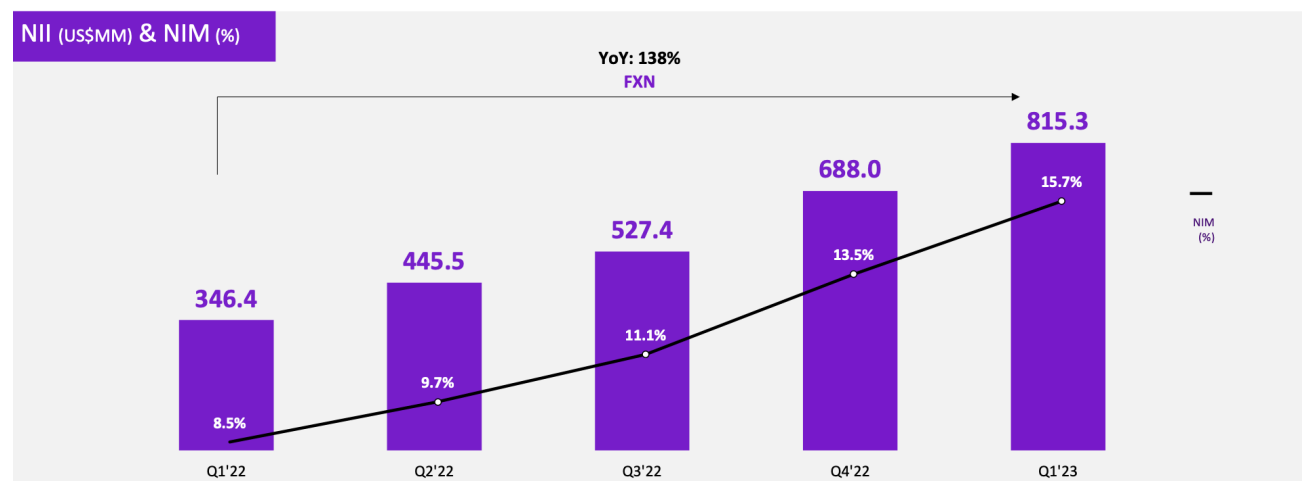
OPERATING EXPENSES

In Q1'23, Operating Expenses totaled **\$407.3 million**, increasing **13%** YoY, or **14%** YoY FXN, but declining as a percentage of revenues, to **25%** from **41%** in Q1'22. The absolute increase in operating expenses resulted mainly from the **75%** YoY, or **77%** in FXN growth in customer support and operations expenses, mainly due to an increase in infrastructure and data processing costs, salaries and associated benefits and credit analysis collection costs.

Operating Expenses (\$ million)	Q1'23	Q1'22
Customer support and operations	(107.8)	(61.6)
General and administrative expenses	(236.9)	(245.1)
Marketing expenses	(19.3)	(27.6)
Other income (expenses)	(43.3)	(27.5)
Total	(407.3)	(361.8)
% of Revenue	25%	41%
<i>FX Neutral</i>		
Customer support and operations	(107.8)	(60.9)
General and administrative expenses	(236.9)	(242.4)
Marketing expenses	(19.3)	(27.3)
Other income (expenses)	(43.3)	(27.2)
Total	(407.3)	(357.8)
% of Revenue	25%	41%

Operating Leverage

The continued growth of our credit portfolio, combined with better credit mix driven by the ongoing increase of installments with interest in our credit card book, rising loan-to-deposit ratio and the new normal in funding cost drove the success of the net interest income, or NII. NII reached **\$815.3 million** this quarter, growing **138% YoY FXN**. Net interest margin, or NIM, increased by 7.2 p.p YoY to **15.7%**.

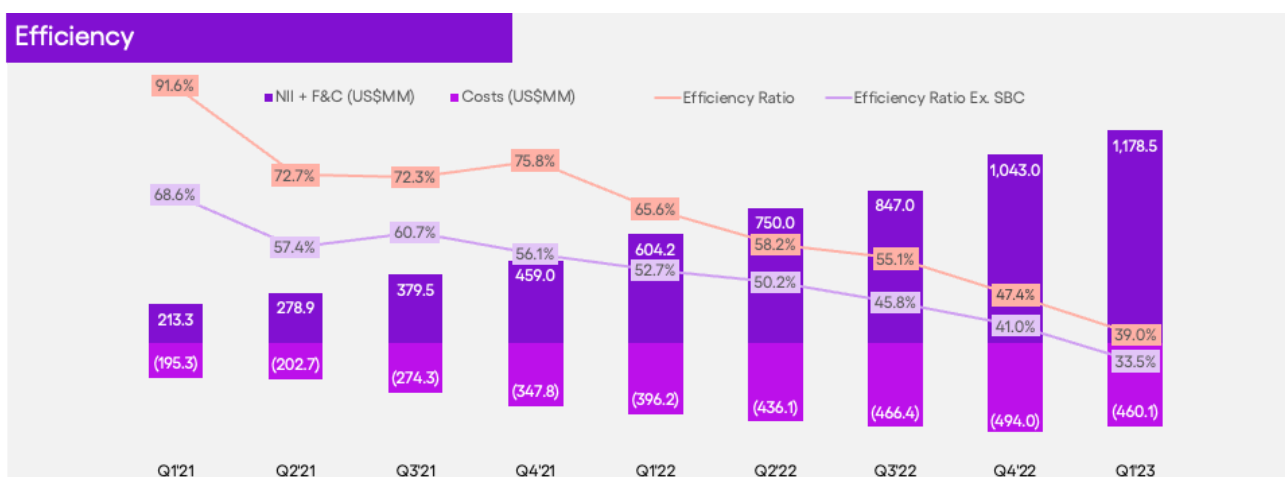


Note 1: 'NII' (Net Interest Income) is calculated as Interest income and gains (losses) on financial instruments minus Interest and other financial expenses.

Note 2: 'NIM' stands for Net Interest Margin, is annualized, and is the ratio between NII in the numerator and the denominator is defined as the following average balance sheet metrics: i) Cash and cash equivalents ii) Financial assets at fair value through profit or loss iii) Financial assets at fair value through OCI iv) Compulsory deposits at central banks v) Credit Card Interest-earning portfolio vi) Loans to customers (gross) vii) Interbank transactions viii) Other credit operations ix) Other financial assets at amortized cost.

Source: Nu.

In Q1'23, the efficiency ratio reached **39.0%**, from **65.6%** one year-ago. This level of efficiency would already rank Nu Holdings as one of the most efficient players in the Latin American region.



Note 1: 'NII' (Net Interest Income) is calculated as Interest income and gains (losses) on financial instruments minus Interest and other financial expenses.

Note 2: 'F&C' stands for Fee and Commission Income.

Note 3: Costs include transactional costs and operating expenses.

Note 4: Efficiency Ratio is defined as Total Operating Expenses plus Transactional Expenses divided by NII and Fees and Commission Income.

Note 5: Q4'22 Efficiency Ratio and Costs exclude the effect of the one-time non-cash recognition of the 2021 CSA termination. Unadjusted Efficiency Ratio was 81.5%, and Unadjusted Costs was \$849.6 million. For additional detail on calculations please refer to the appendix Non-IFRS Financial measures and reconciliations.

Note 6: 'SBC' refers to Share Based Compensation.

Source: Nu.

EARNINGS

Net Income (Loss)

Posted Net Income of **\$141.8 million**, compared to a **\$45.1 million** Loss in Q1'22. These encouraging results show another quarter of improved bottom-line performance and validate Nu's strategy and business model.

Adjusted Net Income (Loss)

In Q1'23, Nu reported an Adjusted Net Income of **\$182.4 million** compared to an Adjusted Net Income of **\$10.1 million** in Q1'22.

Adjusted Net Income is a non-IFRS measure calculated using Net Income adjusted for expenses related to Nu's share-based compensation as well as the tax effects related to these items, among others. For more information, please see "Non-IFRS Financial Measures and Reconciliations- Adjusted Net Income Reconciliation".

Conference Call

May 15, 2023

at 5:00 p.m. ET (7:00 p.m. BRT)

Access details

www.investors.nu



Definitions



Activity rate - is defined as monthly active customers divided by the total number of customers as of a specific date.

CDI (“Certificado de Depósito Interbancário”) - Brazilian interbank deposit rate.

Credit Loss Allowance Expenses/Credit Portfolio - is defined as credit loss allowance expenses, divided by the sum of receivables from credit card operations (current, installments and revolving) and loans to customers, in each case gross of ECL allowance, as of the period end date.

Customer - is defined as an individual or SME that has opened an account with Nu and does not include any such individuals or SMEs that have been charged-off or blocked or have voluntarily closed their account.

ECL or ECL Allowance - means the expected credit losses in Nu's credit operations, including loans and credit cards.

Efficiency ratio – refers to the ratio between total non-interest operating expenses and transactional costs divided by net interest income plus fees and commissions income.

Foreign Exchange (“FX”) Neutral Measures - refer to certain measures prepared and presented in this earnings release to eliminate the effect of FX volatility between the comparison periods, allowing management and investors to evaluate Nu's financial performance despite variations in foreign currency exchange rates, which may not be indicative of the Company's core operating results and business outlook. For additional information, see “Non-IFRS Financial Measures and Reconciliations”.

Interest-Earning Portfolio - consists of receivables from credit card operations on which Nu is accruing interest and loans to customers, in each case prior to ECL allowance, as of the period end date.

IPO - means Initial Public Offering.

Loan-to-Deposit Ratio (“LDR”) - is calculated as the total balance for Interest-Earning Portfolio divided by the total amount of deposits at the end of the same period.

Monthly Active Customers - is defined as all customers that have generated revenue in the last 30 calendar days.

Monthly Average Cost to Serve per Active Customer - is defined as the monthly average of the sum of transactional expenses and customer support and operations expenses (sum of these expenses in the period divided by the number of months in the period) divided by the average number of individual monthly active customers during the period (average number of individual monthly active customers is defined as the average of the number of monthly active customers at the beginning of the period measured, and the number of monthly active customers at the end of the period).

Monthly Average Revenue per Active Customer or Monthly ARPAC - is defined as the average monthly revenue (total revenue divided by the number of months in the period) divided by the average number of individual monthly

active customers during the period (average number of individual monthly active customers is defined as the average of the number of monthly active customers at the beginning of the period measured, and the number of monthly active customers at the end of the period).

Net Interest Income (NII) - is defined as interest income and gains (losses) on financial instruments minus interest and other financial expenses.

Net Interest Margin (NIM) - is defined as the annualized ratio between NII in the numerator and the denominator is defined as the following average balance sheet metrics: i) Cash and cash equivalents ii) Financial assets at fair value through profit or loss iii) Financial assets at fair value through OCI iv) Compulsory deposits at central banks v) Credit Card Interest-earning portfolio vi) Loans to customers (gross) vii) Interbank transactions viii) Other credit operations ix) Other financial assets at amortized cost.

Nu Financeira and Nu Pagamentos - Nu Holdings' subsidiaries in Brazil.

Number of Products per Active Customers - refers to the number of active products an active customer has.

Primary Banking Account - refers to our relationship with those of our customers who had at least 50% of their post-tax monthly income transferred out of their NuAccount in any given month, excluding self transfers. We calculate the percent of customers with a primary banking relationship as active customers with a primary banking relationship as a percentage of total active customers that have been with us for more than 12 months.

Purchase Volume ("PV") - is defined as the total value of transactions that are authorized through Nu's credit, prepaid cards and payments through Nu's platform; it does not include other payment methods that we offer such as PIX transfers, WhatsApp payments or traditional wire transfers.

Recovery - is the estimated amount of a defaulted contract with a customer that the company expects to receive.

Risk-Adjusted Net Interest Margin - is annualized, and is calculated by dividing NII net of CLA by Interest Earning Assets defined as the following average balance sheet metrics: i) Cash and cash equivalents; ii) Financial assets at fair value through profit or loss; iii) Financial assets at fair value through OCI; iv) Compulsory deposits at central banks; v) Credit Card Interest-earning portfolio; vi) Loans to customers (gross); vii) Interbank transactions; viii) Other credit operations; and ix) Other financial assets at amortized cost.

SME - means small and medium-sized enterprises.

Total Portfolio - is the addition of credit card exposures and personal loans to customers.

Write-off - constitutes a derecognition event when the institution has no reasonable expectations of recovering the contractual cash flows.

Forward-Looking Statements



This release speaks at the date hereof and the Company is under no obligation to update or keep current the information contained in this release. Any information expressed herein is subject to change without notice. Any market or other third-party data included in this release has been obtained by the Company from third party sources. While the Company has compiled and extracted the market data, it can provide no assurances of the accuracy and completeness of such information and takes no responsibility for such data.

This release contains forward-looking statements. All statements other than statements of historical fact contained in this release may be forward-looking statements and include, but are not limited to, statements regarding the Company's intent, belief or current expectations. These forward-looking statements are subject to risks and uncertainties, and may include, among others, financial forecasts and estimates based on assumptions or statements regarding plans, objectives and expectations. Although the Company believes that these estimates and forward-looking statements are based upon reasonable assumptions, they are subject to several risks and uncertainties and are made in light of information currently available, and actual results may differ materially from those expressed or implied in the forward-looking statements due to various factors, including those risks and uncertainties included under the captions "Risk Factors" and "Management's Discussion and Analysis of Financial Condition and Results of Operations" in our prospectus dated December 8, 2021 filed with the Securities, Exchange Commission pursuant to Rule 424(b) under the Securities Act of 1933, as amended, and in our Annual Report on Form 20-F for the year ended December 31, 2022, which was filed with the Securities and Exchange Commission on April 20, 2023 and the Reference Form filed with the Brazilian Securities and Exchange Commission on April 20, 2022. The Company, its advisers and each of their respective directors, officers and employees disclaim any obligation to update the Company's view of such risks and uncertainties or to publicly announce the result of any revision to the forward-looking statements made herein, except where it would be required to do so under applicable law. The forward-looking statements can be identified, in certain cases, through the use of words such as "believe," "may," "might," "can," "could," "is designed to," "will," "aim," "estimate," "continue," "anticipate," "intend," "expect," "forecast," "plan", "predict", "potential", "aspiration," "should," "purpose," "belief," and similar, or variations of, or the negative of such words and expressions.

The financial information in this document includes forecasts, projections and other predictive statements that represent the Company's assumptions and expectations in light of currently available information. These forecasts, projections and other predictive statements are based on the Company's expectations and are subject to variables and uncertainties. The Company's actual performance results may differ. Consequently, no guarantee is presented or implied as to the accuracy of specific forecasts, projections or predictive statements contained herein, and undue reliance should not be placed on the forward-looking statements in this press release, which are inherently uncertain. In addition to IFRS financials, this release includes certain summarized, non-audited or non-IFRS financial information. These summarized, non-audited or non-IFRS financial measures are in addition to, and not a substitute for or superior to, measures of financial performance prepared in accordance with IFRS. References in this presentation to "R\$" refer to the Brazilian real, the official currency of Brazil.

Non-IFRS Financial Measures and Reconciliations



This release includes financial measures defined as “non-IFRS financial measures” by the SEC, including: Adjusted Net Income (Loss) and certain FX Neutral measures and provides reconciliations to the most directly comparable IFRS financial measure. A non-IFRS financial measure is generally defined as a numerical measure of historical or future financial performance or financial position that purports to measure financial performance but excludes or includes amounts that would not be so adjusted in the most comparable IFRS measure. These non-IFRS financial measures are in addition to, and not a substitute for or superior to, measures of financial performance prepared in accordance with IFRS.

Adjusted Net Income (Loss) is defined as profit (loss) attributable to shareholders of the parent company for the period, adjusted for the expenses and allocated tax effects on share-based compensation.

Adjusted Net Income (Loss) is presented because our management believes that this non-IFRS financial measure can provide useful information to investors, securities analysts and the public in their review of our operating and financial performance, although it is not calculated in accordance with IFRS or any other generally accepted accounting principles and should not be considered as a measure of performance in isolation. We also use Adjusted Net Income (Loss) as a key profitability measure to assess the performance of our business. We believe Adjusted Net Income (Loss) is useful to evaluate our operating and financial performance for the following reasons:

- Adjusted Net Income (Loss) is widely used by investors and securities analysts to measure a company’s operating performance without regard to items that can vary substantially from company to company and from period to period, depending on their accounting and tax methods, the book value and the market value of their assets and liabilities, and the method by which their assets were acquired; and
- Non-cash equity grants made to executives, employees or consultants at a certain price and point in time, and their income tax effects and the hedge accounting effects for the corporate taxes and social wages, do not necessarily reflect how our business is performing at any particular time and the related expenses (and their subject impacts in the market value of our assets and liabilities) are not key measures of our core operating performance.

Adjusted Net Income (Loss) is not a substitute for Net Income, which is the IFRS measure of earnings. Additionally, our calculation of Adjusted Net Income (Loss) may be different from the calculation used by other companies, including our competitors in the technology and financial services industries, because other companies may not calculate these measures in the same manner as we do, and therefore, our measure may not be comparable to those of other companies.

Adjusted Net Income Reconciliation

For the three-month periods ended March 31, 2023 and 2022

(In millions of U.S. Dollars)

Nu Holdings (Consolidated)	For the three months ended March 31,	
	2023	2022
Adjusted Net Income (Loss) (\$ million)		
Profit (Loss) attributable to shareholders of the parent company	141.8	(45.1)
Share-based compensation	65.2	77.7
Allocated tax effects on share-based compensation	(18.9)	(22.5)
Hedge of the tax effects on share-based compensation	(5.7)	0.0
Adjusted Net Income (Loss)	182.4	10.1

FX Neutral measures are prepared and presented to eliminate the effect of foreign exchange, or “FX,” volatility between the comparison periods, allowing management and investors to evaluate our financial performance despite variations in foreign currency exchange rates, which may not be indicative of our core operating results and business outlook.

FX Neutral measures are presented because our management believes that these non-IFRS financial measures can provide useful information to investors, securities analysts and the public in their review of our operating and financial performance, although they are not calculated in accordance with IFRS or any other generally accepted accounting principles and should not be considered as a measure of performance in isolation.

The FX Neutral measures were calculated to present what such measures in preceding periods would have been had exchange rates remained stable from these preceding periods until the date of the Company's most recent financial information.

The FX Neutral measures for the three months ended March 31, 2022 were calculated by multiplying the as reported amounts of Adjusted Net Income (Loss) and the key business metrics for such period by the average Brazilian reais /U.S. dollars exchange rate for the three months ended March 31, 2022 (R\$5.068 to US\$1.00) and using such results to re-translate the corresponding amounts back to U.S. dollars by dividing them by the average Brazilian reais/U.S. dollars exchange rate for the three months ended March 31, 2023 (R\$5.1250 to US\$1.00), so as to present what certain of our statement of profit and loss amounts and key business metrics would have been had exchange rates remained stable from this past period until the three months ended March 31, 2023.

The average Brazilian reais/U.S. dollars exchange rates were calculated as the average of the month-end rates for each month in the three months ended March 31, 2023 and 2022 as reported by Bloomberg.

FX Neutral measures for deposits and interest-earning portfolio were calculated by multiplying the as reported amounts as of each date, by the spot Brazilian reais/U.S. dollars exchange rates as of each date and using such results to re-translate the corresponding amounts back to U.S. dollars by dividing them by using the spot rate as of March 31, 2023 (R\$5.063 to US\$1.00) so as to present what these amounts would have been had exchange rates been the same on March 31, 2023. The Brazilian reais/U.S. dollars exchange rates were calculated using rates as of such dates as reported by Bloomberg.

FX Rates - On a monthly basis, Nu translates its subsidiaries figures from their individual functional currency into Nu Holdings functional currency, the U.S. Dollars ("US\$"), following the requirements of IAS 21 "The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates". The functional currency of the Brazilian operating entities is the Brazilian Real ("R\$"), of the Mexican entities is the Mexican Peso ("MXN"), and of the Colombian ("COP") entity is the Colombian Peso.

As of January 31, 2023, income statement figures were divided by the average FX Rate of the month (R\$ 5.1944, MXN 18.9665 and COP 4.696,9250 to US\$ 1.00) and balance sheet figures were divided by the last price FX rate of the month (R\$ 5.0757, MXN 18.8385 and COP 4,670.8600 to US\$ 1.00).

As of February 28, 2023, income statement figures were divided by the average FX Rate of the month (R\$ 5.1755, MXN 18.5981 and COP 4.809,1650 to US\$ 1.00) and balance sheet figures were divided by the last price FX Rate of the month (R\$ 5.2364, MXN 18.3057 and COP 4,862.6600 to US\$ 1.00).

As of March 31, 2023, income statement figures were divided by the average FX Rate of the month (R\$5.2038, MXN 18.3980 and COP 4.750,0495 to US\$ 1.00) and balance sheet figures were divided by the last price FX Rate of the month (R\$ 5,0631, MXN 18.0462 and COP 4,663.2500 to US\$ 1.00).

Equity figures are translated using the FX Rate on the date of each transaction.

Consolidated Statements



Profit or Loss

For the three-month period ended March 31, 2023 and 2022

(In thousands of U.S. Dollars)

	03/31/2023	03/31/2022
Interest income and gains (losses) on financial instruments	1,255,454	619,443
Fee and commission income	363,213	257,824
Total revenue	1,618,667	877,267
Interest and other financial expenses	(440,212)	(273,003)
Transactional expenses	(52,778)	(34,448)
Credit loss allowance expenses	(474,795)	(275,722)
Total cost of financial and transactional services provided	(967,785)	(583,173)
Gross profit	650,882	294,094
Operating expenses		
Customer support and operations	(107,815)	(61,571)
General and administrative expenses	(236,881)	(245,108)
Marketing expenses	(19,272)	(27,608)
Other income (expenses)	(43,285)	(27,458)
Total operating expenses	(407,253)	(361,745)
Profit (loss) before income taxes	243,629	(67,651)
Income taxes		
Current taxes	(205,864)	(99,052)
Deferred taxes	103,986	121,699
Total income taxes	(101,878)	22,647
Profit (loss) for the three-month period	141,751	(45,004)
<i>Profit (loss) attributable to shareholders of the parent company</i>	<i>141,751</i>	<i>(45,101)</i>
<i>Profit (loss) attributable to non-controlling interests</i>	<i>-</i>	<i>97</i>

Financial Position

As of March 31, 2023 and December 31, 2022

(In thousands of U.S. Dollars)

	03/31/2023	12/31/2022
Assets		
Cash and cash equivalents	4,310,496	4,172,316
Financial assets at fair value through profit or loss	109,033	133,643
<i>Securities</i>	94,038	91,853
<i>Derivative financial instruments</i>	14,686	41,485
<i>Collateral for credit card operations</i>	309	305
Financial assets at fair value through other comprehensive income	7,916,143	9,947,138
<i>Securities</i>	7,916,143	9,947,138
Financial assets at amortized cost	15,029,584	13,684,484
<i>Credit card receivables</i>	9,158,452	8,233,072
<i>Loans to customers</i>	2,020,191	1,673,440
<i>Compulsory and other deposits at central banks</i>	2,671,668	2,778,019
<i>Other receivables</i>	1,076,681	521,670
<i>Other financial assets</i>	102,592	478,283
Other assets	500,225	541,903
Deferred tax assets	964,179	811,050
Right-of-use assets	16,811	18,982
Property, plant and equipment	30,131	27,482
Intangible assets	215,303	182,164
Goodwill	397,486	397,397
Total asset	29,489,391	29,916,559

Liabilities

Financial liabilities at fair value through profit or loss	157,435	218,174
<i>Derivative financial instruments</i>	10,344	9,425
<i>Instruments eligible as capital</i>	2,932	11,507
<i>Repurchase agreements</i>	144,159	197,242
Financial liabilities at amortized cost	23,280,670	23,448,892
<i>Deposits</i>	15,757,663	15,808,541
<i>Payables to network</i>	6,871,826	7,054,783
<i>Borrowings and financing</i>	651,181	585,568
Salaries, allowances and social security contributions	101,288	90,587
Tax liabilities	259,223	511,017
Lease liabilities	19,299	20,353
Provision for lawsuits and administrative proceedings	19,988	17,947
Deferred income	47,122	41,688
Deferred tax liabilities	47,961	41,118
Other liabilities	347,884	636,000
Total liabilities	24,280,870	25,025,776

Equity

Share capital	83	83
Share premium reserve	4,965,793	4,963,774
Accumulated gain (losses)	257,090	64,577
Other comprehensive income (loss)	(14,445)	(137,651)
Equity attributable to shareholders of the parent company	5,208,521	4,890,783
Total equity	5,208,521	4,890,783
Total liabilities and equity	29,489,391	29,916,559

Cash Flows

For the three-month period ended March 31, 2023 and 2022

(In thousands of U.S. Dollars)

	03/31/2023	03/31/2022
Cash flows from operating activities		
Reconciliation of profit (loss) to net cash flows from operating activities:		
Profit (loss) for the three-month period	141,751	(45,004)
Adjustments:		
Depreciation and amortization	13,179	7,655
Credit loss allowance expenses	491,937	279,489
Deferred income taxes	(103,986)	(121,699)
Provision for lawsuits and administrative proceedings	1,239	(2,147)
Unrealized losses (gains) on other investments	18,298	(14,055)
Unrealized losses (gains) on financial instruments	4,437	13,508
Interest accrued	16,463	3,706
Share-based payments	57,857	42,100
	641,175	163,553
Changes in operating assets and liabilities:		
Securities	1,968,358	(991,777)
Compulsory deposits and others at central banks	103,703	(358,253)
Credit card receivables	(1,577,046)	(1,576,633)
Loans to customers	(702,670)	(673,860)
Other receivables	(541,190)	-
Other assets	406,972	(299,995)
Deposits	(49,611)	2,658,644
Payables to network	(178,401)	942,565
Deferred income	5,299	5,884
Other liabilities	(134,691)	144,112
Interest paid	(18,832)	(5,300)
Income tax paid	(404,193)	(202,487)
Interest received	575,419	271,849
Cash flows (used in) generated from operating activities	94,292	78,302

03/31/2023

03/31/2022

Cash flows from investing activities

Acquisition of property, plant and equipment	(4,596)	(4,683)
Acquisition of intangible assets	(41,919)	(10,059)
Acquisition of subsidiary, net of cash acquired	-	(10,346)
Acquisition of securities - equity instruments	-	(13,131)
Cash flow (used in) generated from investing activities	(46,515)	(38,219)

Cash flows from financing activities

Issuance of shares for over-allotment in IPO	-	247,998
Transactions costs for over-allotment in IPO	-	(3,985)
Payments of securitized borrowings	-	(10,633)
Proceeds from borrowings and financing	19,713	-
Payments of borrowings and financing	-	(7,767)
Lease payments	(1,858)	(1,255)
Exercise of stock options	2,019	1,288
Cash flows (used in) generated from financing activities	19,874	225,646
Change in cash and cash equivalents	67,651	265,729

Cash and cash equivalents

Cash and cash equivalents - beginning of the period	4,172,316	2,705,675
Foreign exchange rate changes on cash and cash equivalents	70,529	(2,782)
Cash and cash equivalents - end of the period	4,310,496	2,968,622
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	67,651	265,729

Investor Relations



Jörg Friedemann



investors@nubank.com.br

Media Relations



Leila Suwwan



press@nubank.com.br

Nu Holdings LTD.
NYSE: NU | B3: NUBR33

investors.nu



About Nu Holdings Ltd.

Nu is one of the world's largest digital financial services platforms, serving more than 79 million customers across Brazil, Mexico and Colombia. Nu uses proprietary technologies and innovative business practices to create new financial solutions and experiences for individuals and SMEs that are simple, intuitive, convenient, low-cost, empowering and human. Guided by a mission to fight complexity and empower people, Nu is focused on connecting profit and purpose to create value for all stakeholders and have a positive impact on the communities it serves. Nu's shares are traded on the New York Stock Exchange (NYSE: NU) and its BDRs trade on the São Paulo Stock Exchange (B3: NUBR33). For more information, please visit www.nubank.com.br.