



1T 2023

Apresentação de Resultados

15 de maio de 2023



Aviso legal

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

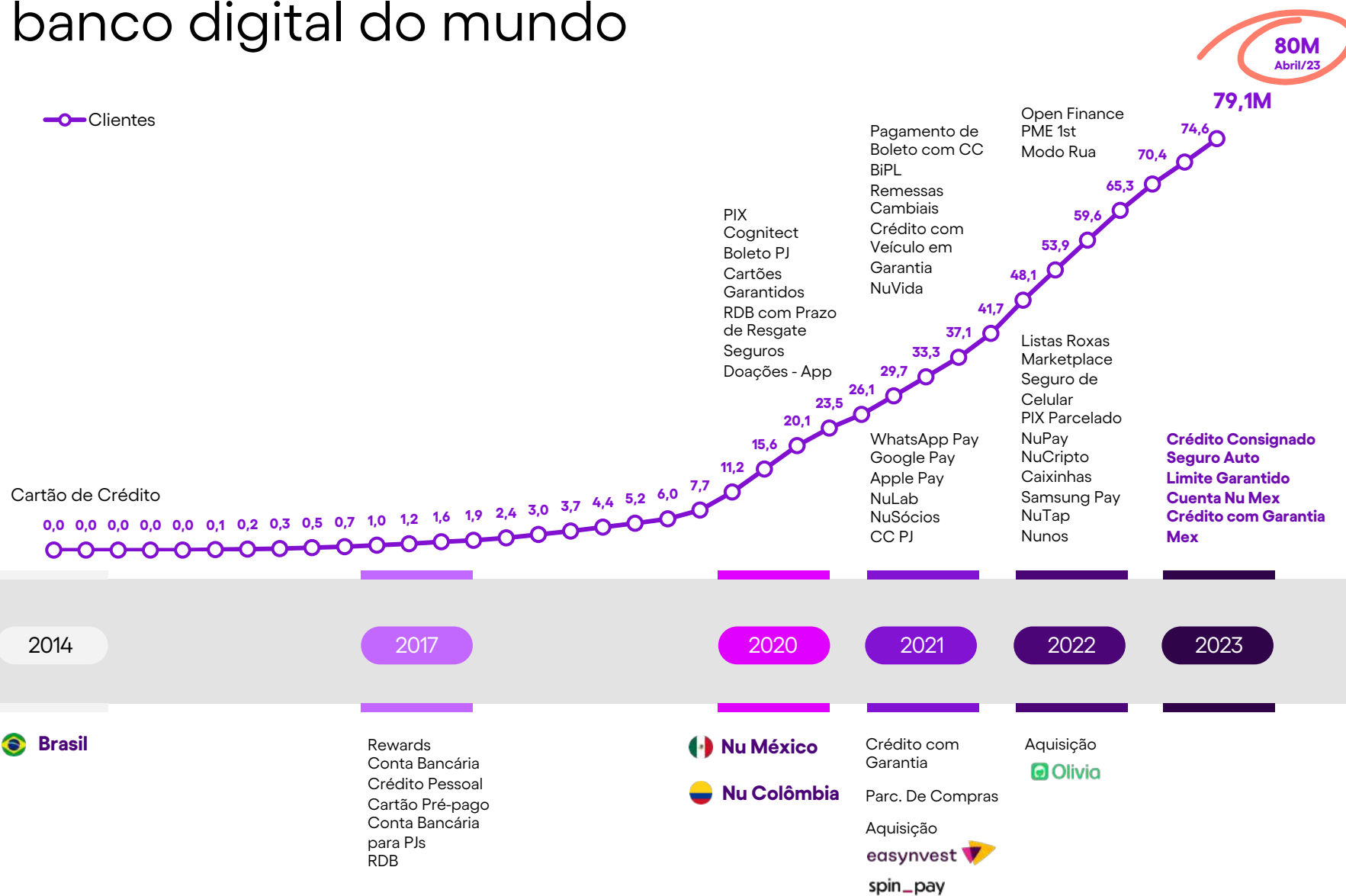
Esta apresentação contém declarações prospectivas. Todas as declarações contidas neste documento que não se refiram a fatos históricos podem ser declarações prospectivas e incluem, mas não se limitam a declarações relacionadas às intenções, crenças ou expectativas atuais da Companhia. Essas declarações prospectivas estão sujeitas a riscos e incertezas e podem incluir, entre outros, projeções e estimativas financeiras baseadas em premissas ou declarações relacionadas aos planos, objetivos e expectativas da Companhia. Embora a Companhia acredite que essas estimativas e declarações prospectivas estejam baseadas em premissas razoáveis, elas estão sujeitas a vários riscos e incertezas e são feitas com base em informações disponíveis atualmente, e os resultados reais podem diferir materialmente daqueles expressos ou implícitos nas declarações prospectivas devido a vários fatores, incluindo os riscos e incertezas incluídos nos capítulos “Fatores de Risco” e “Discussão e Análise da Administração da Condição Financeira e Resultados das Operações” do prospecto da Companhia datado de 8 de dezembro de 2021 arquivado na Comissão de Valores Mobiliários dos Estados Unidos (*Securities and Exchange Commission* — SEC) de acordo com a Regra 424(b) sob a Lei de Valores Mobiliários (*Securities Act*) de 1933, conforme alterada, no Relatório Anual no Formulário 20-F da Companhia referente ao ano encerrado em 31 de dezembro de 2022, que foi arquivado na SEC em 20 de abril de 2023 e o Formulário de Referência arquivado na Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) também em 20 de abril de 2022. A Companhia, seus consultores e cada um de seus conselheiros, diretores e funcionários renunciam a qualquer obrigação de atualizar a visão da Companhia sobre esses riscos e incertezas ou anunciar publicamente o resultado de qualquer revisão das declarações prospectivas feitas aqui, exceto quando exigido pela legislação aplicável. As declarações prospectivas podem ser identificadas, em certos casos, pelo uso de palavras como “acredita”, “pode”, “poderia”, “destina-se a”, “irá”, “visa”, “estima”, “continua”, “antecipa”, “pretende”, “espera”, “prevê”, “planeja”, “projeta”, “potencial”, “aspiração”, “deverá”, “propósito”, “crença” e similares, ou variações dessas palavras, ou a forma negativa dessas palavras e expressões.

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

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



Crescimento contínuo da maior plataforma de banco digital do mundo



79,1M

Clientes +33% YoY

46% da População adulta do Brasil

82% Taxa de atividade mensal

US\$ 1,6 Bi

Receita +87% FXN YoY

US\$ 650,9M

Lucro bruto +124% FXN YoY

40% Margem bruta

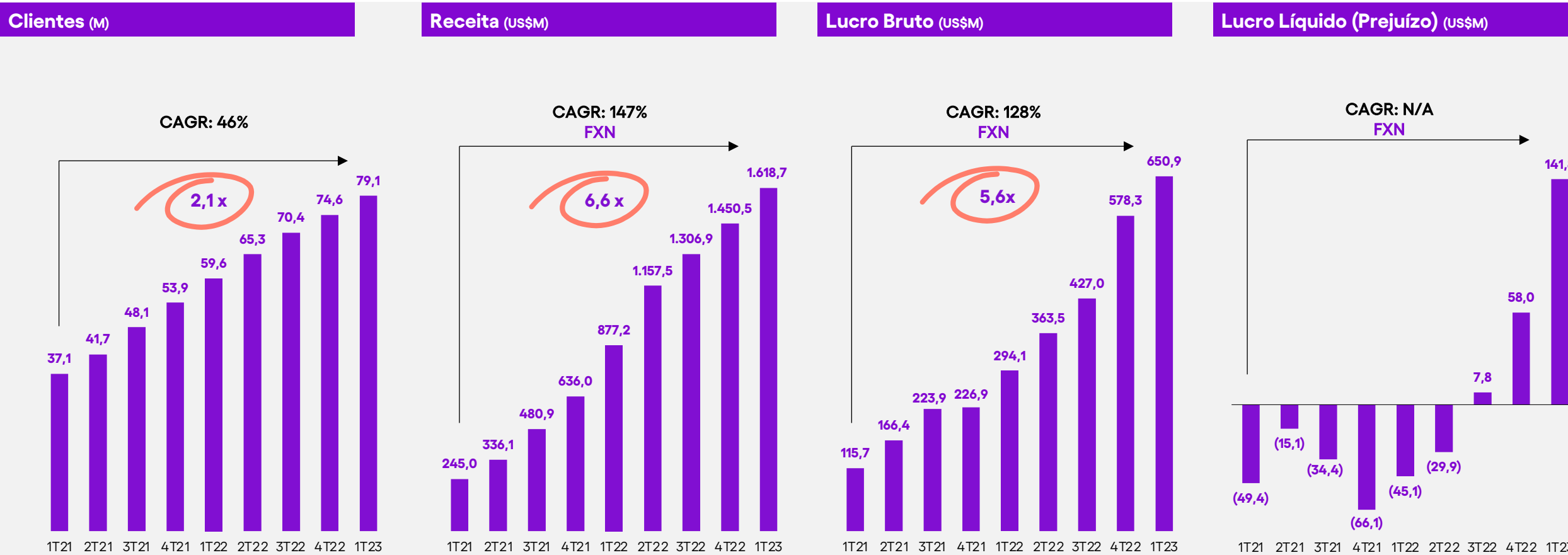
US\$ 141,8M

Lucro líquido

US\$ 182,4M

Lucro líquido ajustado

Crescimento composto contínuo, com inversão significativa para lucratividade



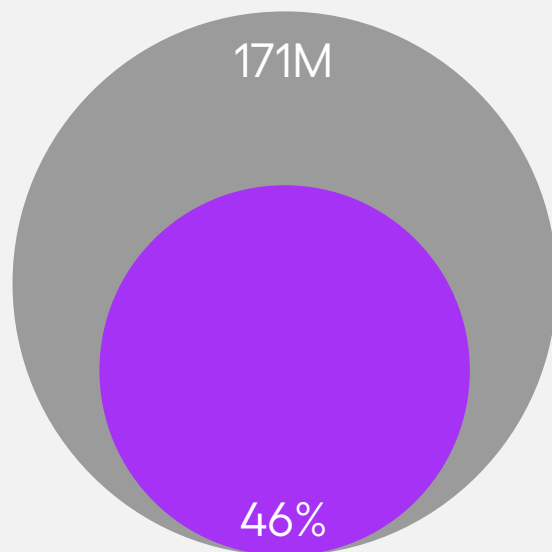
Nota 1: 'CAGR' significa taxa de crescimento anual composto, na sigla em inglês. **Nota 2:** As taxas de crescimento e os valores são apresentados neutros de efeitos cambiais em dólares americanos. Para mais detalhes sobre os cálculos, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Nota 3:** O Lucro Líquido Consolidado do Nu do 4T22 exclui o efeito não recorrente e não-caixa do cancelamento do CSA de 2021. Para mais detalhes do cálculo do Lucro Líquido consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Fonte:** Nu.

Crescimento significativo à frente em termos de penetração de clientes

Nossos países-alvo representam quase 2/3 da população da América Latina

Penetração de clientes

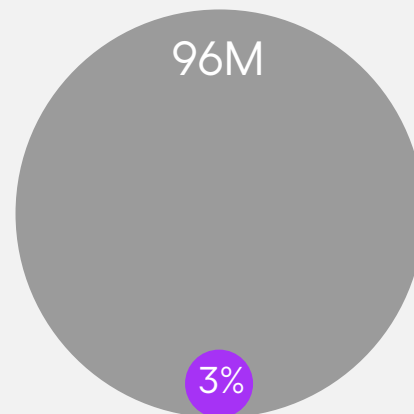
-  % População adulta clientes do Nu
-  População adulta total



9 anos



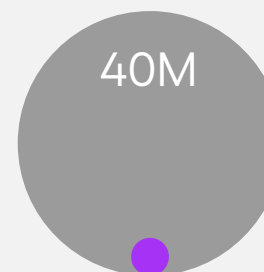
Brasil



3 anos



México



2%

2 anos



Colômbia

Crescimento significativo à frente em penetração de produtos

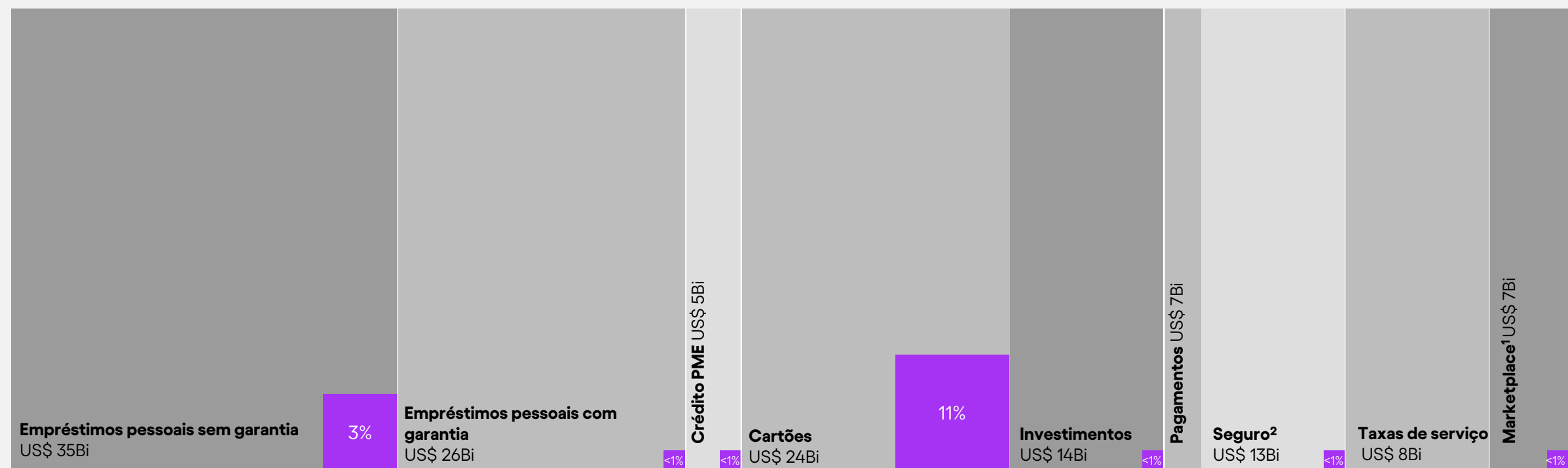
Estamos no primeiro minuto de penetração em uma indústria de US\$ 1 trilhão¹

Pool de lucro para os principais produtos

Brasil, México e Colômbia

Receita líquida de custo de captação, risco e perdas, 2022, US\$Bi

O pool de lucros das nossas três geografias é estimado em US\$140 Bi



Market share do Nu

Nota 1: Baseado nos múltiplos de mercado considerando lucros estimados para bancos, instituições financeiras não bancárias e provedores de marketplace de LatAm para 2025. **Nota 2:** Considera o e-commerce como todo o comércio online de bens e serviços. **Nota 3:** Considera a distribuição de apólices de seguro, não o risco real de subscrição. **Nota 4:** Os marketshares apresentados são proxies baseados no seguinte: i) O Marketshare de cartões é calculado pelo volume de compras de Nu dividido pelo volume total de compras de cartões de débito e pré-pagos no Brasil, México e Colômbia; ii) O Marketshare de crédito pessoal sem garantia é calculado pelo saldo dos empréstimos pessoais sem garantia de Nu dividido pelo saldo total dos empréstimos pessoais no Brasil, México e Colômbia (empréstimos pessoais referem-se a crédito para pessoas físicas não vinculadas a qualquer destino específico e sem retenção de salários para o pagamento do empréstimo parcelado, ou seja, sem desconto em folha); iii) O Marketshare de Investimentos é calculado pelo total de ativos AuC investidos de Nu dividido pelos ativos de varejo no Brasil, México e Colômbia, incluindo principalmente a) fundos; b) ações; c) títulos públicos; e d) depósitos de poupança (definição de ativos de varejo exclui ativos de private banking); iv) O Marketshare de crédito pessoal com garantia é calculado pelo saldo do crédito pessoal com garantia de Nu dividido pelo total da carteira de crédito pessoal consignado no Brasil, México e Colômbia. **Fonte:** ABECS, Anbima, Bacen, CNBV, SFC, Nu.

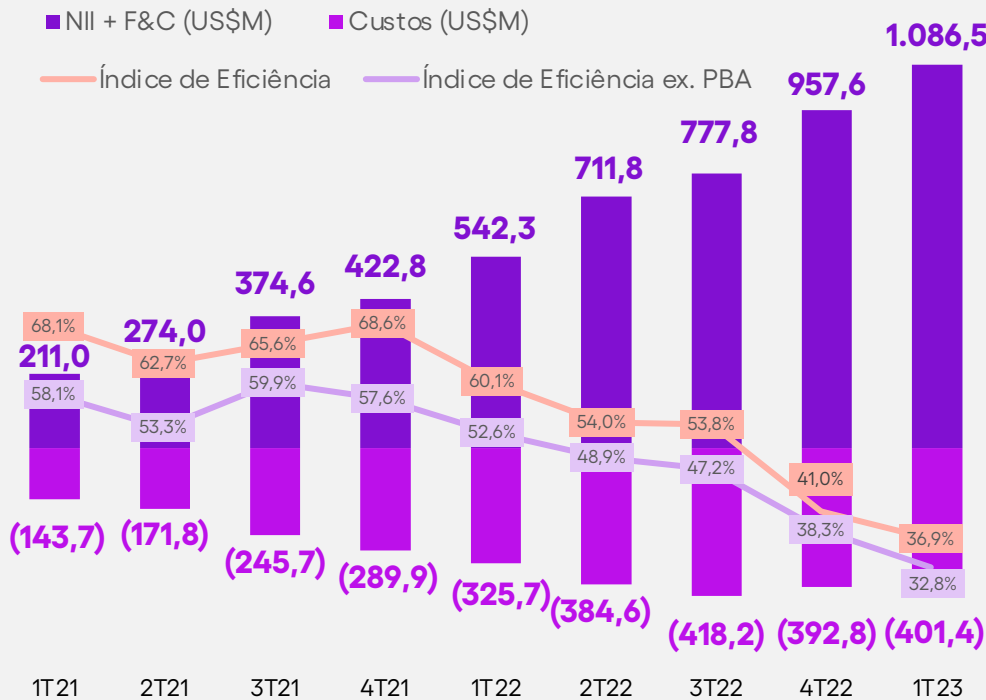


Rentabilidade significativa à frente

Nosso modelo de banco digital permite alta alavancagem operacional

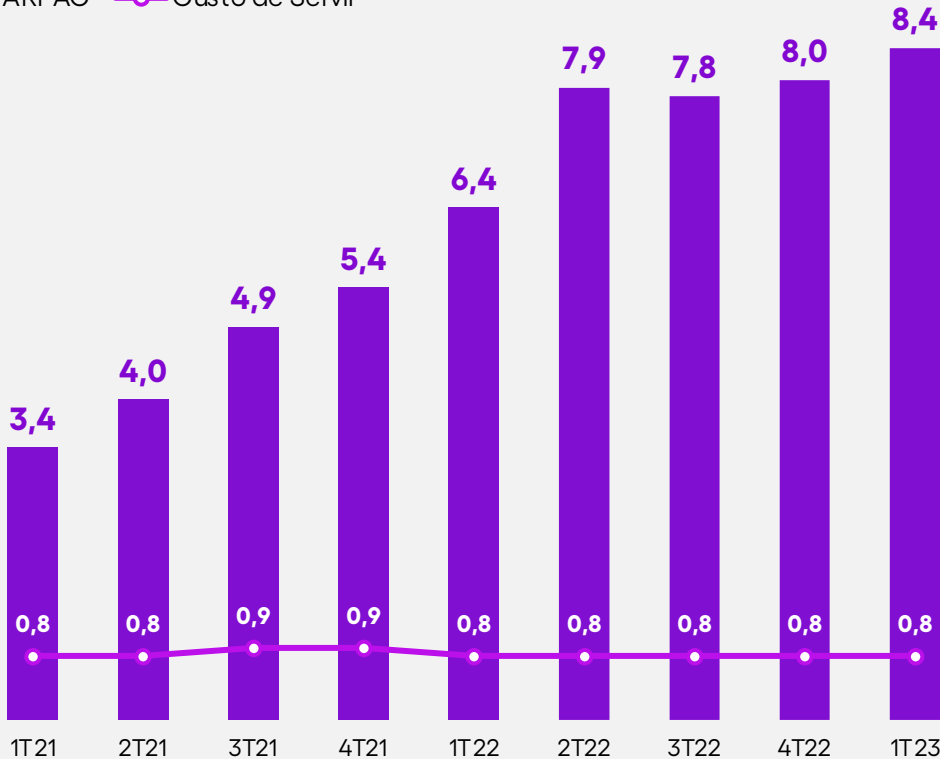
Eficiência *Best-in-class*

Dados apresentados em ambos gráficos se referem apenas ao Brasil



ARPAC & Custo de Servir Mensais (US\$)

ARPAC Custo de Servir



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:** 'PBA' é Pagamento Baseado em Ações. **Nota 6:** '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 7:** 'Custo de Servir' é definido como a média mensal da soma de despesas com transações e despesas de suporte ao cliente e operações (soma dessas despesas no período dividida pelo número de meses do período) dividida pela média do número de clientes pessoa física ativos durante o período (a média do número de clientes pessoa física ativos é definida como a média do número de clientes ativos mensais no início e no final do período). **Nota 8:** Todos os dados se referem apenas para Brasil. **Fonte:** Nu.

Rentabilidade significativa à frente (cont.)

Brasil começando a provar a rentabilidade de nossa plataforma digital

Métricas	Performance Financeira (US\$M)	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	2021	2022
Receita YoY FXN		813 205%	1.115 281%	1.227 158%	1.351 110%	1.507 87%	1.647 132%	4.506 159%
		877 226%	1.158 230%	1.307 171%	1.451 112%	1.619 87%	1.698 138%	4.792 168%
Lucro Bruto Margem		271 33%	389 35%	427 35%	589 44%	640 42%	724 44%	1.677 37%
		294 34%	364 31%	427 33%	578 40%	651 40%	733 43%	1.663 35%
Lucro Líquido (Prejuízo) ROE Anualizado		(12) (6)%	25 11%	34 11%	138 35%	171 37%	(20) (4)%	185 15%
		(45) (4)%	(30) (2)%	8 1%	58¹ 5%	142 11%	(165) (7)%	(9)¹ 0%
Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado ROE Anualizado		13 6%	48 20%	64 20%	158 40%	200 43%	50 10%	282 23%
		10 1%	17 1%	63 5%	114 9%	184 14%	7 0%	204 4%

Nota 1: O Lucro Líquido do Consolidado Nu do 4T22 e Prejuízo do exercício de 2022 exclui o efeito não recorrente e não-caixa do cancelamento do CSA de 2021. Para mais detalhes do cálculo do Lucro Líquido e Lucro Líquido Ajustado consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Nota 2:** 'ROE' significa Retorno Sobre Patrimônio Líquido, na sigla em inglês. É anualizado e é um indicador não-GAAP. Para mais detalhes sobre os cálculos, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Nota 3:** Valores expressos em dólares norte-americanos e taxas de crescimento neutras de efeitos cambiais (FXN). Para mais detalhes sobre os cálculos, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Fonte:** Nu.

Resultados 1T23



Nosso modelo impulsiona nossa fórmula de geração de valor

Base de Clientes em
Rápida Expansão

Aumento da Receita
por Cliente

Plataforma Operacional
de Baixo Custo

Poder Substancial de
Geração de Valor



CLIENTES ATIVOS



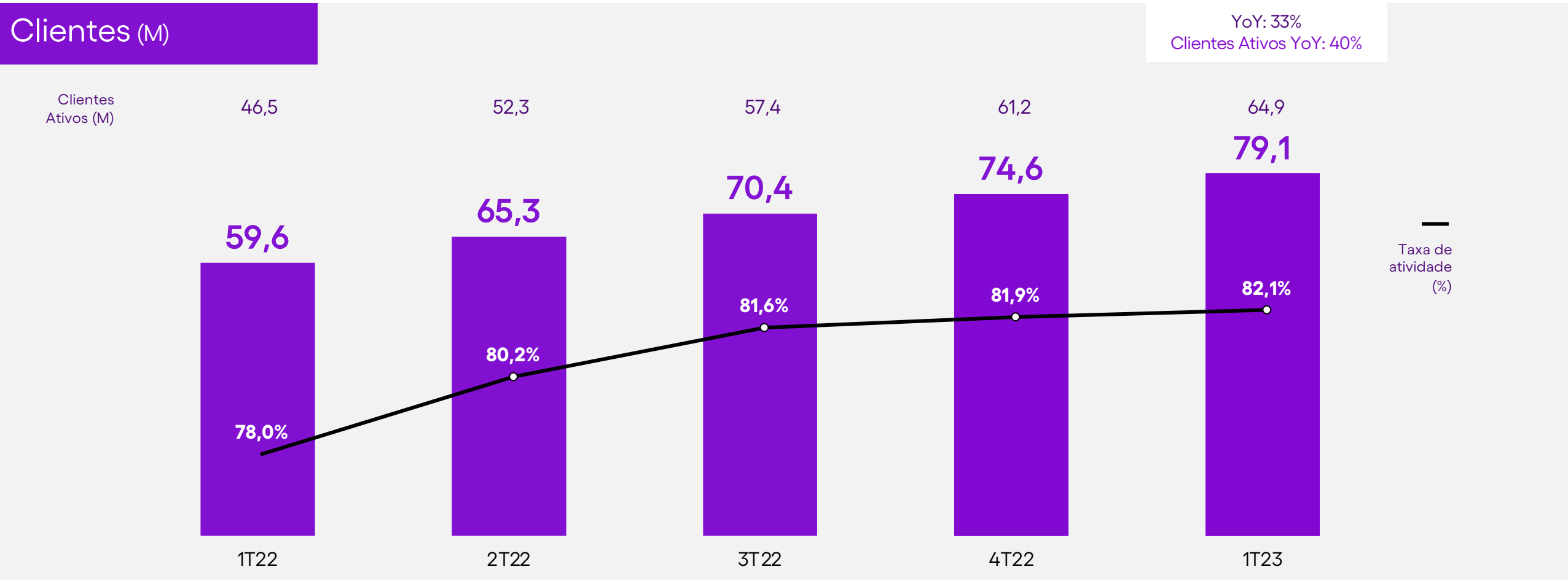
ARPAC



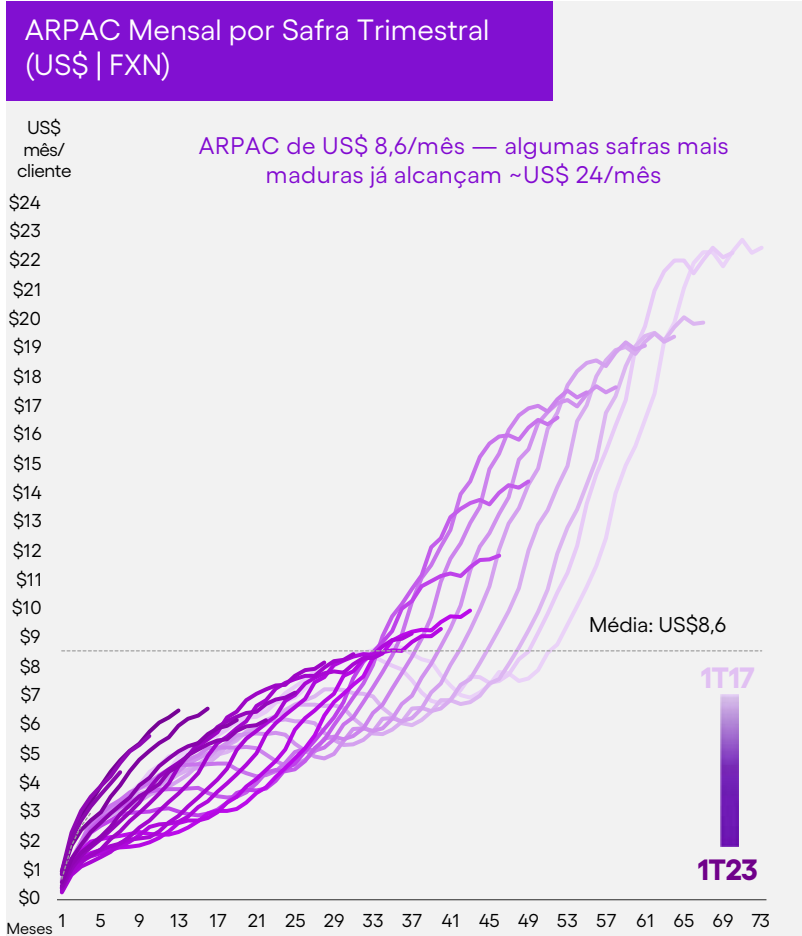
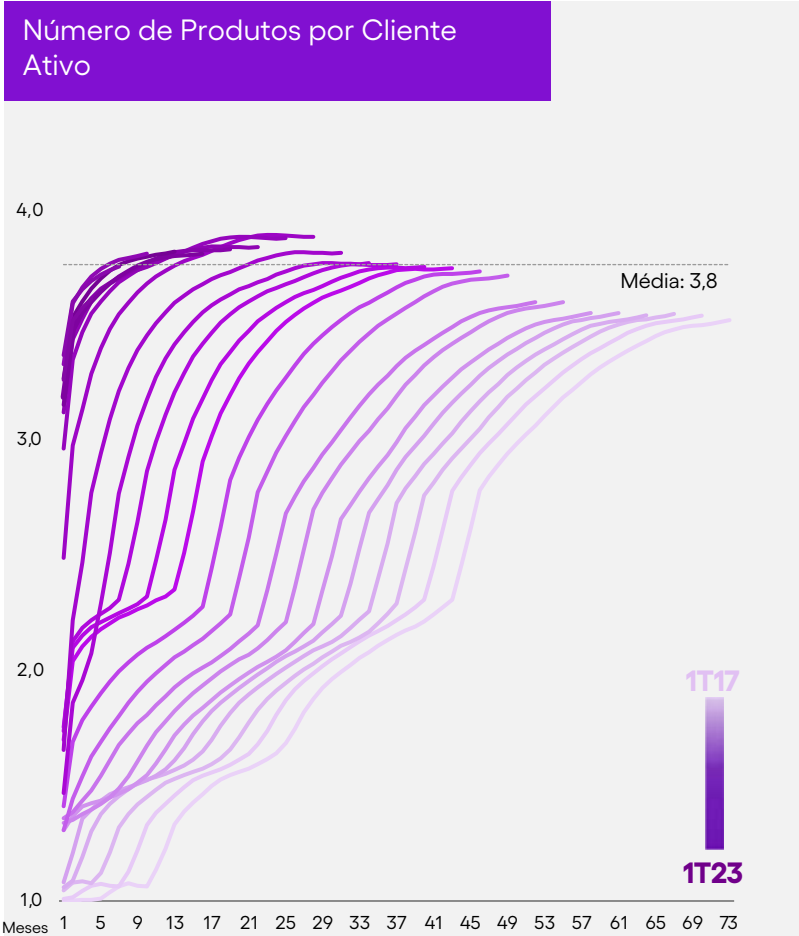
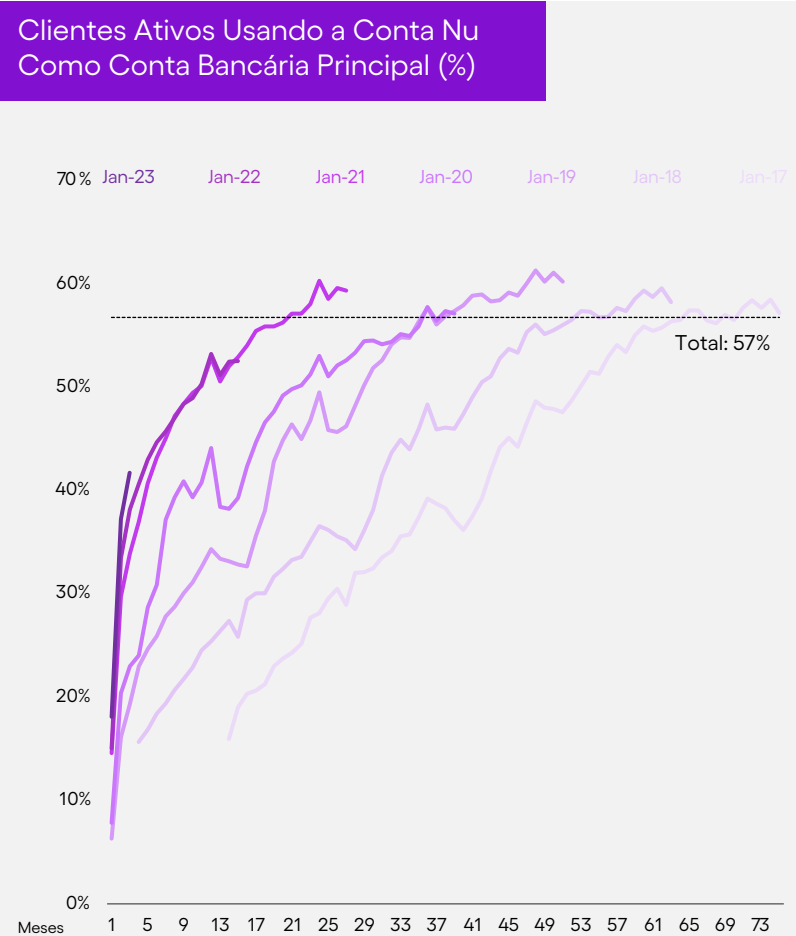
CUSTO DE SERVIR



O forte aumento da aquisição de clientes e da taxa de atividade continua

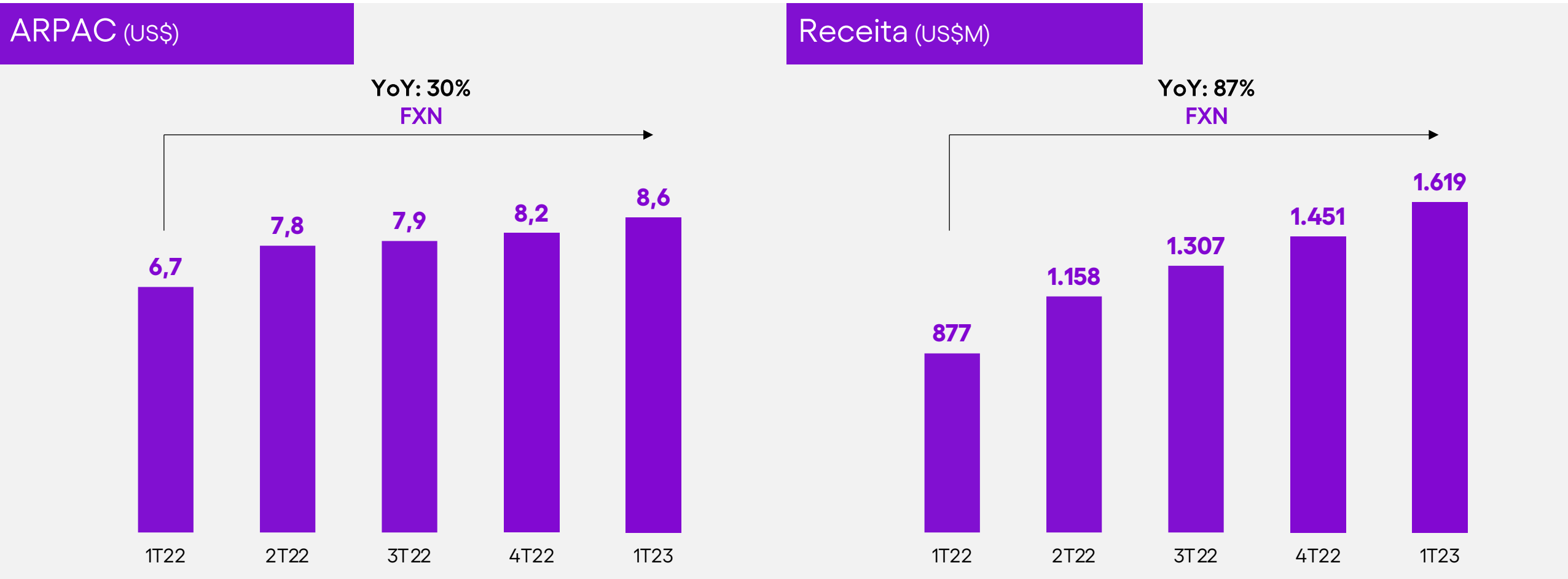


Efeito composto do aumento do engajamento e maior cross-sell expande a ARPAC



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 Nu em qualquer mês, excluindo transferências para si mesmo. Calculamos a porcentagem de clientes com relacionamento bancário principal como a porcentagem de clientes ativos com relacionamento bancário principal em relação ao total de clientes ativos que estão conosco há mais de 12 meses. **Nota 2:** 'Número de Produtos por Cliente Ativo' refere-se ao número de produtos ativos de um cliente ativo. **Nota 3:** 'ARPAC', na sigla em inglês, significa Receita Média por Cliente Ativo. 'ARPAC Mensal' é calculada como a receita média mensal (receita total dividida pelo número de meses no período) dividida pela média do número de clientes pessoa física ativos durante o período (a média do número de clientes pessoa física ativos é definida como a média do número de clientes ativos mensais no início e no final do período). **Nota 4:** As médias são calculadas para toda a base de usuários para cada métrica específica. **Fonte:** Nu.

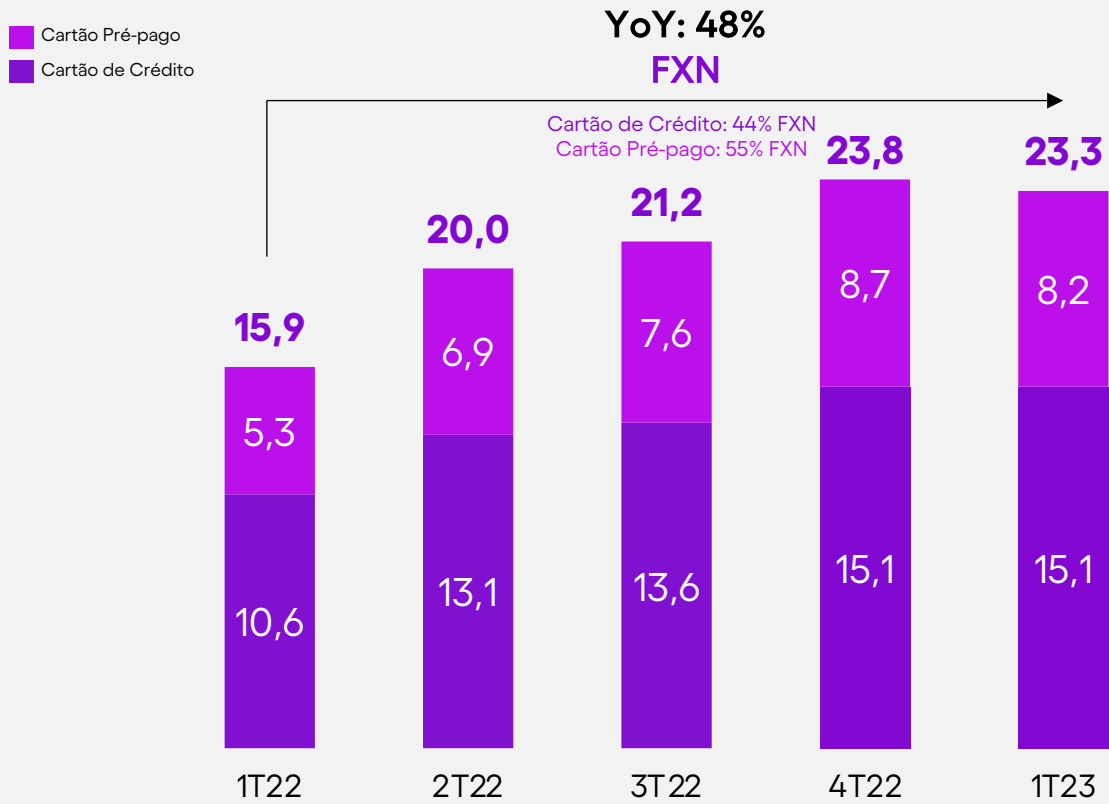
Crescimento da receita sustentado pelo aumento de clientes e expansão da ARPAC



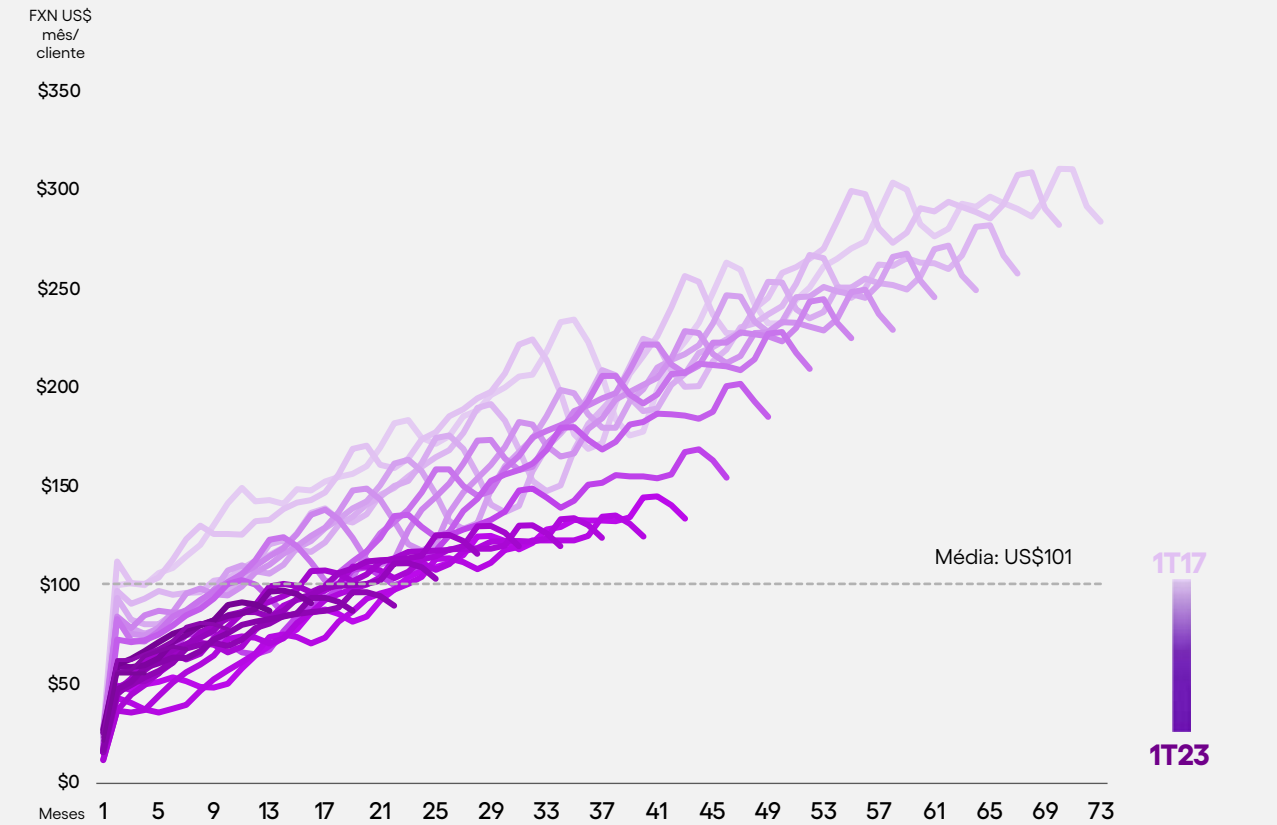
Nota 1: Valores expressos em dólares norte-americanos e taxas de crescimento neutras de efeitos cambiais (FXN). Para mais detalhes sobre os cálculos, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Nota 2:** 'Receita Média por Cliente Ativo', ou 'ARPAC', na sigla em inglês, é definida como a receita média mensal (receita total dividida pelo número de meses no período) dividida pela média do número de clientes pessoa física ativos durante o período (a média do número de clientes pessoa física ativos é definida como a média do número de clientes ativos mensais no início e no final do período). **Fonte:** Nu.

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

Volume de Compra (US\$Bi)



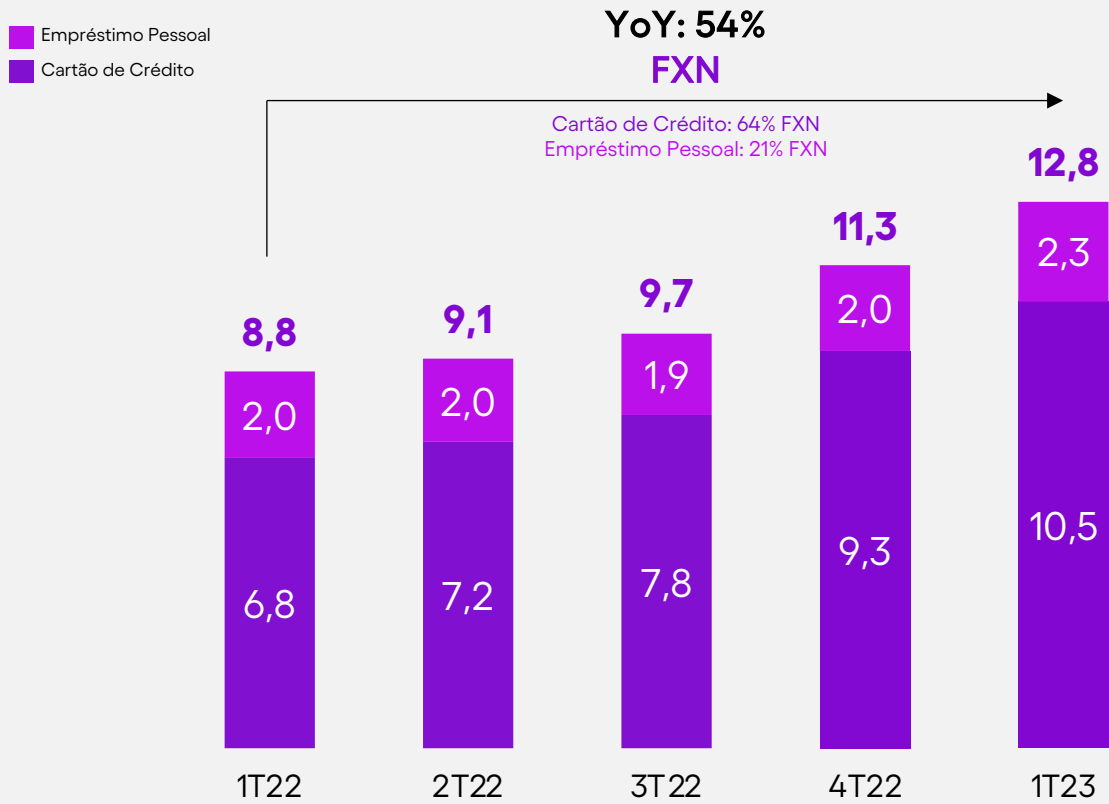
Volume de Compra por Cliente (US\$)



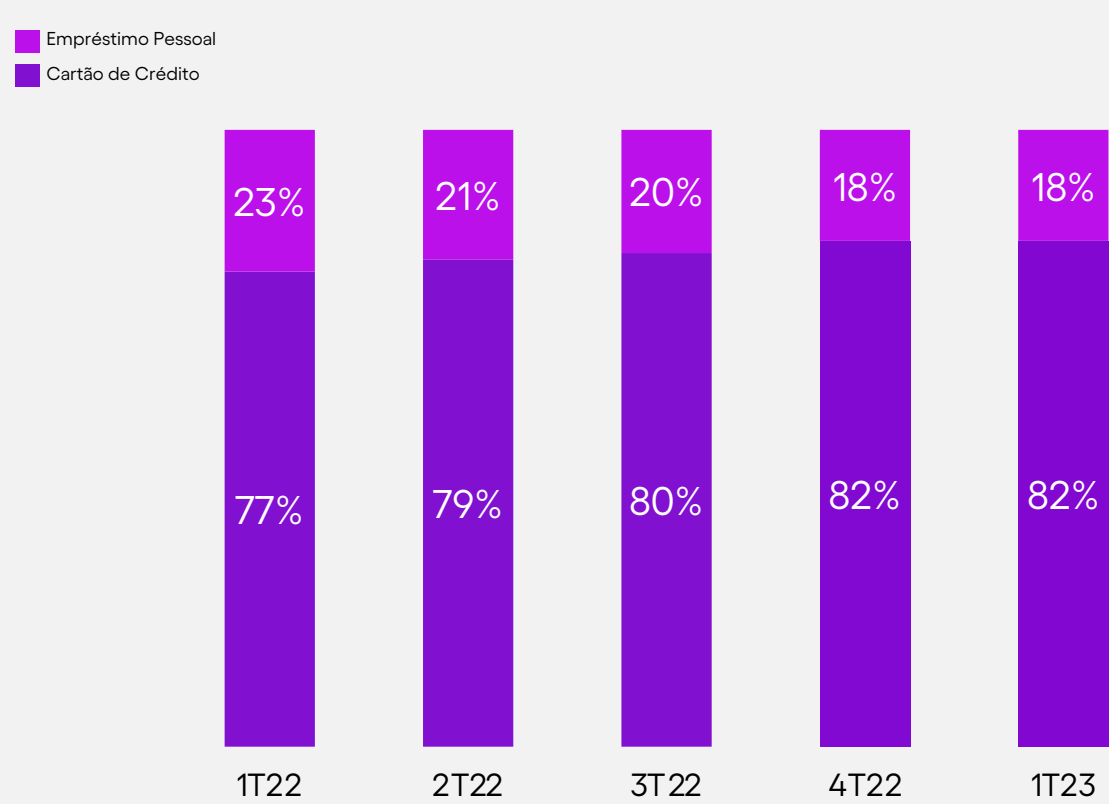
Nota 1: Valores expressos em dólares norte-americanos e taxas de crescimento neutras de efeitos cambiais (FXN). Para mais detalhes sobre os cálculos, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Nota 2:** A média representa a média mensal do volume de compra por cliente (definida como o volume de compra total do período dividido pelo número de meses no período) dividida pela média do número de clientes pessoa física durante o período (a média do número de clientes pessoa física é definida como a média do número de clientes mensais no início e no final do período). **Fonte:** Nu.

Forte performance de cartões de crédito junto à reaceleração de empréstimos pessoais

Carteira total (US\$Bi)



Carteira total (%)

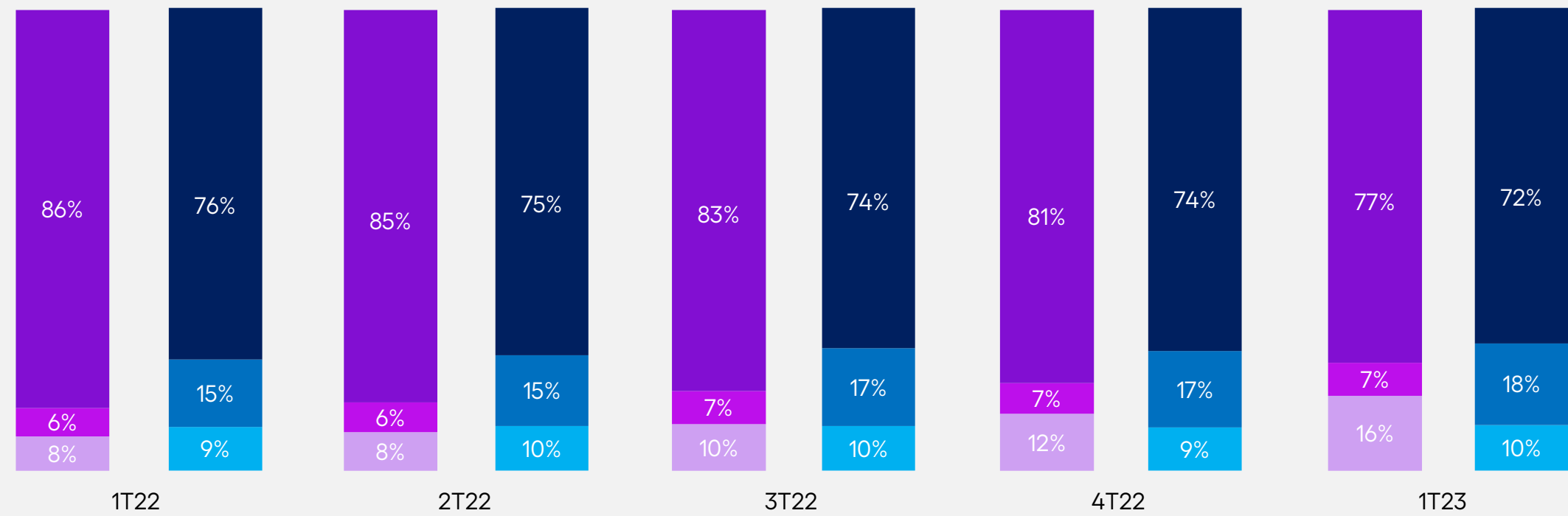


Nota 1: Valores expressos em dólares norte-americanos e taxas de crescimento neutras de efeitos cambiais (FXN). Para mais detalhes sobre os cálculos, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. Nota 2: Todos os valores são apresentados brutos de provisões. Fonte: Nu.

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

Evolução do Portfólio Sujeito a Ganho de Juros de Cartões de Crédito (% dos Recebíveis)

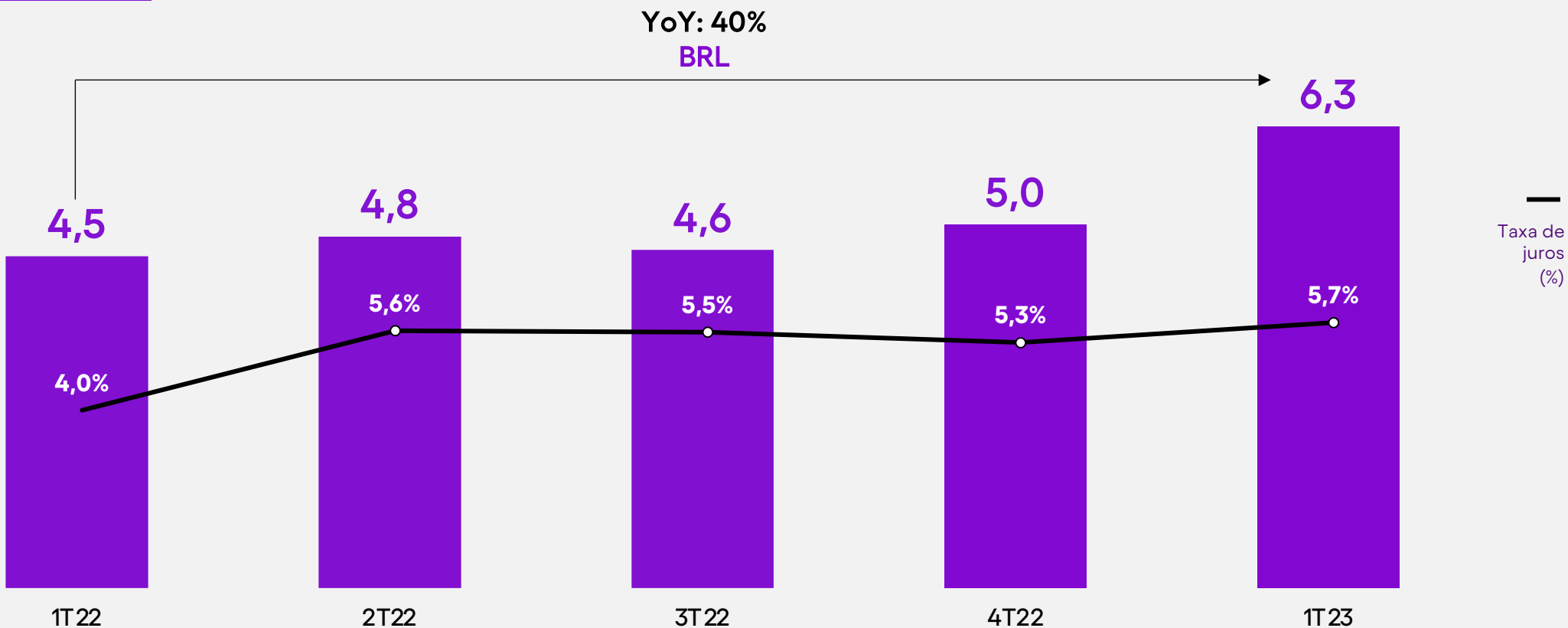
- Saldo de Parcelas do IEP de CC do Mercado
- Saldo de Rotativo do IEP de CC do Mercado
- Saldo Não Referente ao IEP do Mercado
- Saldo de Parcelas do IEP de CC do NU
- Saldo de Rotativo do IEP de CC do NU
- Saldo Não Referente ao IEP do NU



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

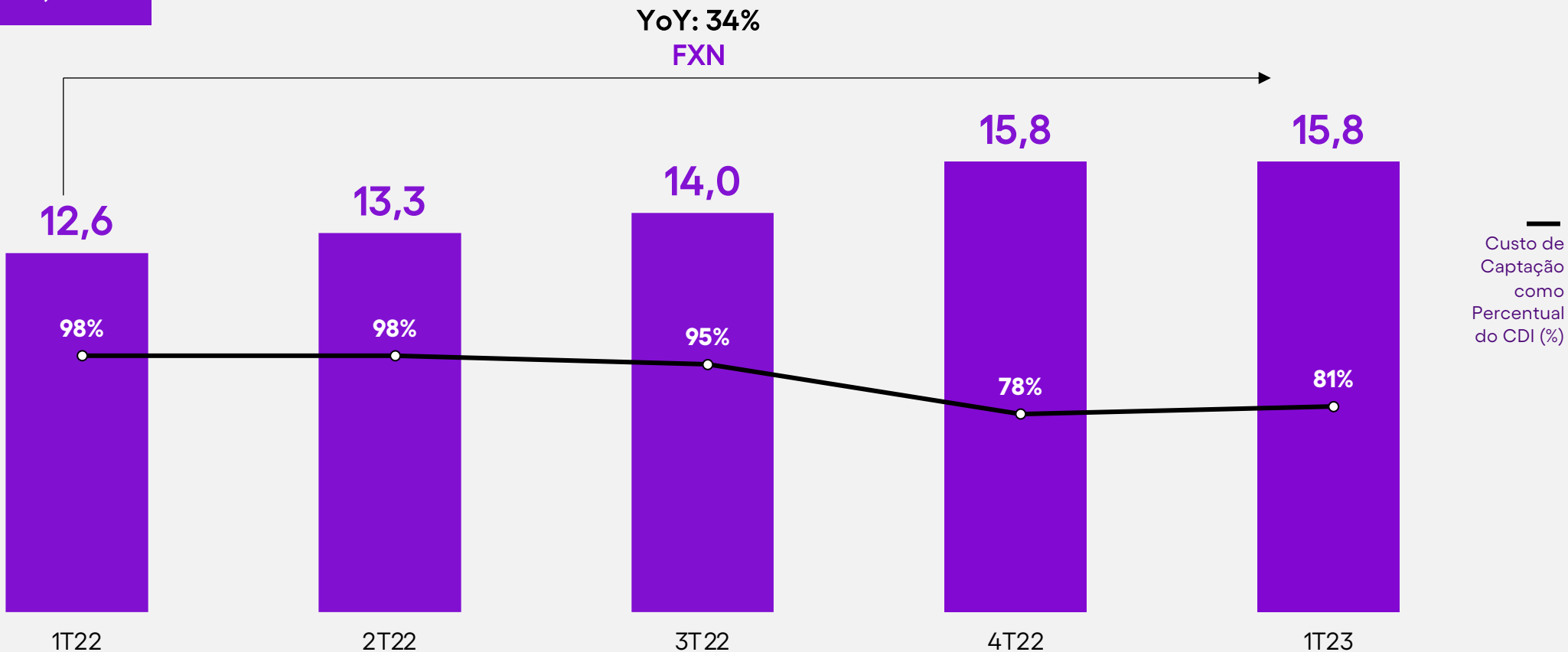
Originação dos empréstimos pessoais se recupera gradualmente conforme *unit ecomics* se prova resiliente

Originação (R\$Bi)

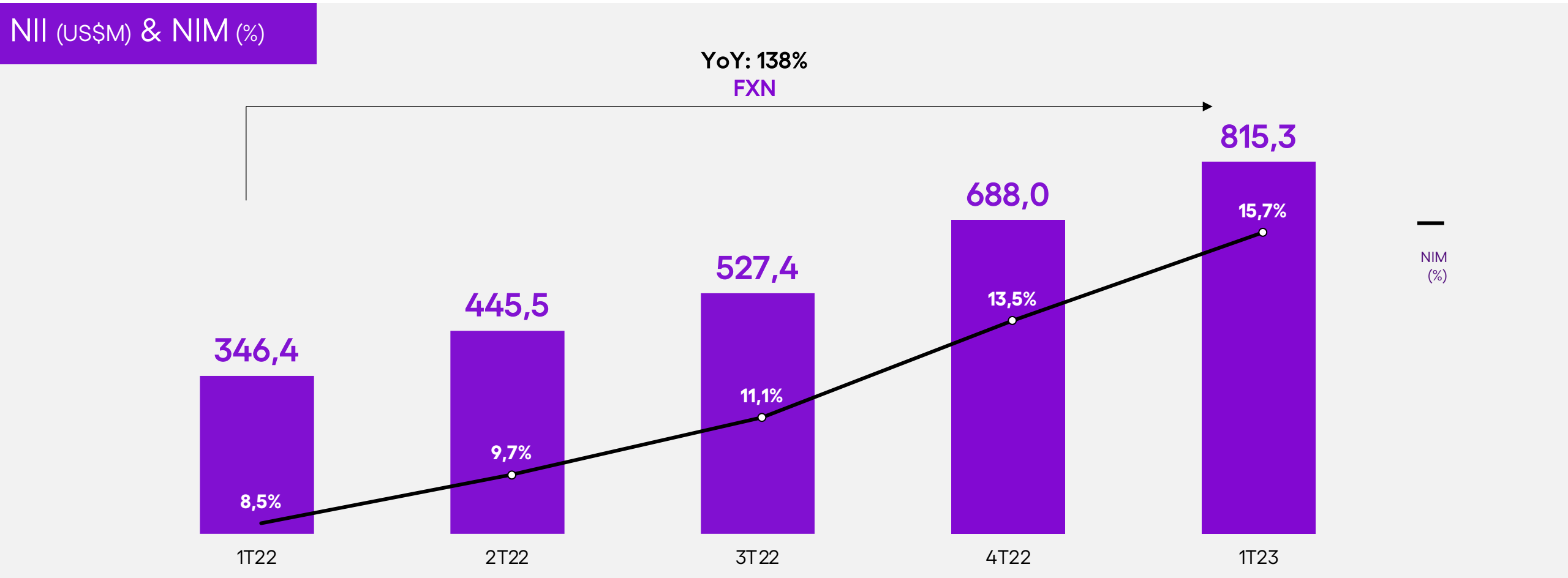


Sólido custo de captação e volume de depósitos seguem padrões sazonais

Depósitos (US\$Bi)



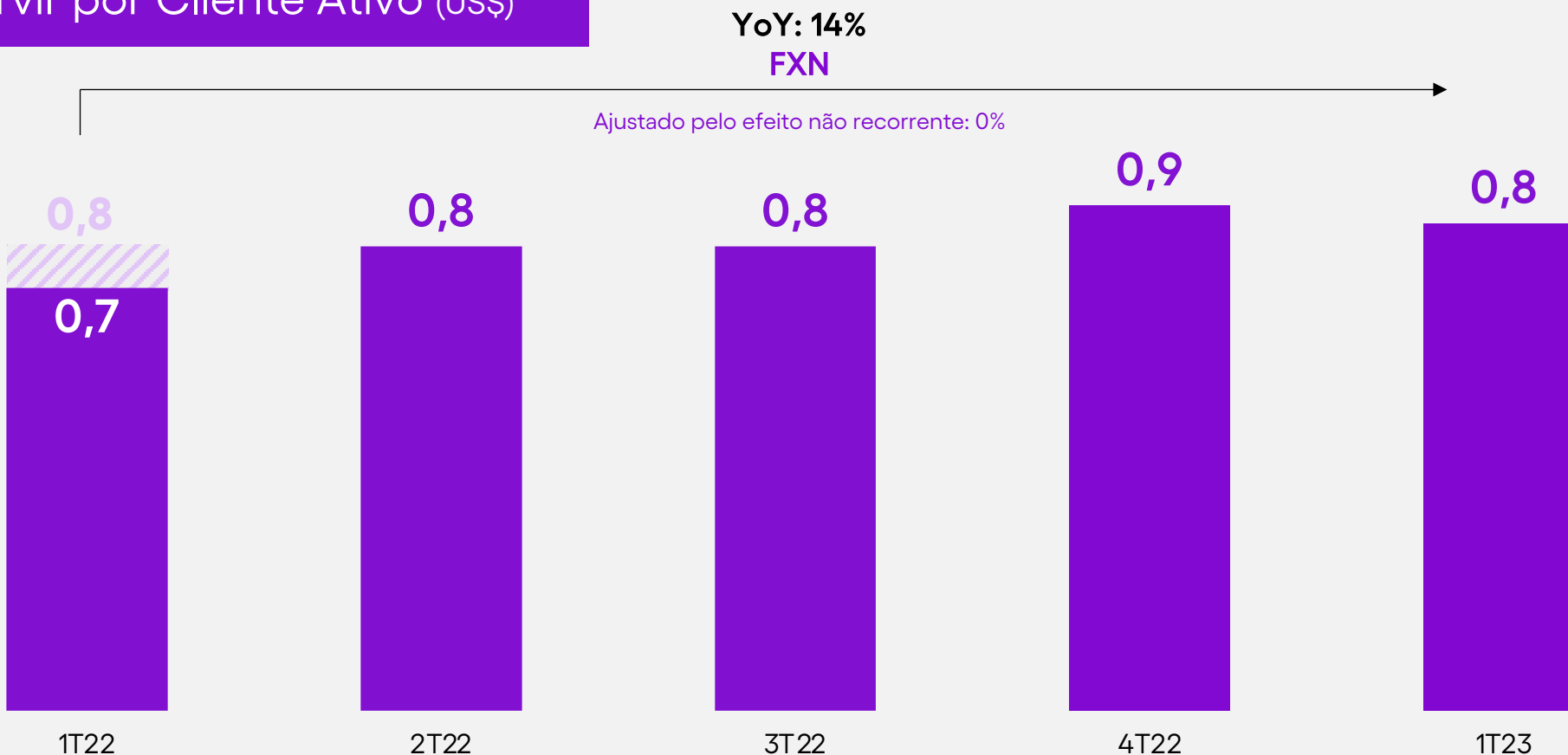
NIM expande sequencialmente impulsionado por um melhor mix de crédito e relação empréstimos/depósitos



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.

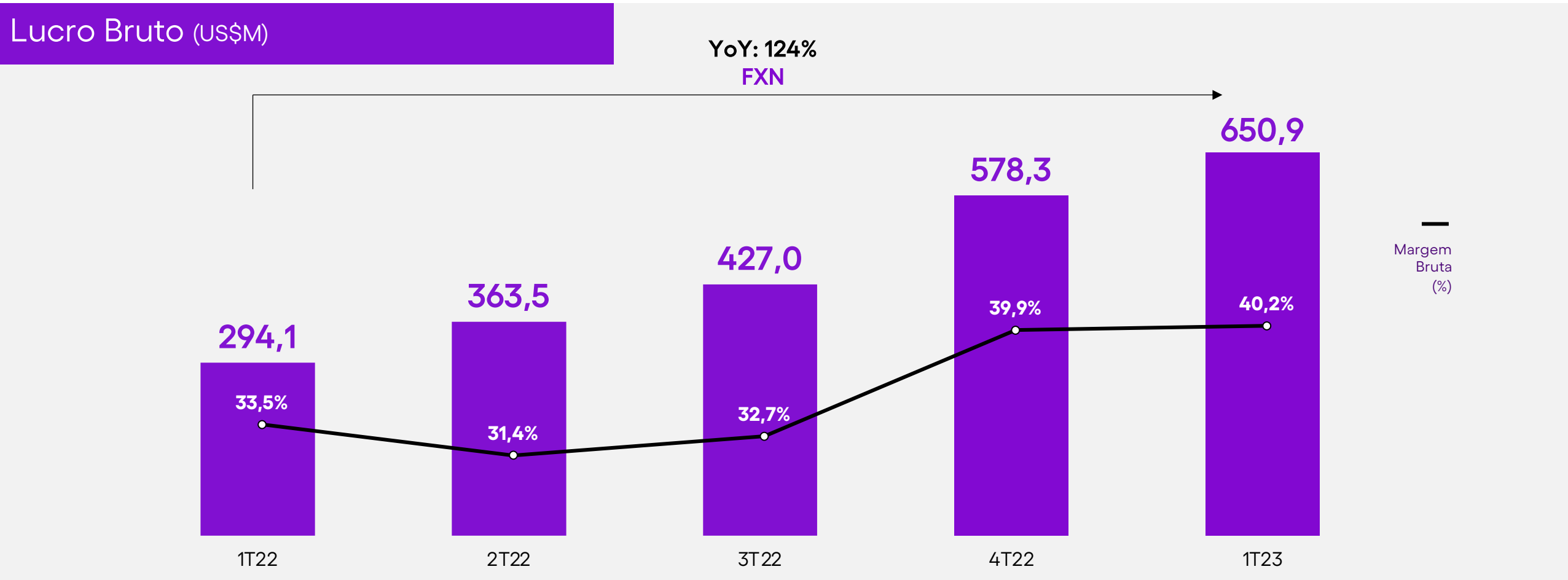
Custo de servir permanece estável e ressalta o potencial de alavancagem operacional

Custo de Servir por Cliente Ativo (US\$)



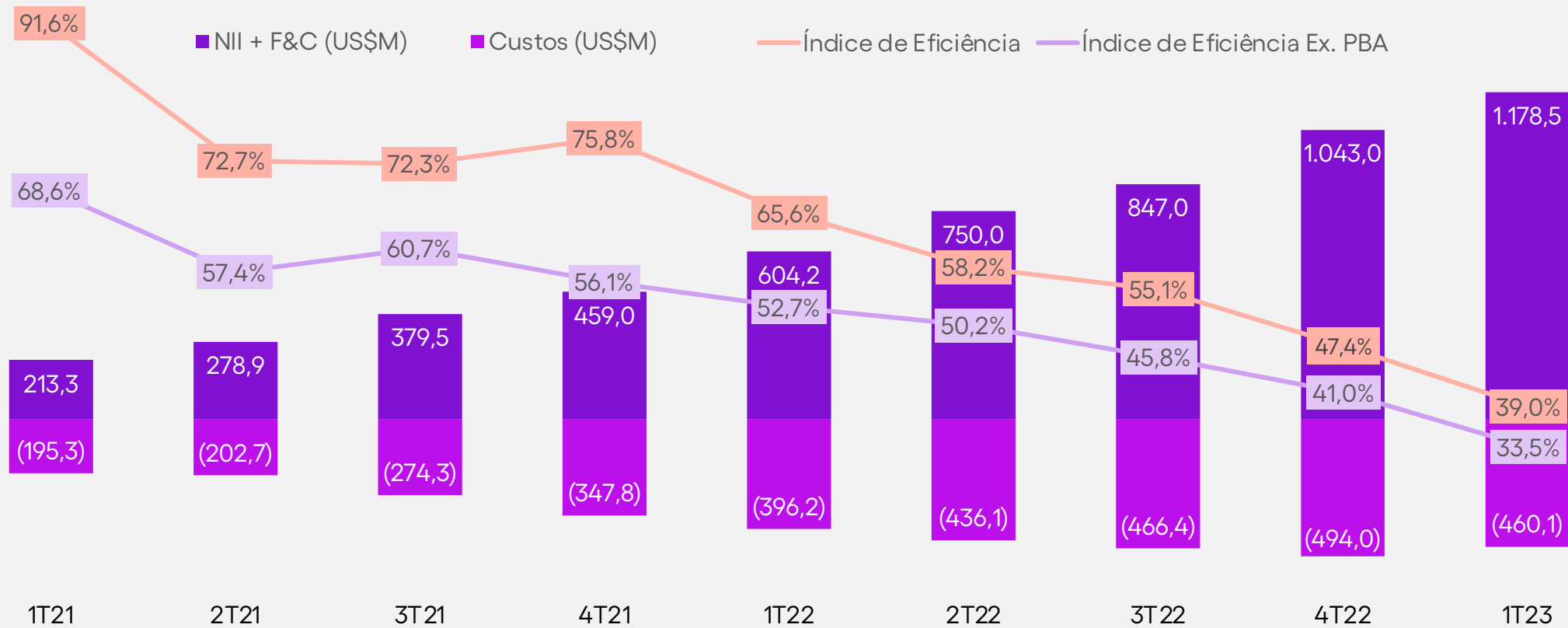
Nota 1: Valores expressos em dólares norte-americanos e taxas de crescimento neutras de efeitos cambiais (FXN). Para mais detalhes sobre os cálculos, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Nota 2:** 'Custo de Servir' é definido como a média mensal da soma de despesas com transações e despesas de suporte ao cliente e operações (soma dessas despesas no período dividida pelo número de meses do período) dividida pela média do número de clientes pessoa física ativos durante o período (a média do número de clientes pessoa física ativos é definida como a média do número de clientes ativos mensais no início e no final do período). **Nota 3:** O efeito não recorrente do 1T22 ocorreu devido à uma reversão de provisão de R\$ 34M com um de nossos fornecedores. **Fonte:** Nu.

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



Alavancagem operacional melhora conforme o negócio continua escalando

Eficiência

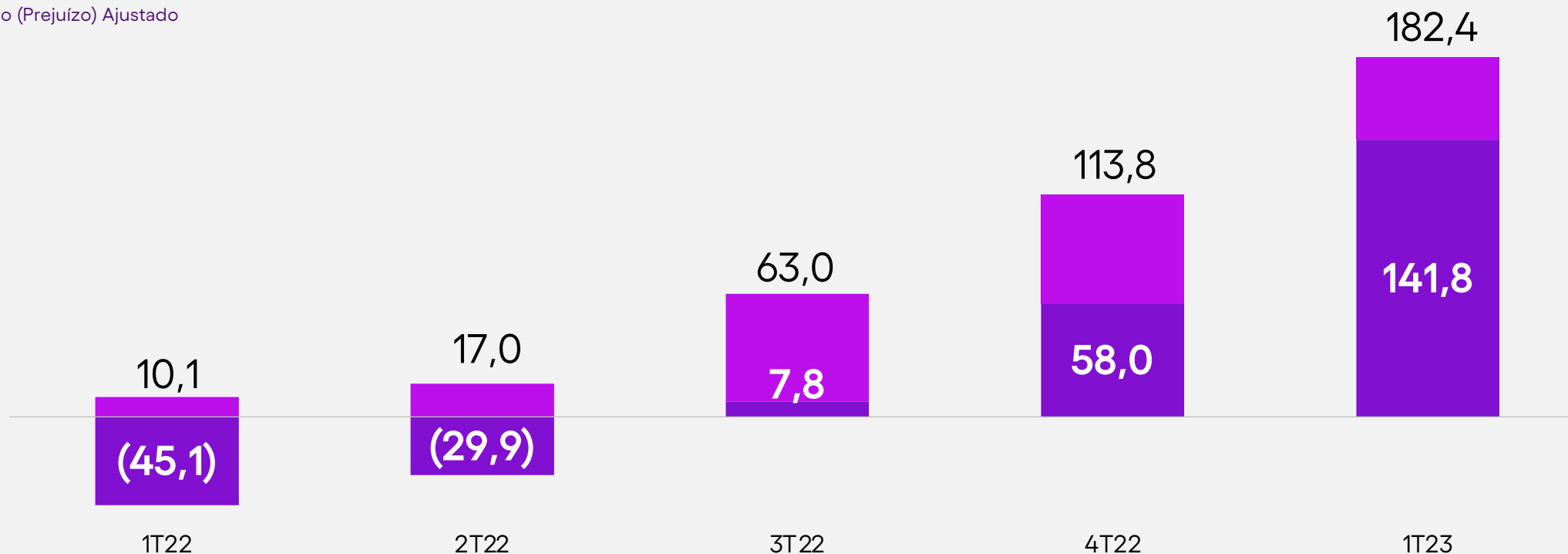


Nota 1: 'NII' (Receita Líquida de Juros na sigla em inglês) é calculada como a receita de juros e ganhos (perdas) em instrumentos financeiros menos juros e outras despesas financeiras. **Nota 2:** 'F&C' é a sigla em inglês para Receita de Tarifas e Comissões. **Nota 3:** Custos incluem custos com transações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

Melhora sequencial em ambos lucro líquido e lucro líquido ajustado

Lucro Líquido Ajustado (US\$M)

- Lucro Líquido (Prejuízo)
- Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado



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

Os quatro pilares de custo dos serviços financeiros de varejo



Gerando diferenciais competitivos sustentáveis em relação a bancos incumbentes e fintechs

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

1T23

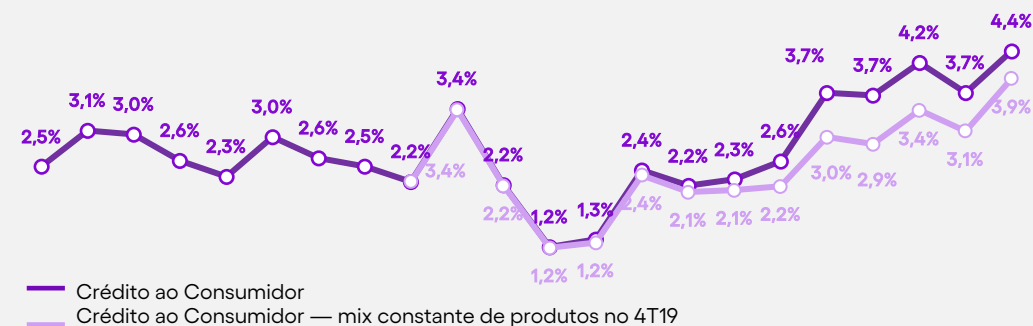
Subscrição de Crédito



Inadimplência seguiu tendências sazonais em 1T23

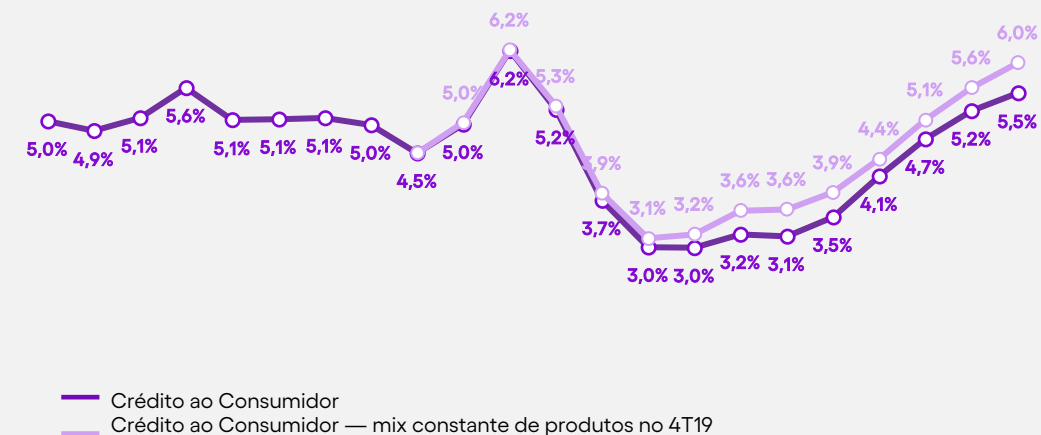
Inadimplência de 15 a 90 dias

Sazonalidade de
inadimplência 15-90
1T histórica
+80 pp



Inadimplência de +90 dias

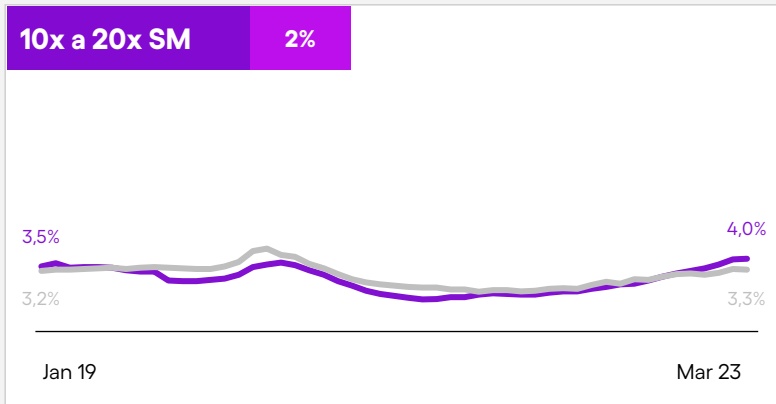
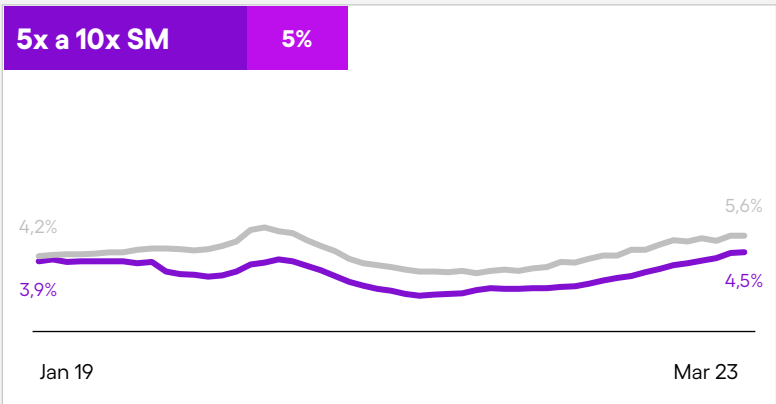
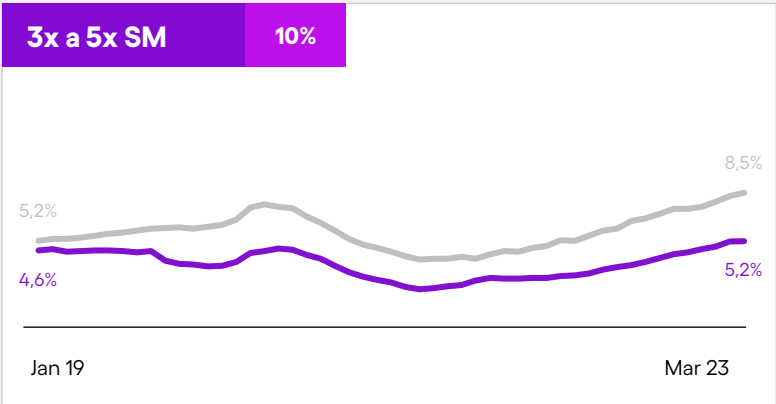
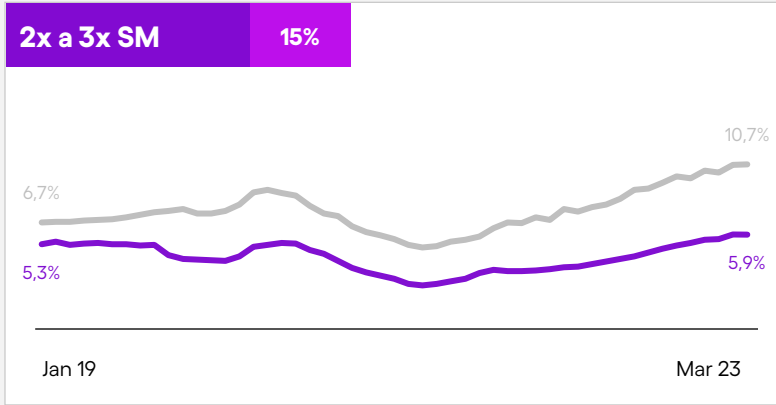
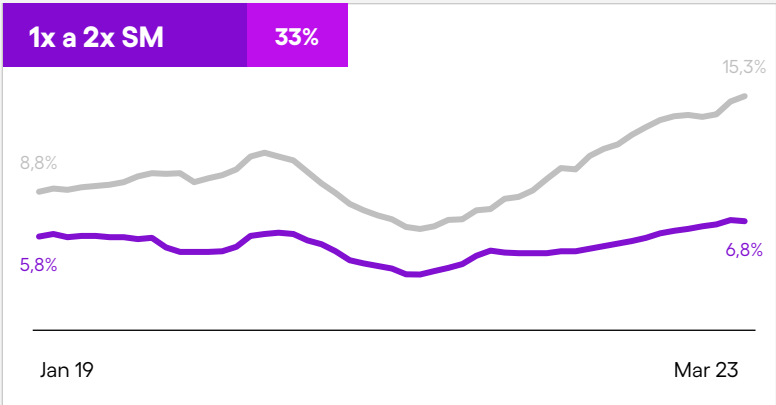
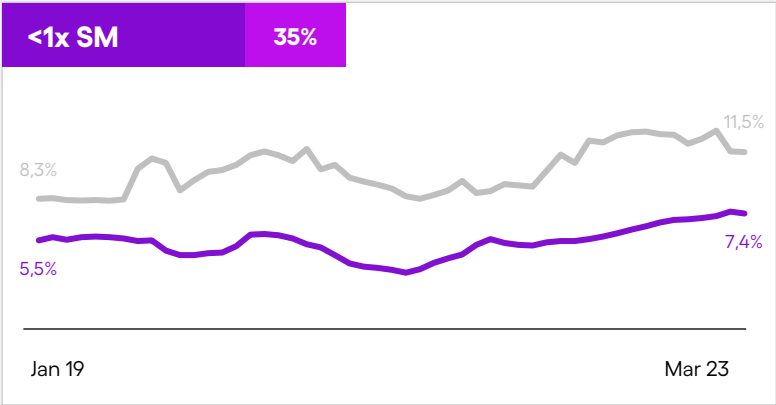
Sazonalidade de
inadimplência 90+ 1T
histórica
0 pp



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

Inadimplência de +90 dias por Faixa de Renda
Definida por Salário Mínimo (SM)

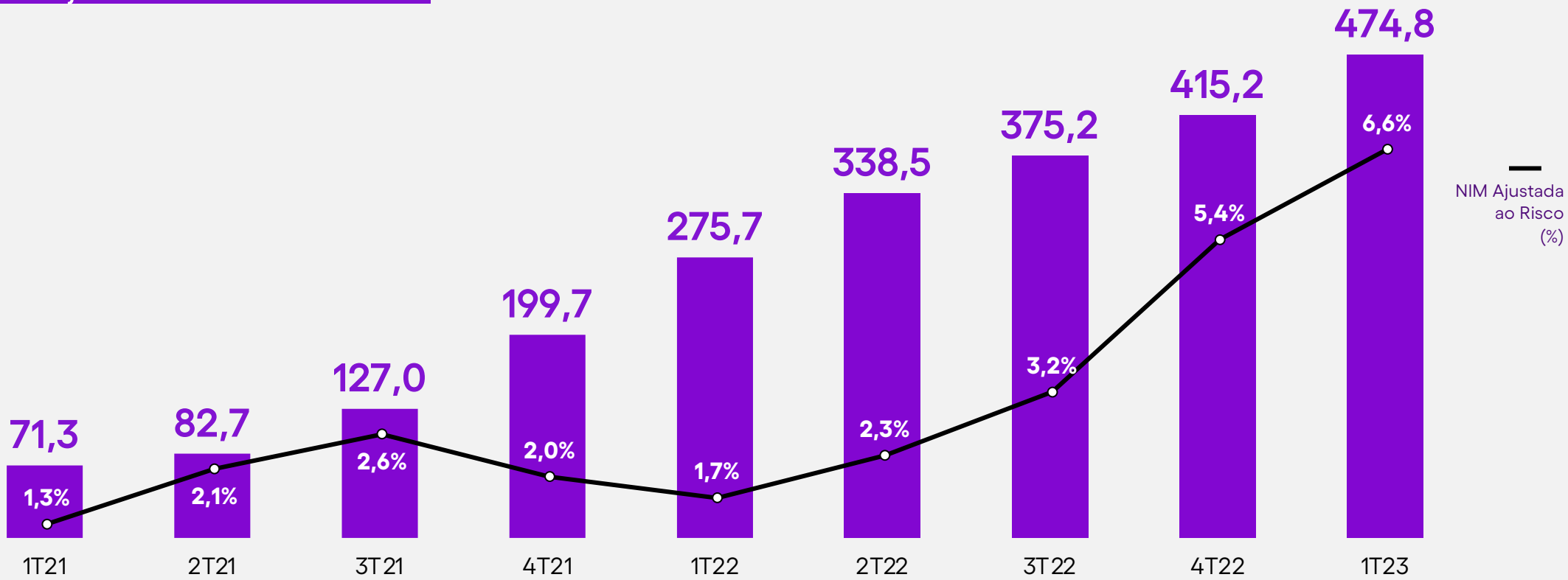
Nu Mercado % População adulta



Nota 1: A taxa de inadimplência do cartão de crédito é definida como a soma dos saldos de crédito em aberto com pelo menos um pagamento com atraso de 90 dias dividida pelo saldo de crédito médio entre os últimos doze e quatro meses. **Nota 2:** Inadimplência significa um empréstimo com atraso de mais de 90 dias no pagamento. **Nota 3:** SM refere-se ao salário mínimo (no valor de R\$ 1,302 por mês em 2023). **Nota 4:** Informações apresentadas até março de 2023. **Nota 5:** A segmentação de renda é estimada baseada no perfil médio para cada produto e instituições líderes que o oferece, normalizado pelo indicador de inadimplência SGS do Banco Central do Brasil. **Nota 6:** A decomposição da população em faixas considera os números trimestrais da PNAD (IBGE). **Nota 7:** A população adulta é definida como 18 anos ou mais. **Nota 8:** Todos os dados apresentados são apenas para o Brasil. **Fonte:** Nu, Banco Central do Brasil – SGS/SCR, IBGE, Relatórios de Companhias.

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

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



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

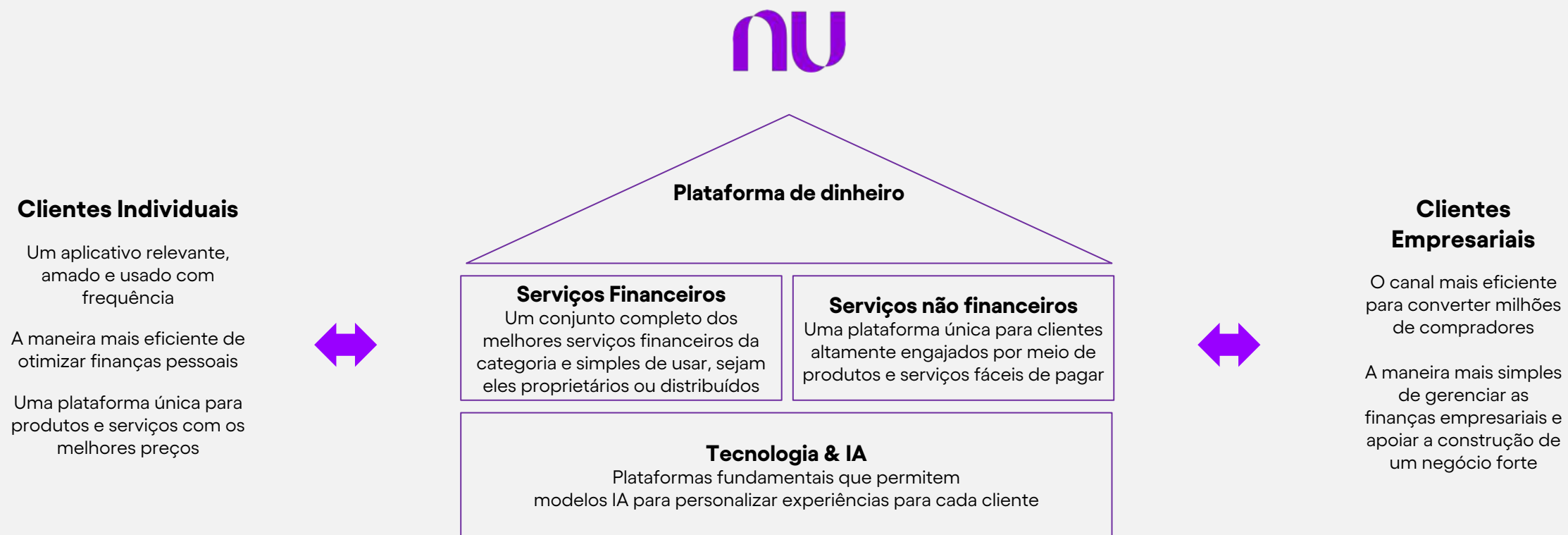
Concluindo



Desenvolvemos competências que nos permitem atingir objetivos muito mais elevados

	Marca	Uma das marcas mais valiosas e amadas da América Latina, fortalecida pelo maior NPS em comparação a qualquer empresa da região
	Escala	Uma das maiores bases de consumo da América Latina, o que nos permite ter uma das estruturas de custos mais baixas do setor
	Dados	Grande escala, associada a uma infraestrutura sofisticada de análise de dados, que pode fornecer vantagens competitivas nas aplicações de IA (Inteligência Artificial)
	Lucros	A melhor subscrição de crédito do setor, representando mais de 75% dos lucros de US\$1 trilhão da indústria de capitalização de mercado da América Latina
	Talento	As mais fortes equipes de tecnologia e produtos da América Latina

Nosso caminho a frente



Perguntas e Respostas



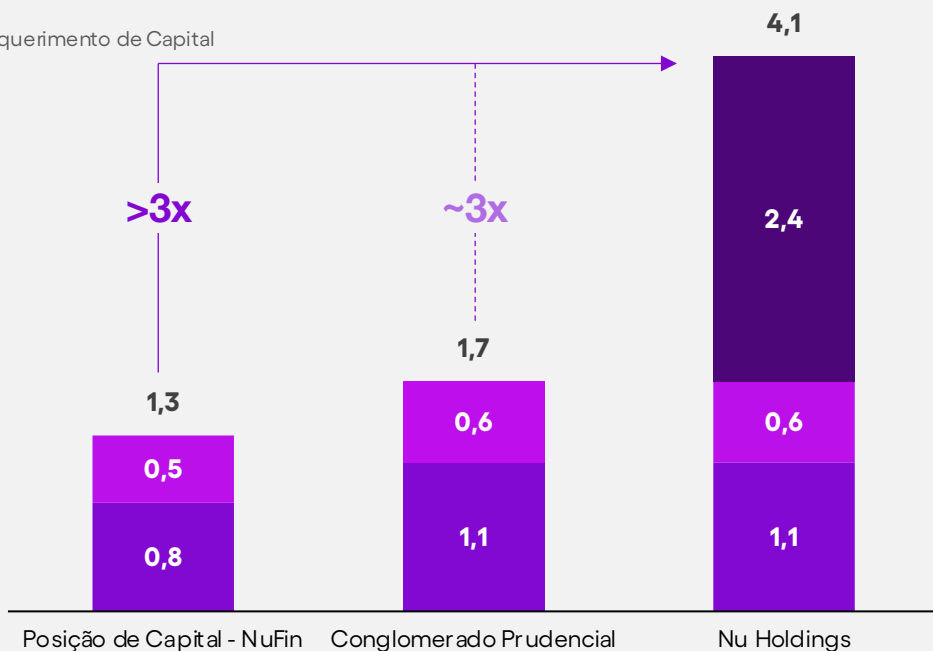


nu
Apêndice

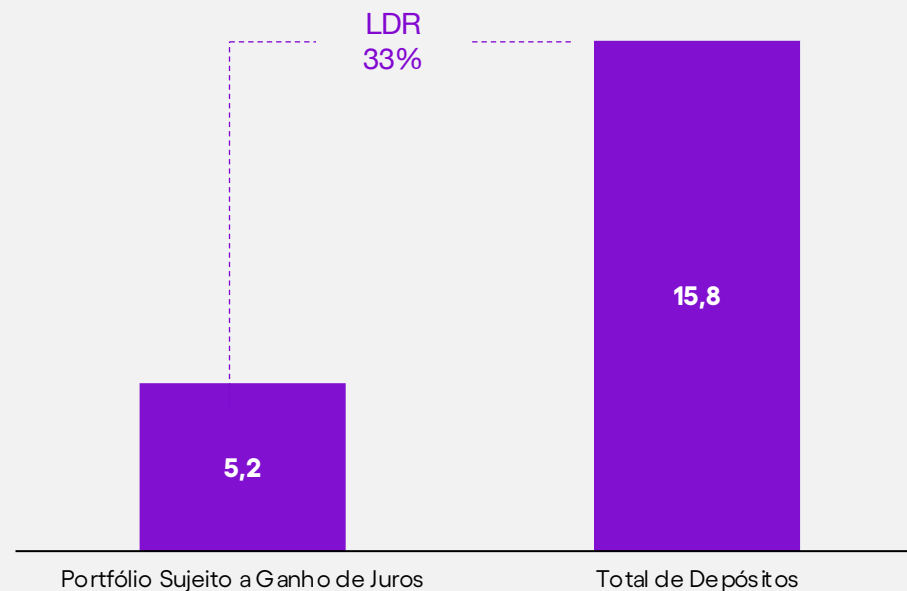
Posição de liquidez e capital

Posição de Capital (US\$ Bi)

- Nu Holdings - Caixa e Equivalentes
- Excesso de Capital
- Requerimento de Capital



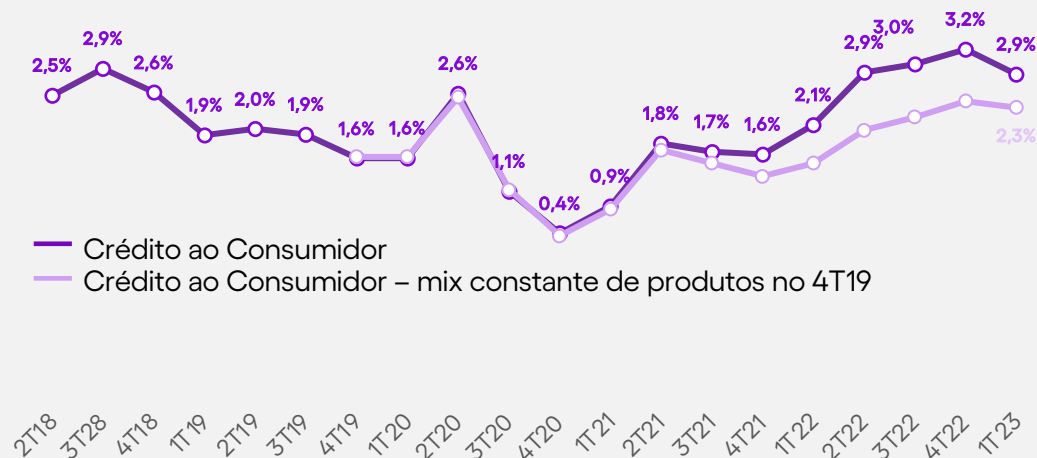
Posição de Liquidez (US\$Bi)



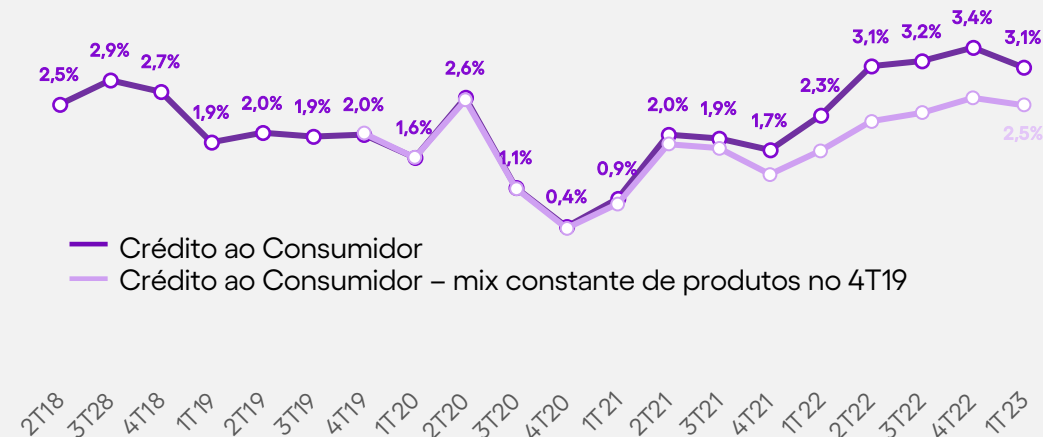
Nota 1: A primeira barra considera um Índice de Adequação de Capital (CAR, na sigla em inglês) de 10,5% para a Nu Financeira S.A., nossa principal instituição financeira, em março de 2023, conforme Resolução CMN nº 4.955/21, e exclui US\$ 86M de requisitos de capital aplicáveis à Nu Pagamentos S.A., 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.

Evolução da formação dos índices

Formação da inadimplência (NPL)

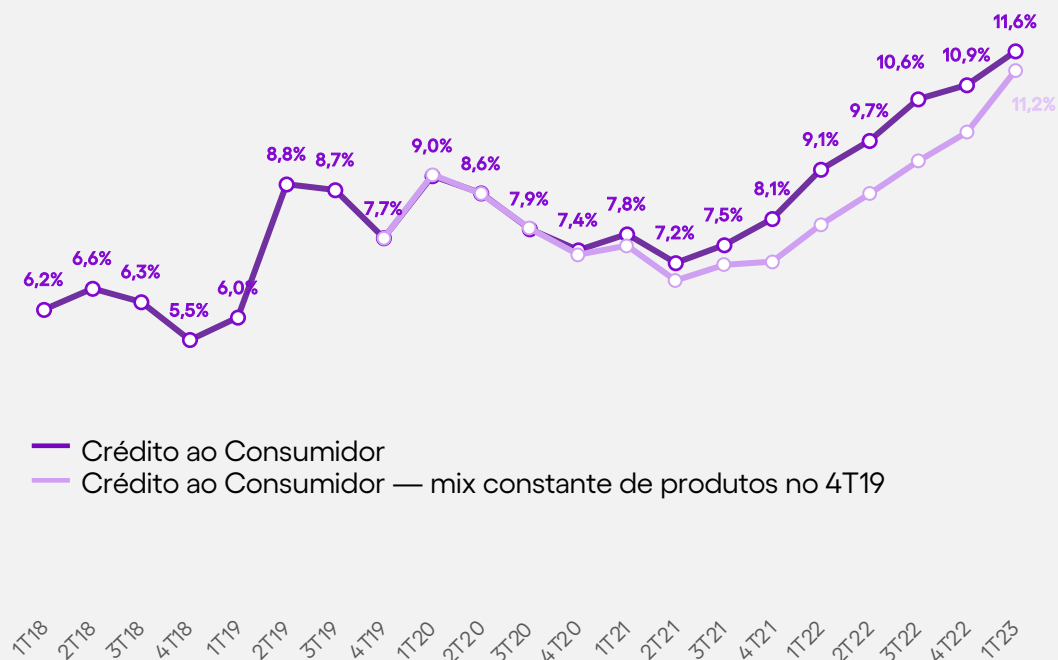


Formação do estágio 3

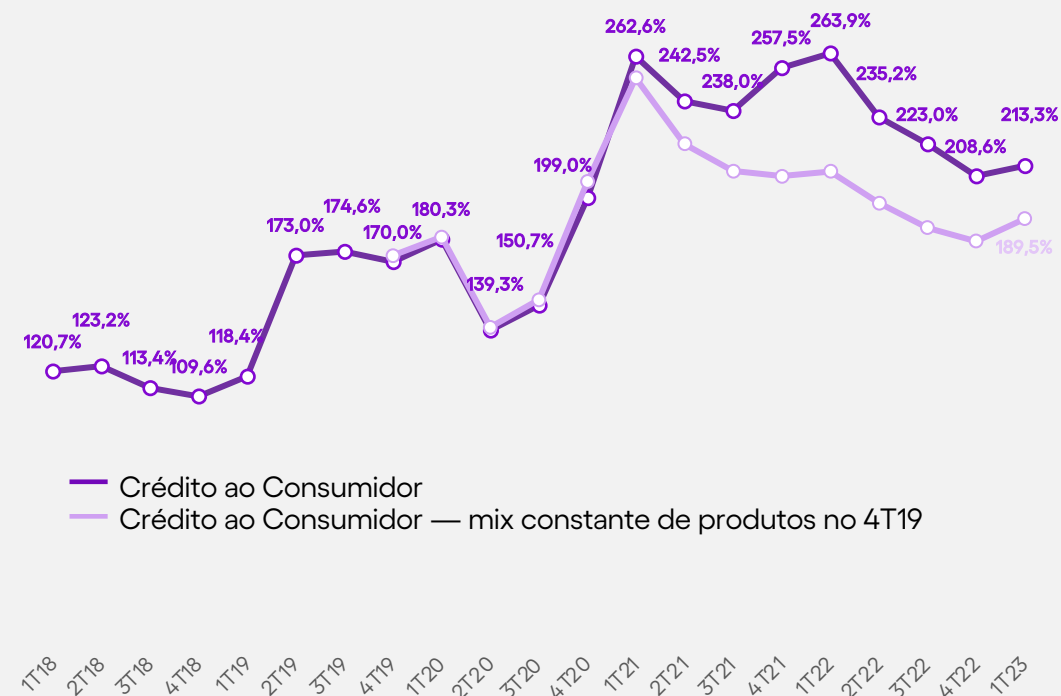


Evolução do índice de cobertura

Índice de Cobertura sobre o Saldo Total



Índice de Cobertura sobre NPL 90+



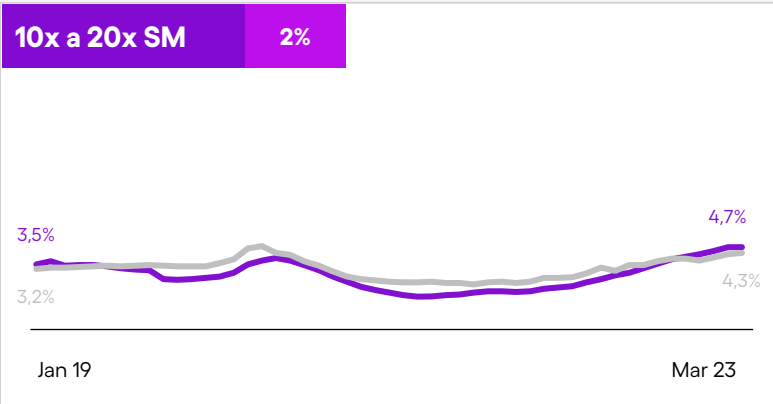
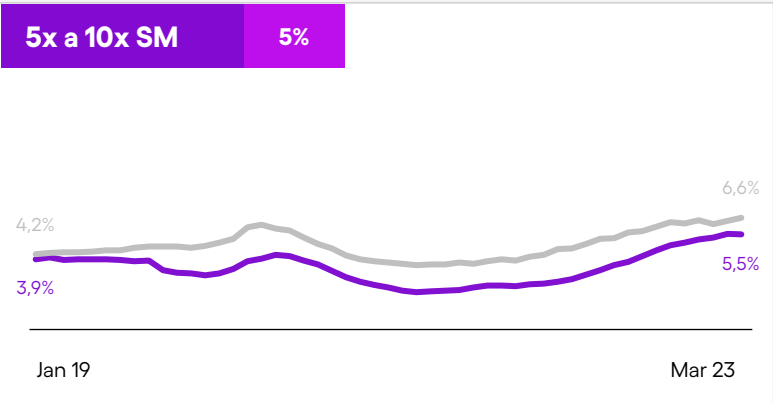
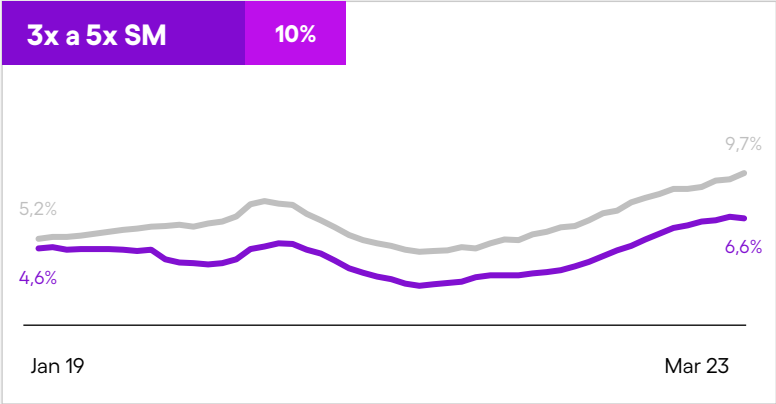
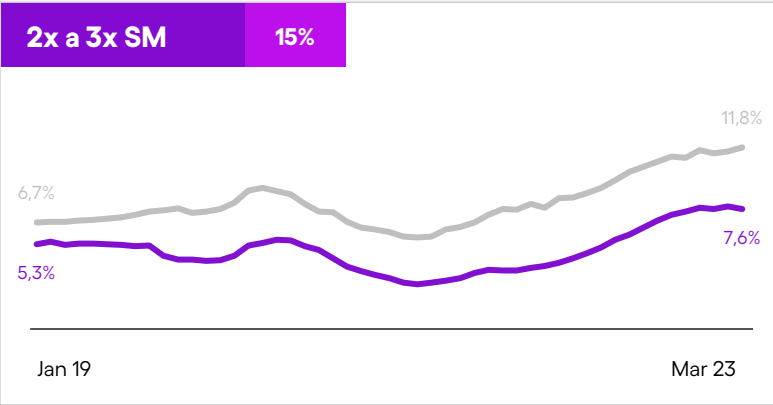
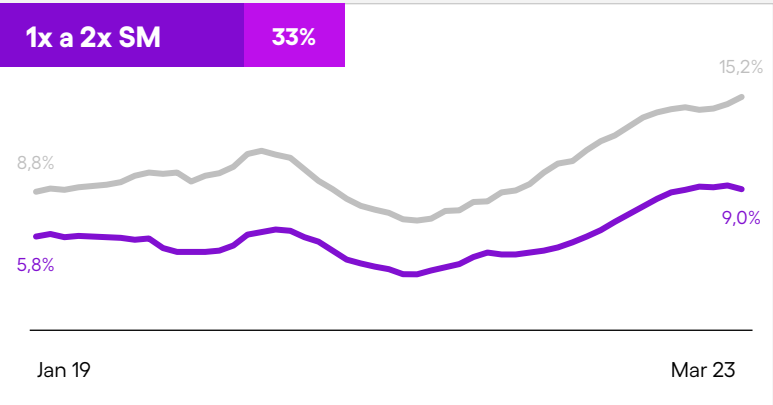
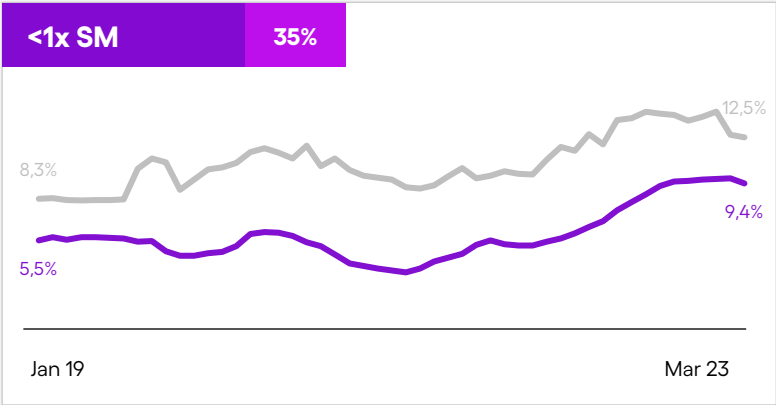
Nu apresentou subscrição de crédito superior em faixas de renda para crédito ao consumidor

Inadimplência de +90 dias por Faixa de Renda

Definida pelo Salário Mínimo (SM)

Nu Mercado % População adulta

BASEADO EM ESTIMATIVAS INTERNAS



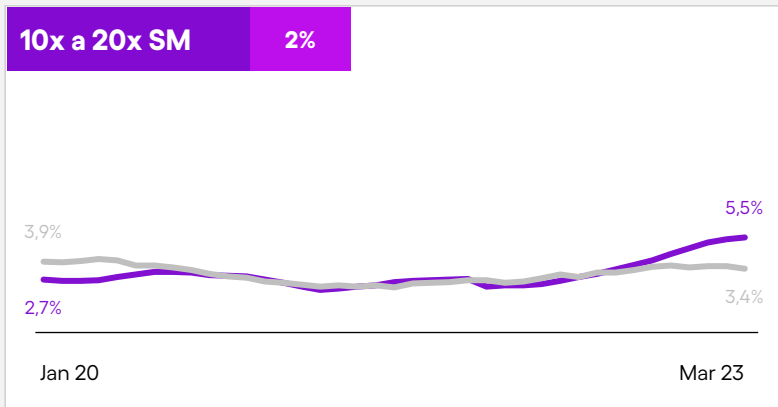
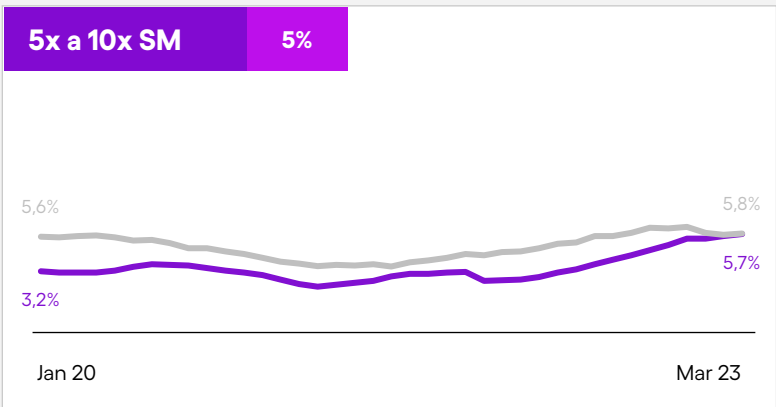
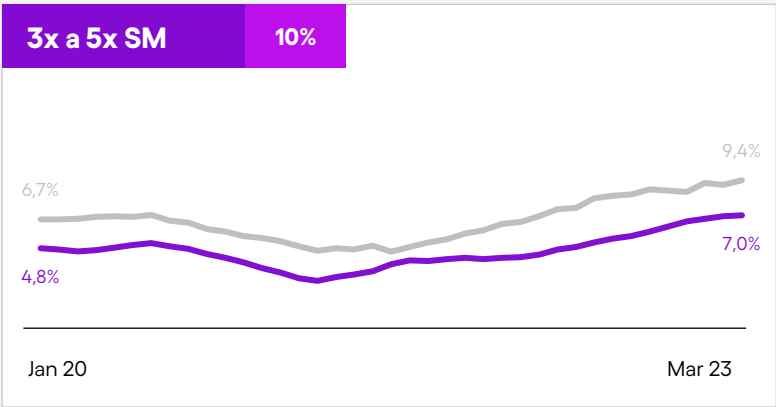
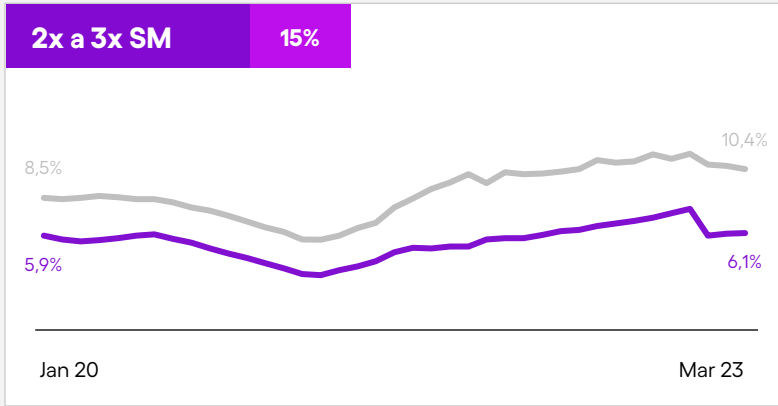
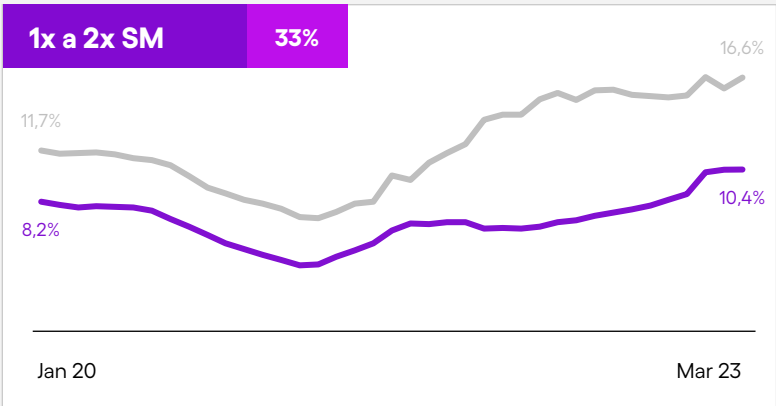
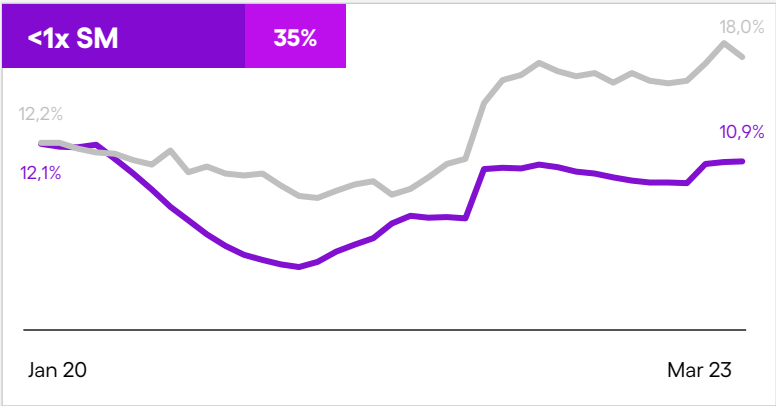
Nota 1: Inadimplência de Crédito ao Consumidor é definida como a soma dos saldos de crédito em aberto com pelo menos um pagamento com atraso de 90 dias dividida pelo saldo de crédito total dividida pelo saldo de crédito médio entre os últimos doze e quatro meses. **Nota 2:** 'Inadimplência' significa um empréstimo com atraso de mais de 90 dias no pagamento. **Nota 3:** 'SM' refere-se ao salário mínimo (no valor de R\$ 1.302 por mês em 2023). **Nota 4:** Informações apresentadas até março de 2023. **Nota 5:** Para o propósito desta análise, a inadimplência do Nu é calculada utilizando-se a metodologia de baixa em 360 dias. Para a indústria, nós estimamos as linhas colateralizadas reportadas dentro de empréstimos pessoais (ex: folha de pagamento) em cerca de 10% em janeiro de 2019 a 29% em março de 2023. Em adição, para estimar a inadimplência para essas linhas colateralizadas no período analisado, nós utilizamos a evolução da inadimplência de outros produtos colateralizados no Brasil, como hipotecas, e empréstimos com folha de pagamento e veículos em garantia como referências. **Nota 6:** A segmentação de renda é estimada baseada no perfil médio para cada produto e instituições líderes que o oferece, normalizado pelo indicador de inadimplência SGS do Banco Central do Brasil. **Nota 7:** A decomposição da população em faixas considera os números trimestrais da PNAD (IBGE). **Nota 8:** A população adulta é definida como 18 anos ou mais. **Nota 9:** Todos os dados apresentados são apenas para o Brasil. **Fonte:** Nu, Banco Central do Brasil – SGS/SCR, Relatórios de Companhias.

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

Inadimplência de +90 dias DEFASADA por Faixa de Renda

Definida pelo Salário Mínimo (SM)

Nu Mercado % População adulta



Nota 1: A taxa de inadimplência do cartão de crédito é definida como a soma dos saldos de crédito em aberto com pelo menos um pagamento com atraso de 90 dias dividida pelo saldo de crédito médio entre os últimos doze e quatro meses. **Nota 2:** Inadimplência significa um empréstimo com atraso de mais de 90 dias no pagamento. **Nota 3:** SM refere-se ao salário mínimo (no valor de R\$ 1.302 por mês em 2023). **Nota 4:** Informações apresentadas até março de 2023. **Nota 5:** A segmentação de renda é estimada baseada no perfil médio para cada produto e instituições líderes que o oferece, normalizado pelo indicador de inadimplência SGS do Banco Central do Brasil. A decomposição da população em faixas considera os números trimestrais da PNAD (IBGE). **Nota 6:** A população adulta é definida como 18 anos ou mais. **Nota 7:** Todos os dados apresentados são apenas para o Brasil. **Fonte:** Nu, Banco Central do Brasil – SGS/SCR, Relatórios de Companhias.

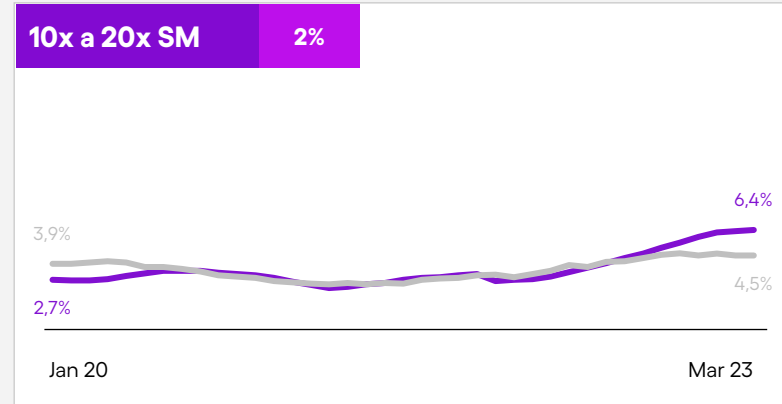
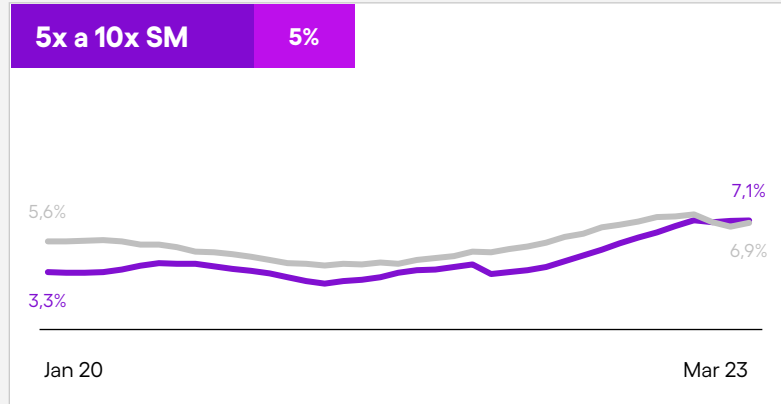
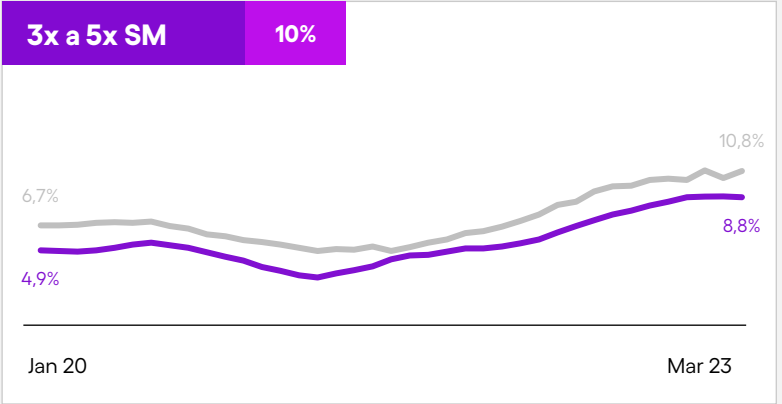
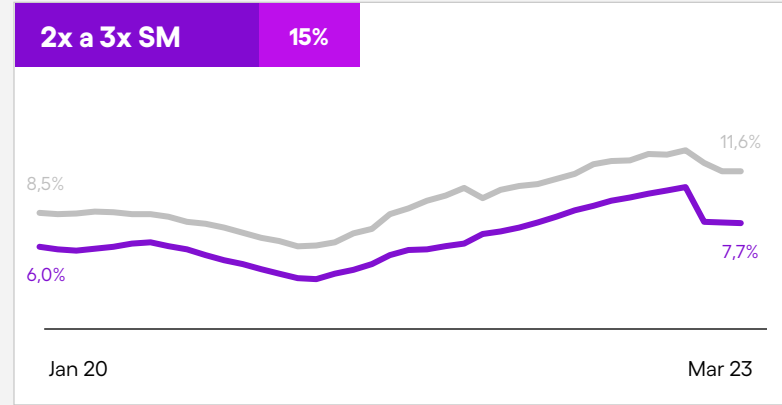
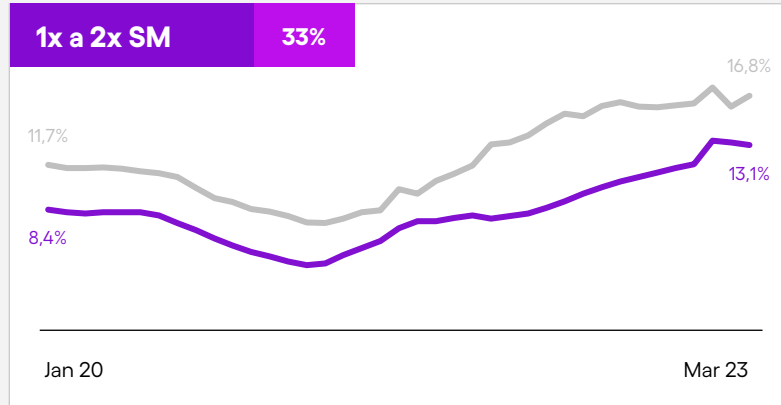
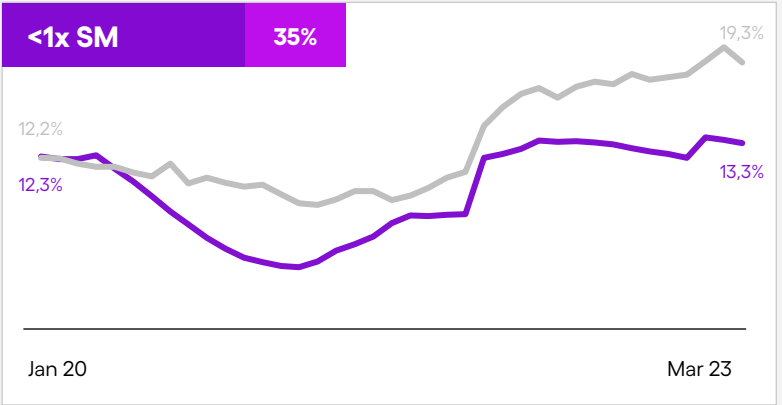
Crédito ao Consumidor: qualidade superior dos ativos mesmo ajustada pelo crescimento

Inadimplência de +90 dias DEFASADA por Faixa de Renda

Definida pelo Salário Mínimo (SM)

Nu Mercado % População adulta

BASEADO EM ESTIMATIVAS INTERNAS

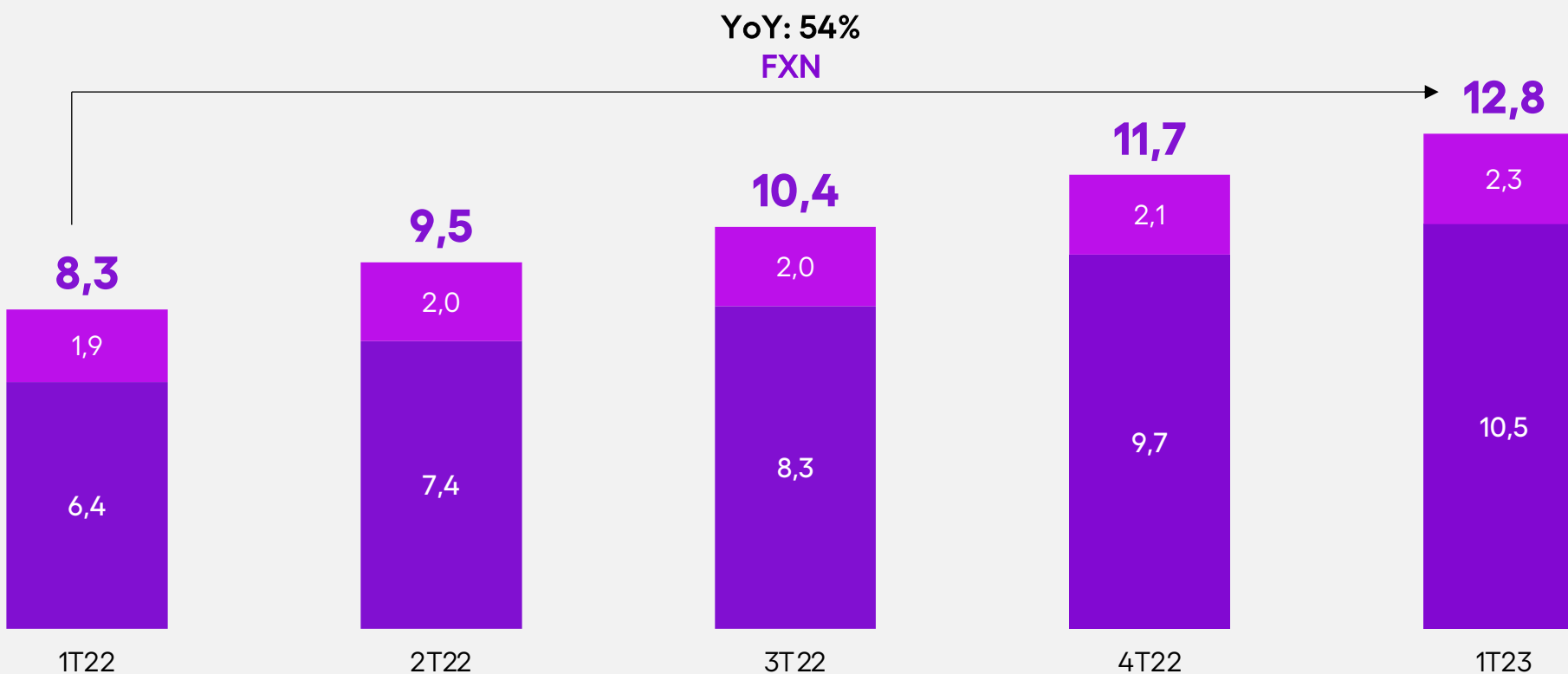


Nota 1: A taxa de inadimplência do cartão de crédito é definida como a soma dos saldos de crédito em aberto com pelo menos um pagamento com atraso de 90 dias dividida pelo balanço total de crédito. **Nota 2** Inadimplência significa um empréstimo com atraso de mais de 90 dias no pagamento. **Nota 3:** SM refere-se ao salário mínimo (no valor de R\$ 1.302 por mês em 2023). **Nota 4:** Informações apresentadas até março de 2023. **Nota 5:** Para o propósito desta análise, a inadimplência do Nu é calculada utilizando-se a metodologia de baixa em 360 dias. Para a indústria, nós estimamos as linhas colateralizadas reportadas dentro de empréstimos pessoais (ex-folha de pagamento) em cerca de 10% em janeiro de 2019 a 29% em março de 2023. Em adição, para estimar a inadimplência para essas linhas colateralizadas no período analisado, nós utilizamos a evolução da inadimplência de outros produtos colateralizados no Brasil, como hipotecas, e empréstimos com folha de pagamento e veículos em garantia como referências. A segmentação de renda é estimada baseada no perfil médio para cada produto e instituições líderes que o oferece, normalizado pelo indicador de inadimplência SGS do Banco Central do Brasil. **Nota 6:** A segmentação de renda é estimada baseada no perfil médio para cada produto e instituições líderes que oferece, normalizado pelo indicador de inadimplência SGS do Banco Central do Brasil. **Nota 7:** A decomposição da população em faixas considera os números trimestrais da PNAD (IBGE). **Nota 8:** A população adulta é definida como 18 anos ou mais. **Nota 9:** Todos os dados apresentados são apenas para o Brasil. **Fonte:** Nu, Banco Central do Brasil – SGS/SCR, Relatórios de Companhias.

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

Carteira Total (US\$Bi, FX Neutro)

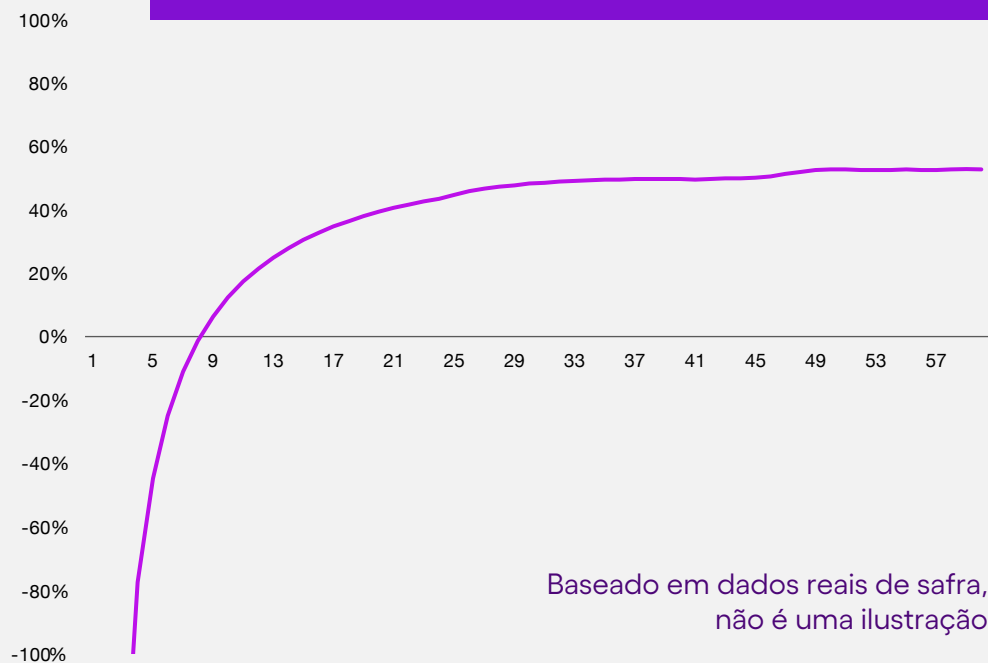
- Empréstimo Pessoal
- Cartão de Crédito



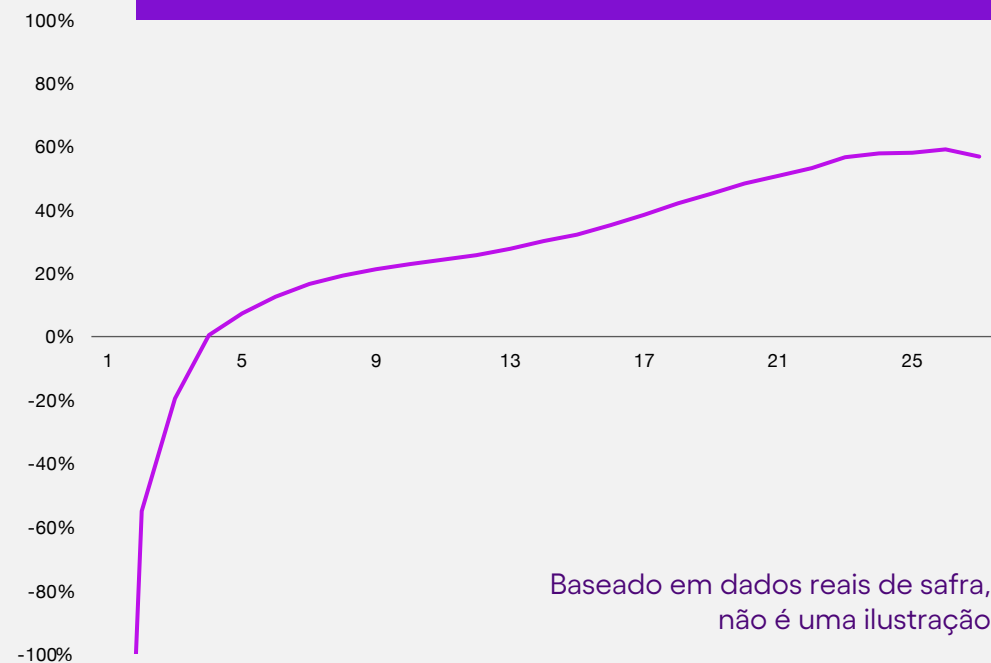
Cartão de Crédito: 64% FXN
Empréstimo Pessoal: 21% FXN

Unidade econômica forte em todas as carteiras de crédito

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

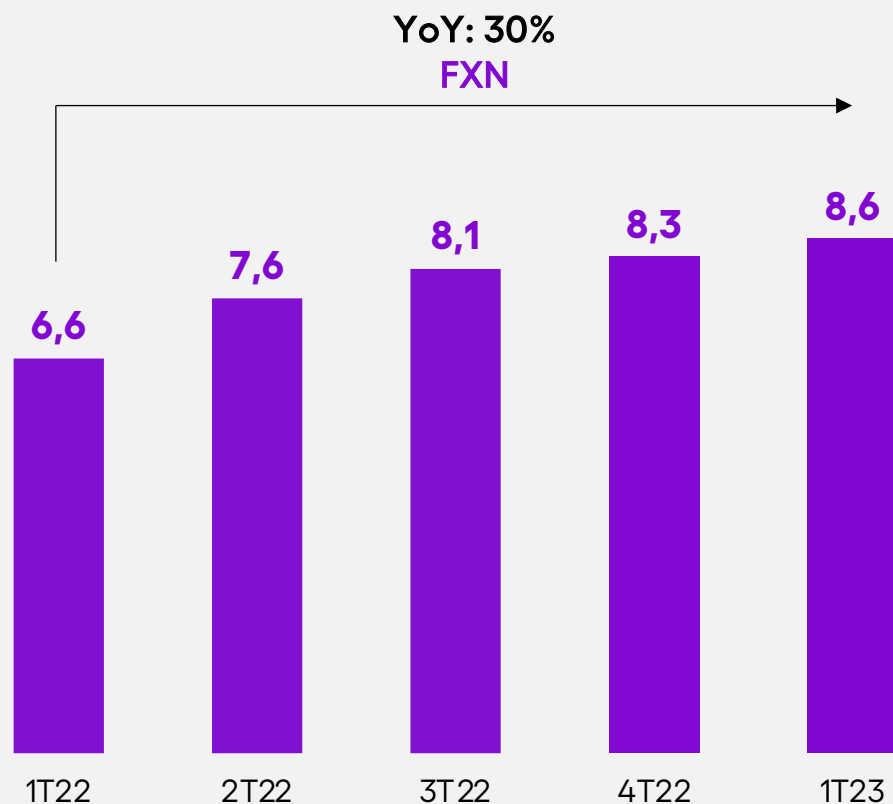


Empréstimos Pessoais- Margem Bruta Cumulativa
(como um % das receitas menos o custo de financiamento)

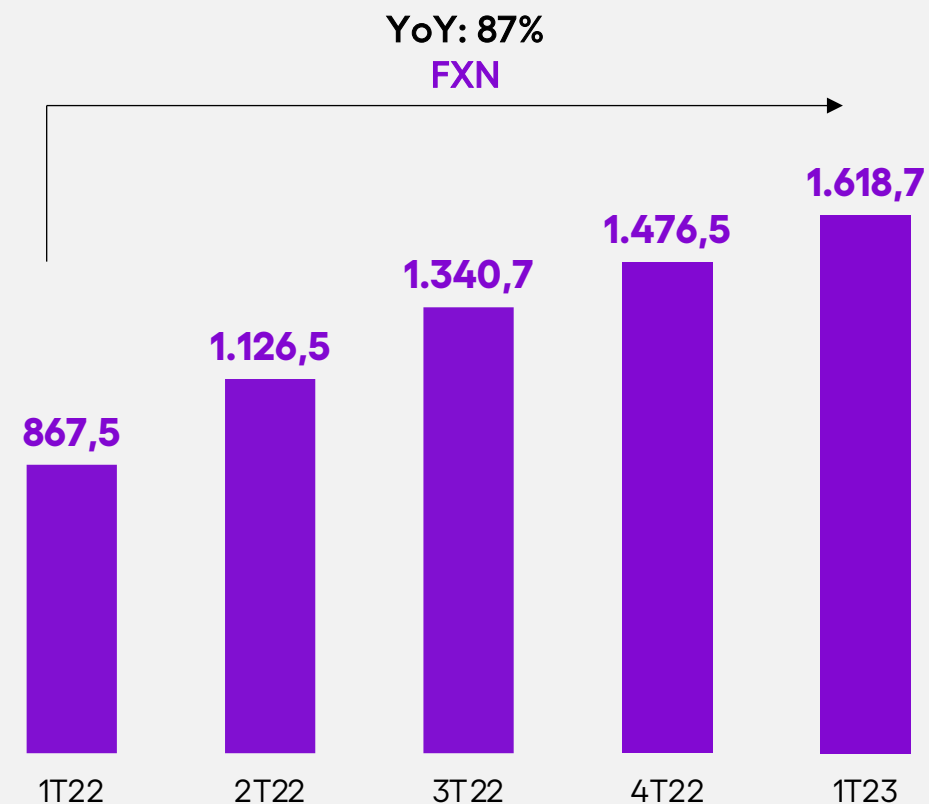


Crescimento da receita sustentado pelo aumento de clientes e expansão da ARPAC

ARPAC (US\$, FXN)



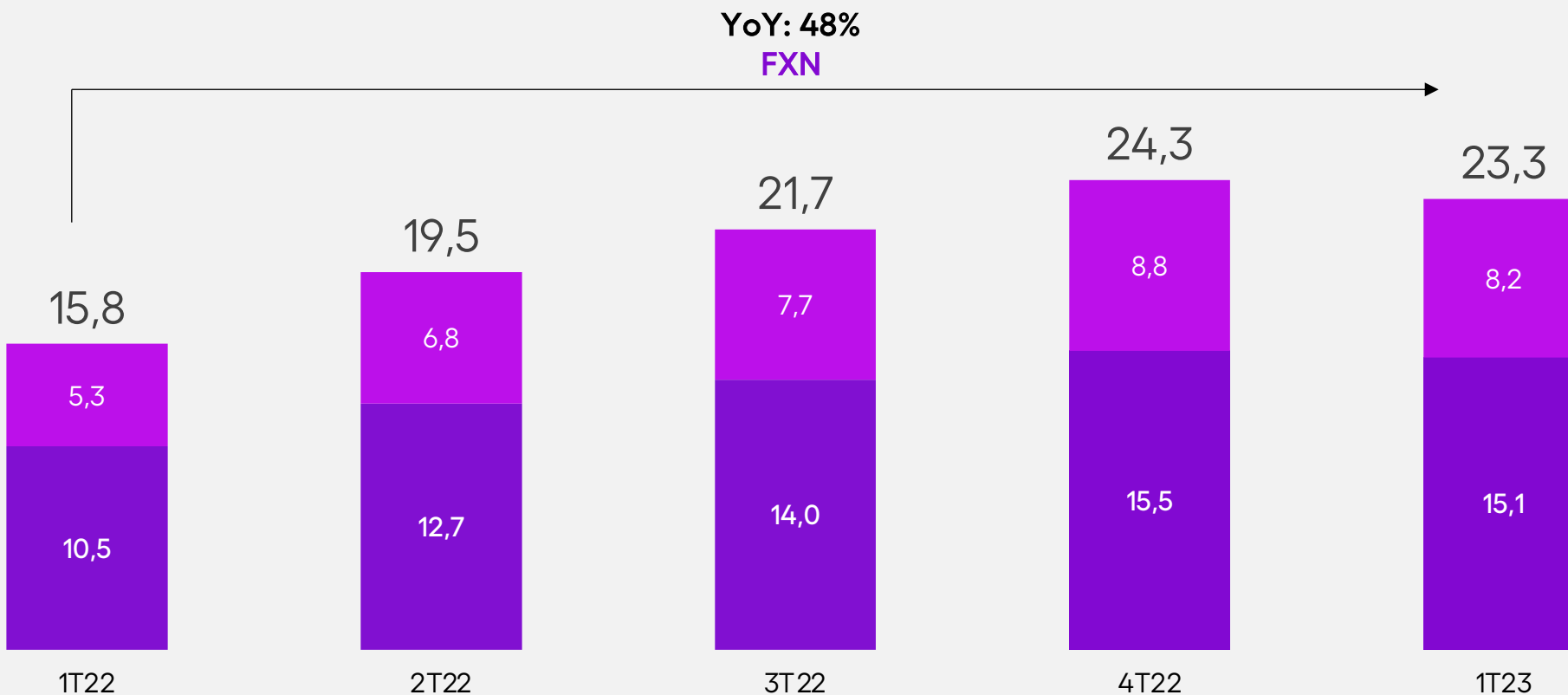
Receita (US\$M, FXN)



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

Volume de Compra (US\$Bi, FX Neutro)

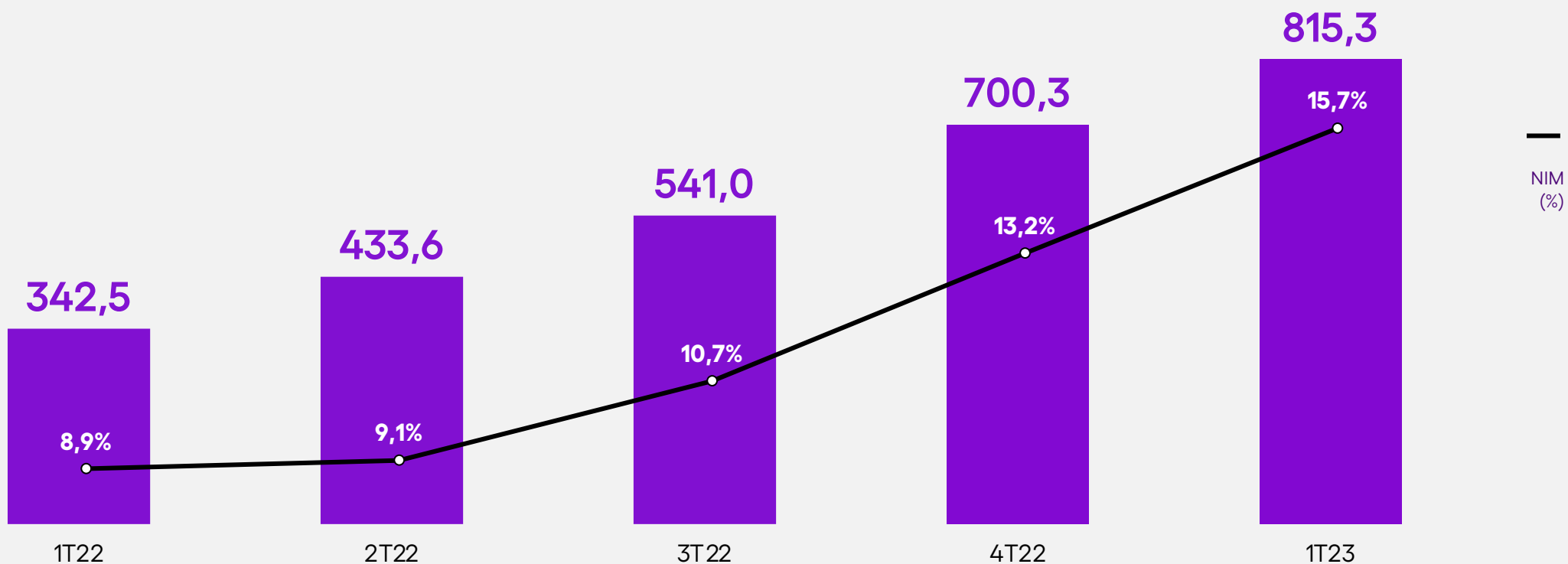
Cartão Pré-pago
Cartão de Crédito



Cartão de Débito: 55% FXN | Cartão de Crédito: 44% FXN

NIM expande sequencialmente impulsionado por melhor mix de crédito e relação empréstimos/depósitos

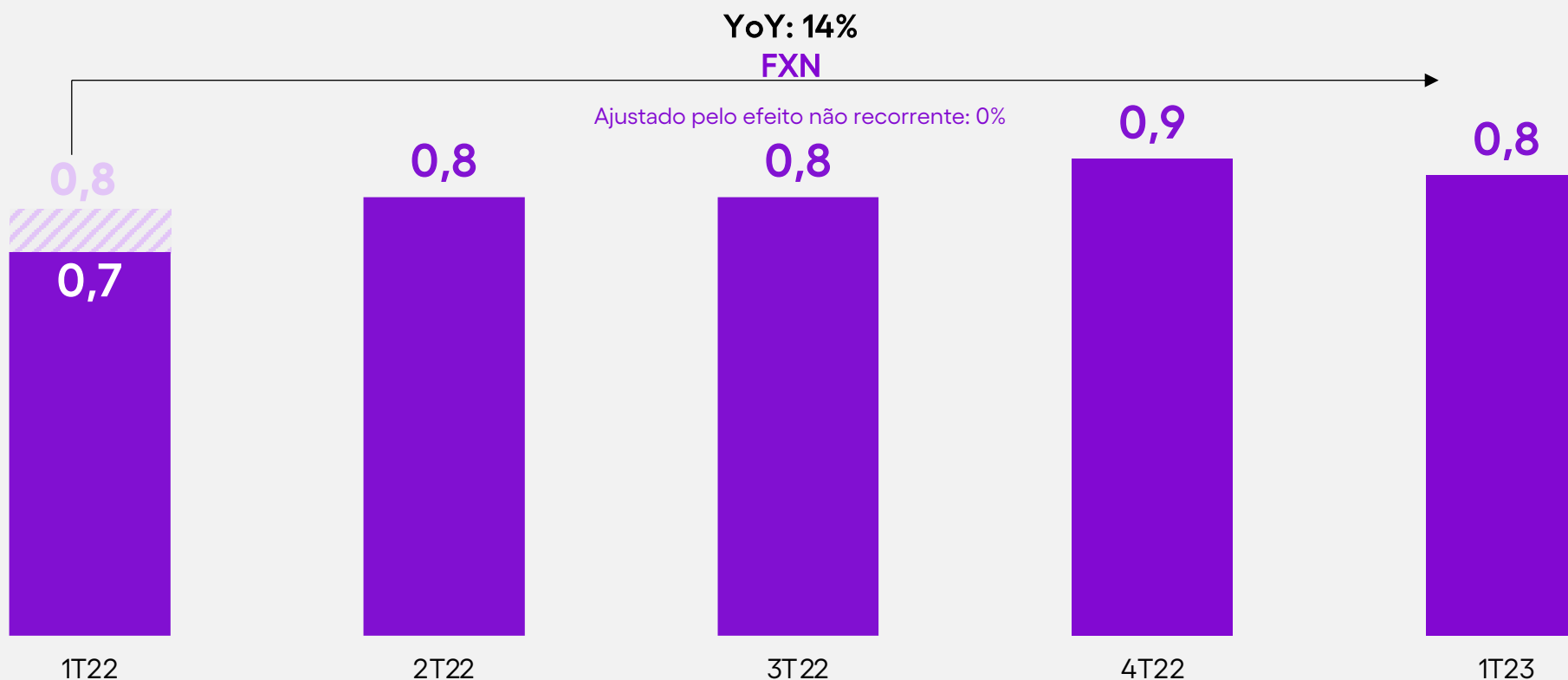
NII (US\$M, FXN) & NIM (%)



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

Custo de servir permanece estável e ressalta o potencial de alavancagem operacional

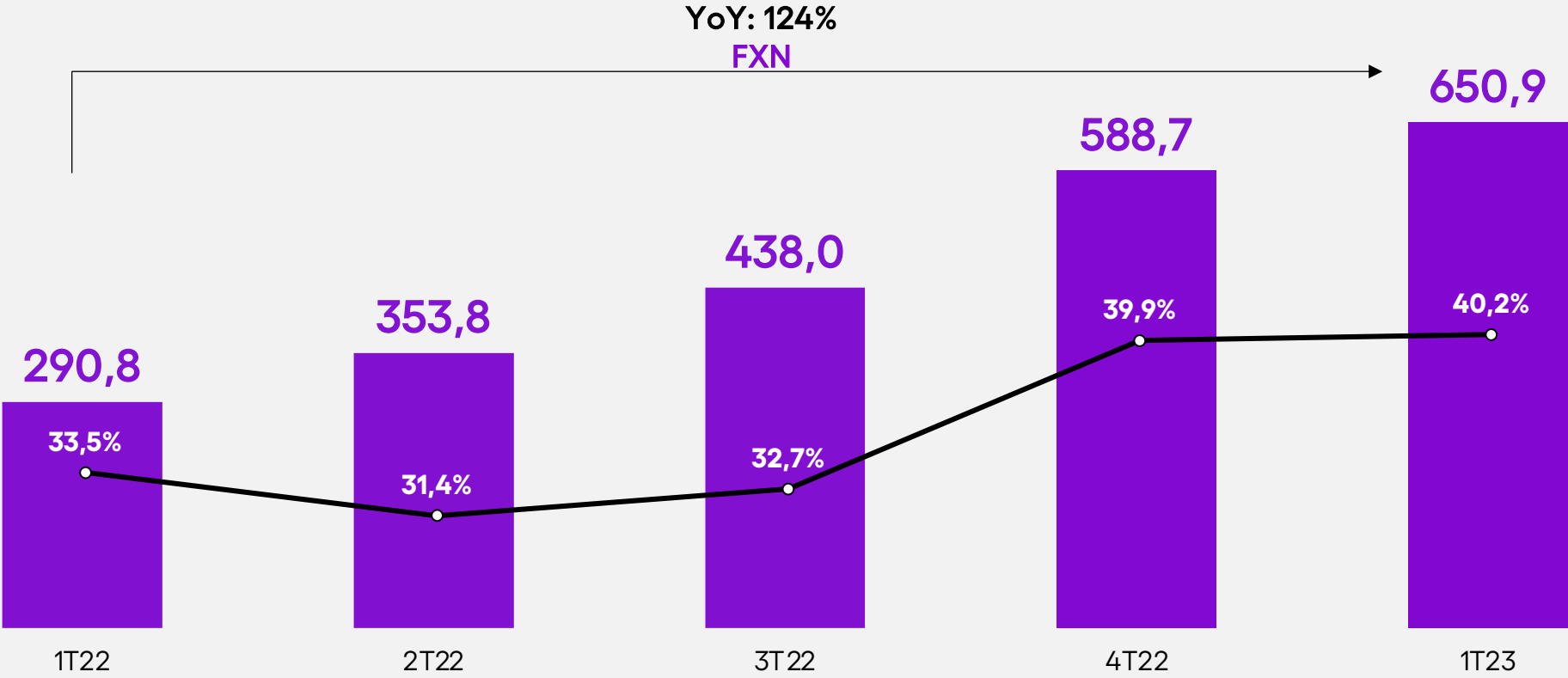
Custo de Servir por Cliente Ativo (US\$, FX Neutro)



Nota 1: As taxas de crescimento e os valores são apresentados neutros de efeitos cambiais. Para mais detalhes sobre os cálculos, consulte o apêndice Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações. **Nota 2:** 'Custo de Servir' é definido como a média mensal da soma de despesas com transações e despesas de suporte ao cliente e operações (soma dessas despesas no período dividida pelo número de meses do período) dividida pela média do número de clientes pessoa física ativos durante o período (a média do número de clientes pessoa física ativos é definida como a média do número de clientes ativos mensais no início e no final do período). **Nota 3:** O efeito não recorrente do 1T22 ocorreu devido à uma reversão de provisão de R\$ 34M com um de nossos fornecedores. **Fonte:** Nu.

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

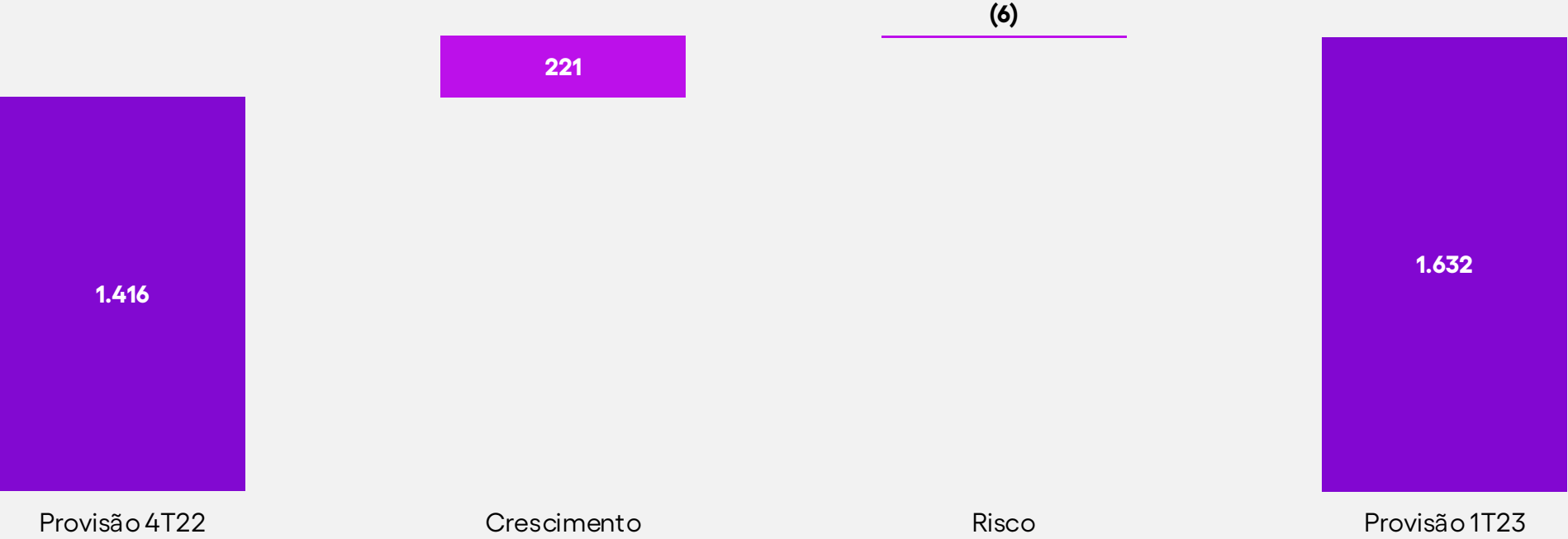
Lucro Bruto (US\$M, FX Neutro)



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

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

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



Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações

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.

Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações

Nu Holdings - Consolidado	Como reportado,	
	Para o período de três meses findo em 31 de Março de	
Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado (em US\$ milhões)	2023	2022
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

Nu Brasil - Consolidado	Como reportado,	
	Para o período de três meses findo em 31 de Março de	
Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado (em US\$ milhões)	2023	2022
Lucro (Prejuízo)	171,3	(11,7)
Remuneração baseada em ações	45,5	40,6
Efeitos fiscais sobre a remuneração baseada em ações	(17,3)	(16,3)
Lucro Líquido (Prejuízo) Ajustado	199,5	12,6

Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações

Métricas ajustadas pelo cancelamento do CSA do 4T22

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

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

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

Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações

Patrimônio Líquido e ROE anualizado

US\$ milhões	Reconciliação						
Nu Holdings - Consolidado	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	FY21	FY22
Patrimônio Líquido Total no final do período	4.790,6	4.738,2	4.752,7	4.890,8	5.208,5	4.442,5	4.890,8
Lucro Líquido (Prejuízo) do período	(45,1)	(29,9)	7,8	58,0	141,8	(165,3)	(9,1)
Lucro Líquido Ajustado (Prejuízo) do período	10,1	17,0	63,0	113,8	182,4	6,6	204,1
ROE Anualizado	-4%	-2%	1%	5%	11%	-7%	0%
ROE Ajustado Anualizado	1%	1%	5%	9%	14%	0%	4%

Nota 1: O Lucro Líquido do Consolidado Nu do 4T22 e Prejuízo do exercício de 2022 exclui o efeito não recorrente e não-caixa do cancelamento do CSA de 2021. O prejuízo reportado no trimestre foi de US\$297,6 milhões e do ano foi US\$364,6 milhões. Fonte: Nu.

Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações

Patrimônio Líquido e ROE anualizado

US\$ milhões	Reconciliação						
Brasil - Consolidado	1T22	2T22	3T22	4T22	1T23	FY21	FY22
Patrimônio Líquido Total no final do período	822,4	1.037,5	1.482,5	1.694,5	2.047,8	756,7	1.694,5
Lucro Líquido (Prejuízo) do período	(11,7)	24,7	33,7	138,3	171,3	(19,7)	185,0
Lucro Líquido Ajustado (Prejuízo) do período	12,6	47,6	64,1	157,7	199,5	50,3	282,0
ROE Anualizado	-6%	11%	11%	35%	37%	-4%	15%
ROE Ajustado Anualizado	6%	20%	20%	40%	43%	10%	23%

Nota 1: Valores do Brasil – Consolidado referem-se a consolidação em IFRS de todas as subsidiárias brasileiras. Fonte: Nu.

Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações

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

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

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

As medidas neutras de efeitos cambiais para o período de três meses encerrado em 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 dezembro de 2023. As taxas de câmbio do R\$/US\$ foram calculadas usando as taxas informadas pela Bloomberg para essas datas.

Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações

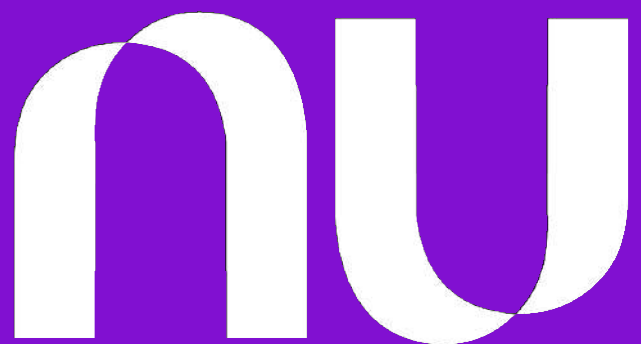
Taxas de Câmbio - O Nu traduz mensalmente os números de suas subsidiárias das respectivas moedas funcionais para a moeda funcional da Nu Holdings, o dólar norte-americano ("US\$"), de acordo com as exigências do IAS 21 ("Efeitos das Alterações nas Taxas de Câmbio"). A moeda funcional das entidades que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



www.investors.nu

investors@nubank.com.br



Q1 2023

Earnings Presentation

May 15, 2023



Disclaimer

This presentation speaks at the date hereof and the Company is under no obligation to update or keep current the information contained in this presentation. Any information expressed herein is subject to change without notice. Any market or other third-party data included in this presentation 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.

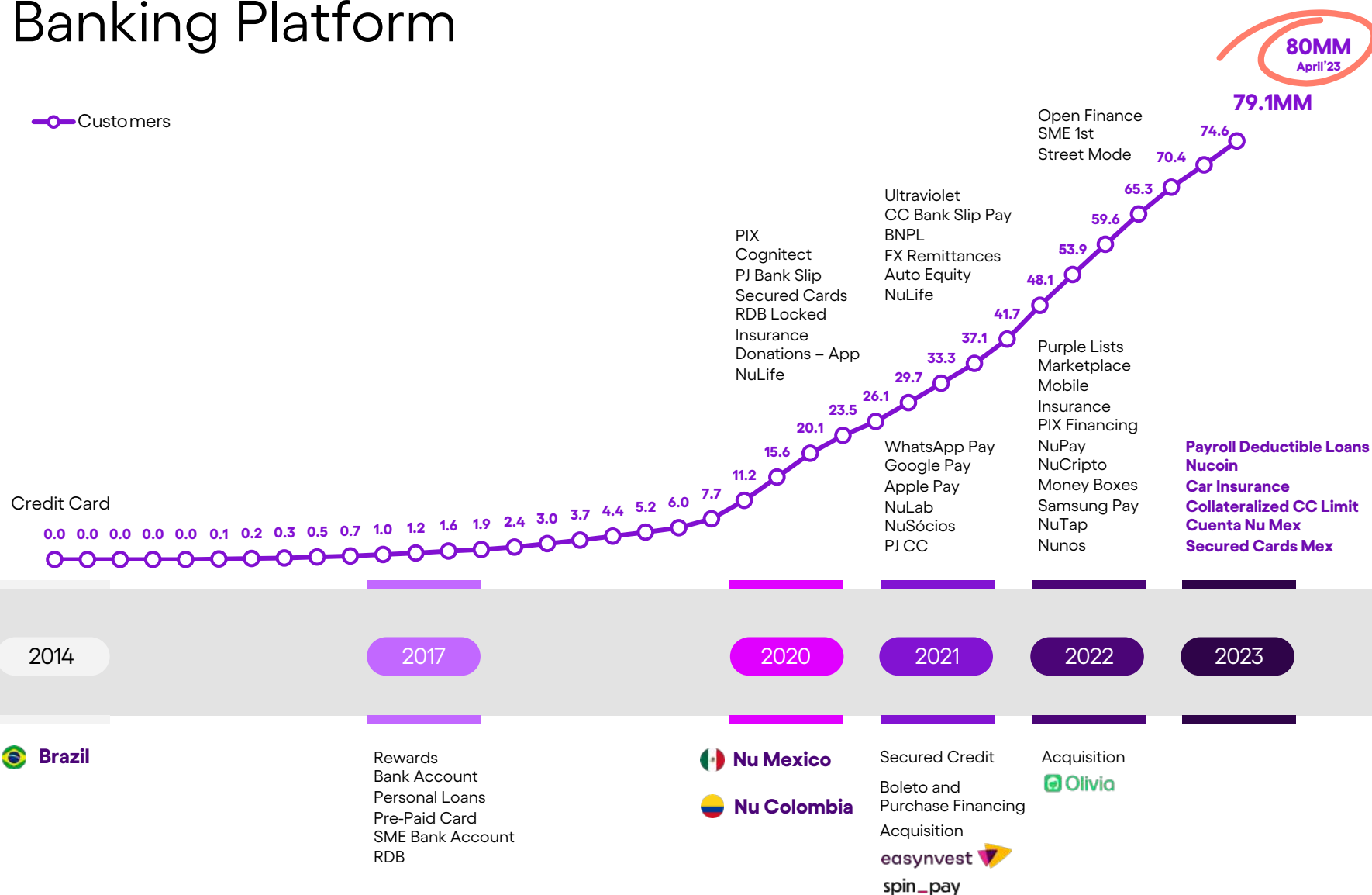
This presentation contains forward-looking statements. All statements other than statements of historical fact contained in this presentation may be forward-looking statements and include, but are not limited to, statements regarding the Company's intent, belief or current expectations. These forward-looking 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 and 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 presentation, which are inherently uncertain.

In addition to IFRS financials, this presentation 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.



Continued Growth Of The World's Largest Digital Banking Platform



79.1MM

Customers +33% YoY

46% of Adult Population of Brazil

82% Monthly Activity Rate

US\$ 1.6 BN

Revenues +87% FXN YoY

US\$ 650.9MM

Gross Profit +124% FXN YoY

40% Gross Profit Margin

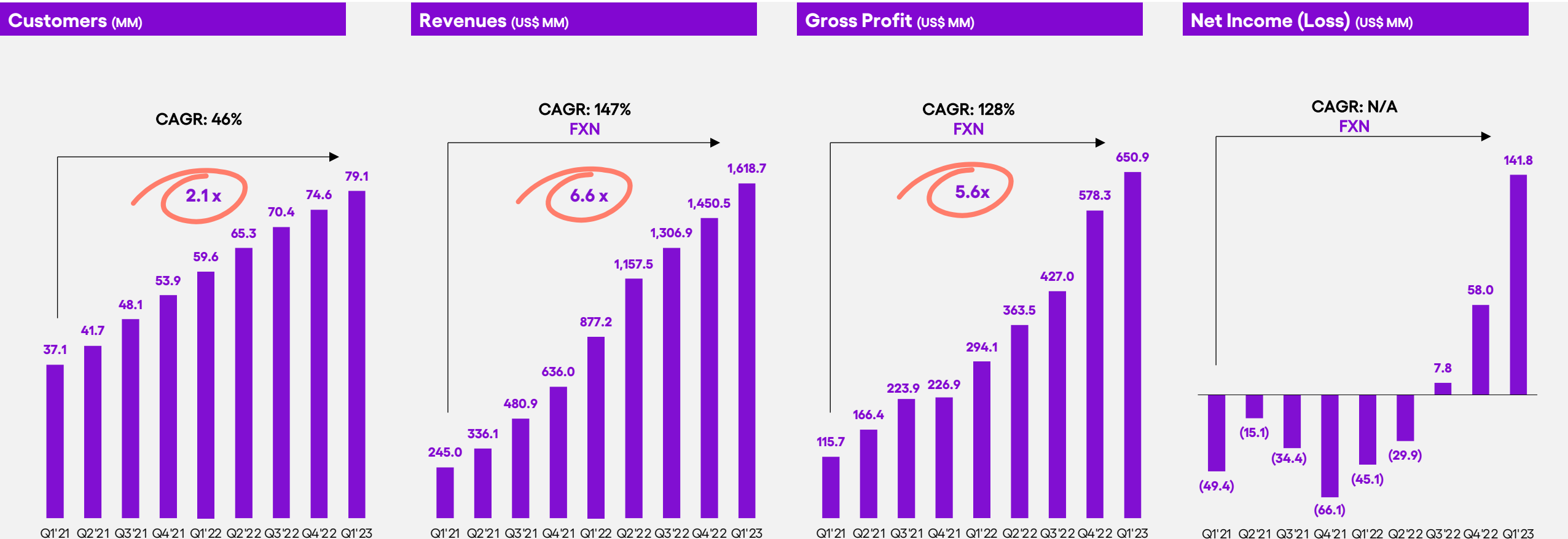
US\$ 141.8MM

Net Income

US\$ 182.4MM

Adj. Net Income

Continued Compounding Of Growth, With Meaningful Switch To Profitability

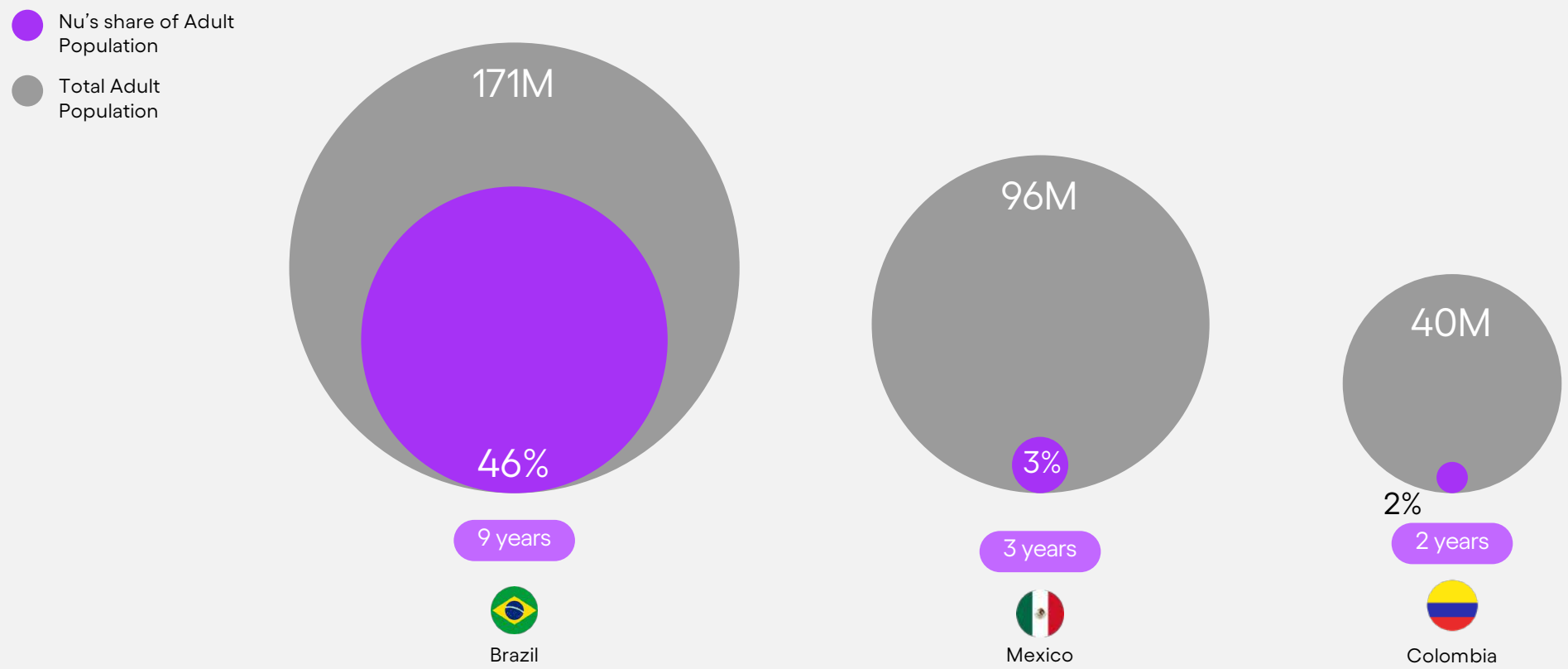


Note 1: 'CAGR' stands for Compound Annual Growth Rate. **Note 2:** Amounts are presented in US dollars and growth rates on an FX Neutral basis. For additional detail on calculations please refer to the appendix Non-IFRS Financial measures and reconciliations. **Note 3:** Q4'22 Nu Consolidated Net Income excludes the effect of the one-time non-cash recognition of the 2021 CSA termination. Reported Loss for the quarter was US\$297.6 million. For additional detail on calculations of Net Income please refer to the appendix Non-IFRS Financial measures and reconciliations. **Source:** Nu.

Significant Growth Ahead In Terms of Customer Penetration

Our target countries account for nearly 2/3 of the population of Latin America

Customer Penetration



Significant Growth Ahead In Terms of Product Penetration

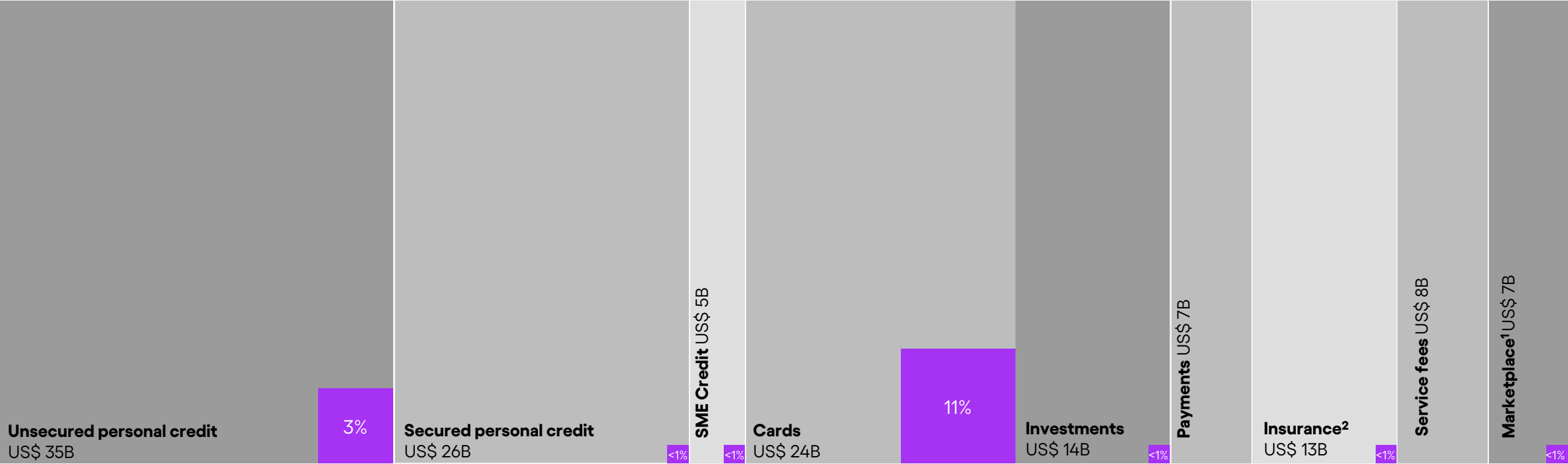
We are in the first minute of penetrating a US\$1 trillion¹ market cap industry

Profit pool for key products

Brazil, Mexico and Colombia

The Profit Pool of our Three Geos is Estimated at US\$140 Billion

Revenues net of cost of funds, cost of risk and losses, 2022, US\$B



Nu's Market share

Note 1: Based on market multiples considering LatAm profits estimates for Banks, Non-Bank Financials and Marketplace providers for 2025. **Note 2:** Considers e-commerce as all online trading of goods and services. **Note 3:** Considers the distribution of insurance policies, not actual underwriting risk. **Note 4:** The presented market shares are proxies based on the following: i) Cards market share is calculated as Nu's purchase volume divided by total debit and prepaid card purchase volumes in Brazil, Mexico and Colombia; ii) Unsecured personal credit market share is calculated as Nu's unsecured personal loans balance divided by total personal loans balance in Brazil, Mexico and Colombia (personal loans refers to credit to individuals not bound to any specific destination and without withholding wages for the payment of loan installments, i.e. no payroll-deducted); iii) Investments market share is calculated as Nu's total AuC invested assets divided by retail assets in Brazil, Mexico and Colombia, including mainly a) funds; b) equities; c) public bonds; and d) savings deposits (retail assets definition excludes private banking assets); iv) Secured personal credit market share is calculated as Nu's secured personal loans balance divided by total payroll-deducted personal loans book in Brazil, Mexico and Colombia. **Source:** ABECs, Anbima, Brazilian Central Bank, CNBV, SFC, Nu.

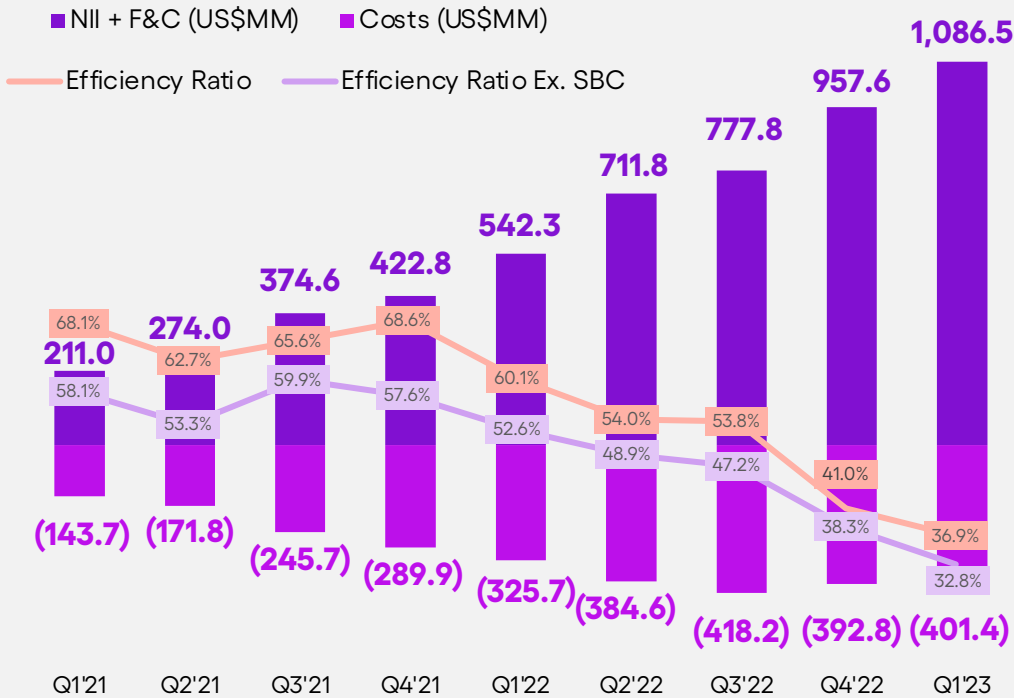


Significant Profitability Ahead

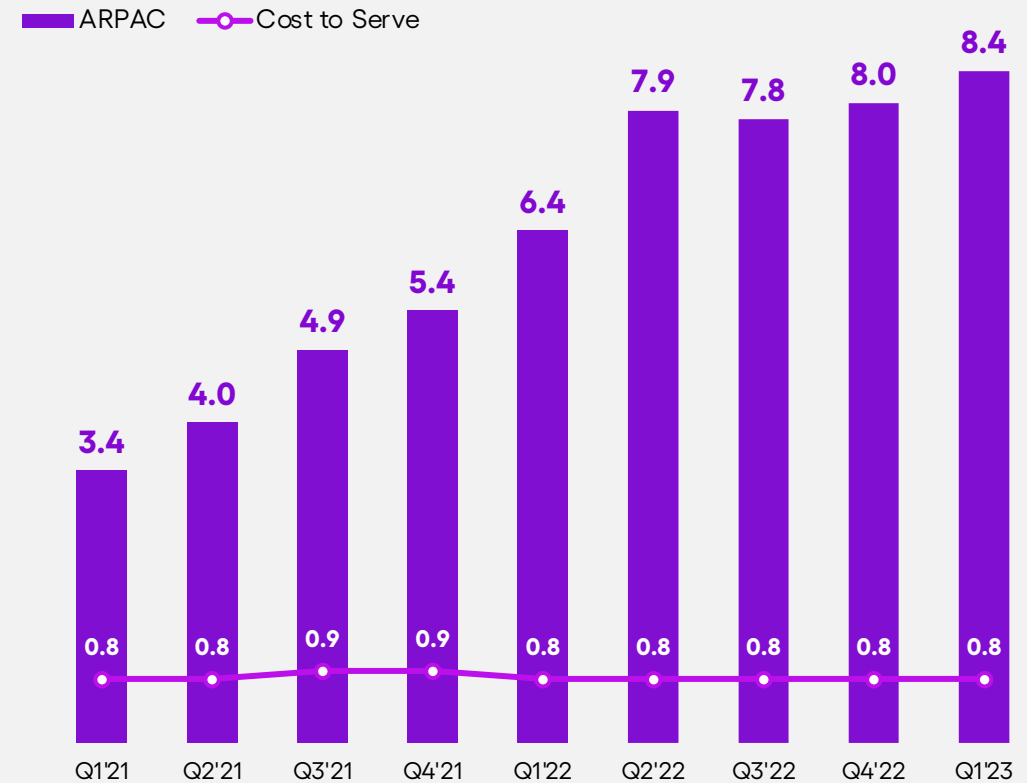
Our digital banking model provides for massive operating leverage

Best-in-Class Efficiency

Information presented in both charts is for Brazil only



Monthly ARPAC & Cost to Serve (US\$)



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:** 'SBC' refers to Share Based Compensation. **Note 6:** '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 7:** 'Cost to serve' is defined as the monthly average of the sum of transactional expenses, 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 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 8:** All data presented for Brazil only. **Source:** Nu.

Significant Profitability Ahead (cont'd)

Brazil starting to demonstrate the earnings power of our digital banking platform

Metrics	Financial Performance (US\$M)	Q1'22	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	FY21	FY22
Revenues YoY FXN		813 205%	1,115 281%	1,227 158%	1,351 110%	1,507 87%	1,647 132%	4,506 159%
		877 226%	1,158 230%	1,307 171%	1,451 112%	1,619 87%	1,698 138%	4,792 168%
Gross Profit Margin		271 33%	389 35%	427 35%	589 44%	640 42%	724 44%	1,677 37%
		294 34%	364 31%	427 33%	578 40%	651 40%	733 43%	1,663 35%
Net Income (Loss) Annualized ROE		(12) (6)%	25 11%	34 11%	138 35%	171 37%	(20) (4)%	185 15%
		(45) (4)%	(30) (2)%	8 1%	58 ¹ 5%	142 11%	(165) (7)%	(9) ¹ 0%
Adjusted Net Income (Loss) Annualized ROE		13 6%	48 20%	64 20%	158 40%	200 43%	50 10%	282 23%
		10 1%	17 1%	63 5%	114 9%	182 14%	7 0%	204 4%

Note 1: Q4'22 Nu Consolidated Net Income and and FY2022 Loss excludes the effect of the one-time non-cash recognition of the 2021 CSA termination. Reported Loss for the quarter was US\$297.6 million and for the year was US\$364.6 million. For additional detail on calculations of Net Income and Adjusted Net Income please refer to the appendix Non-IFRS Financial measures and reconciliations. **Note 2:** 'ROE' stands for Return on Equity. It is annualized and a non-GAAP measures. Refer to the appendix Non-IFRS Financial measures and reconciliations. **Note 3:** Amounts are presented in US dollars and growth rates on an FX Neutral basis. For additional detail on calculations please refer to the appendix Non-IFRS Financial measures and reconciliations. **Note 4:** The Brazilian flag indicates the operations of Nu in Brazil, on a consolidated basis, and the Nu logo indicates all operations of Nu Holdings. **Source:** Nu.

1Q'23 Results



Our Model Powers Our Earnings Generating Formula

Rapidly Growing
Customer Base

Increasing Revenue
Per Customer

Low Cost
Operating Platform

Substantial
Earnings Power



ACTIVE CUSTOMERS



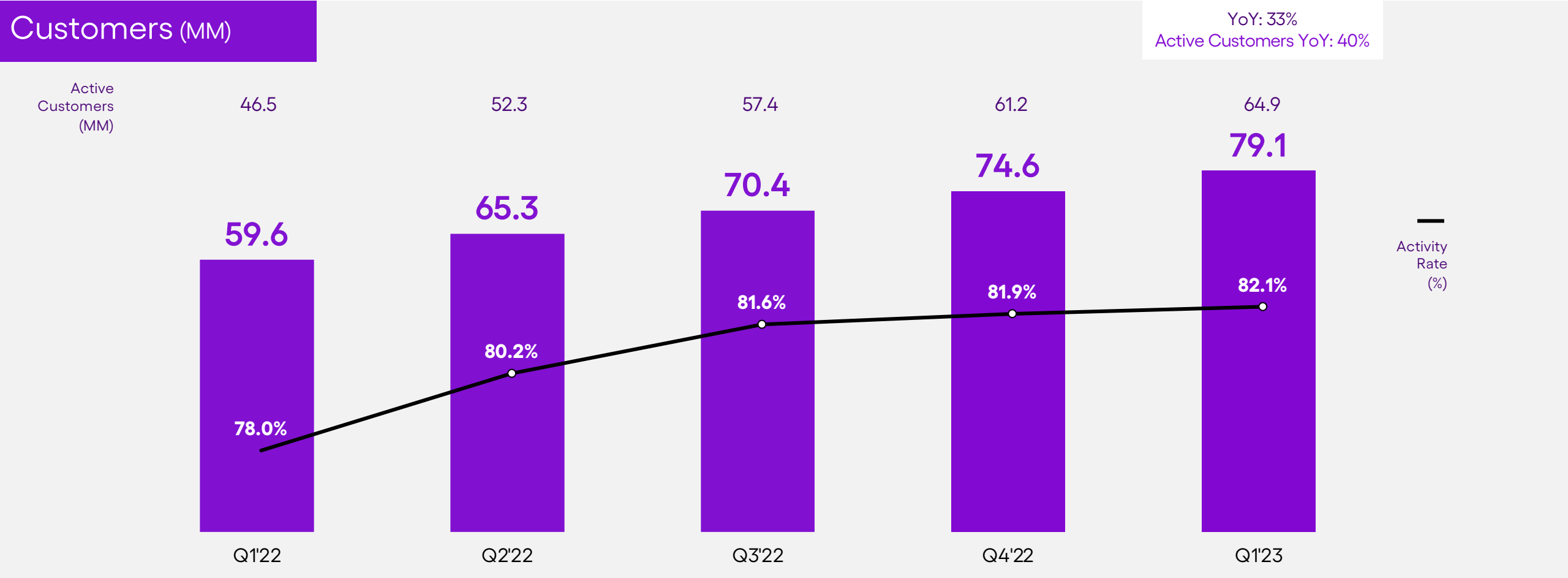
ARPAC



COST TO SERVE

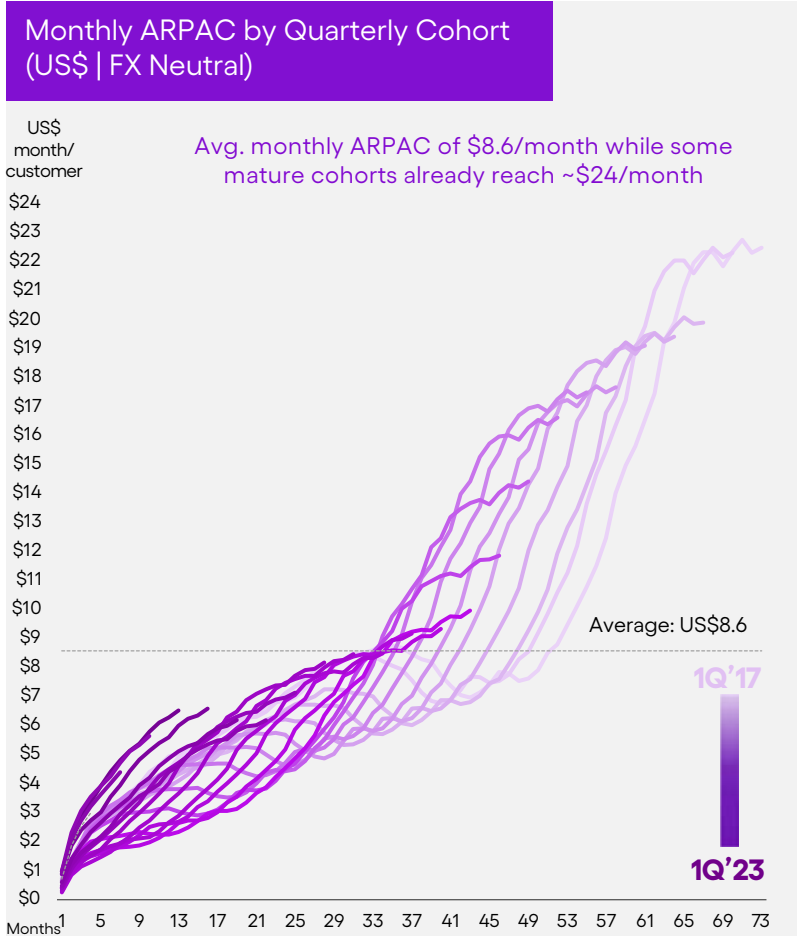
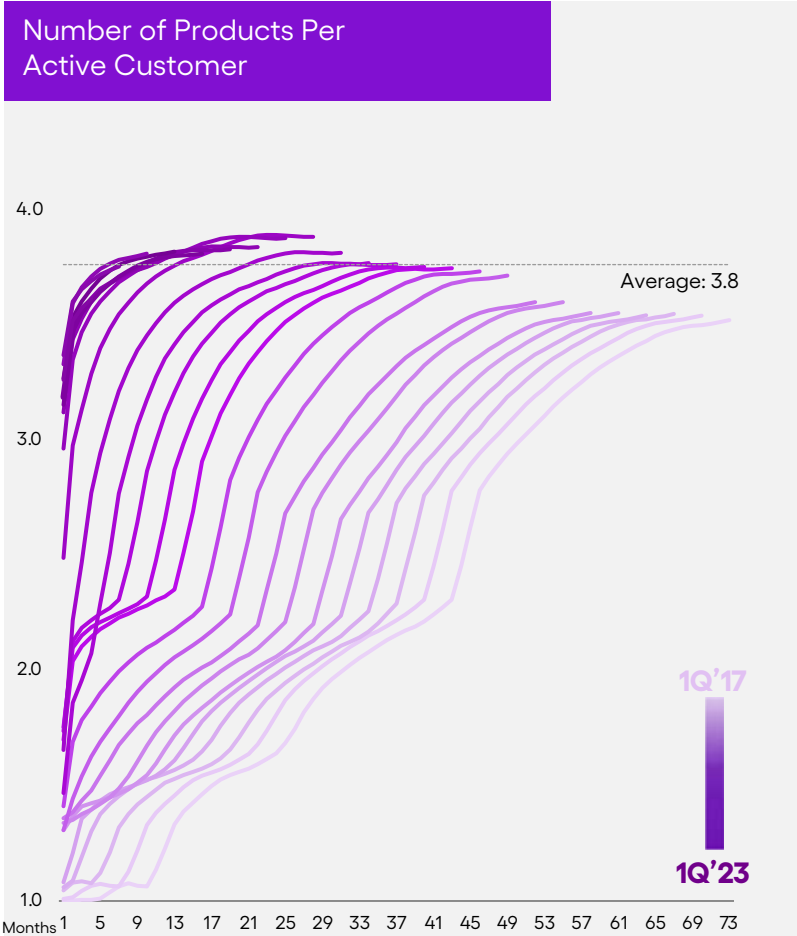
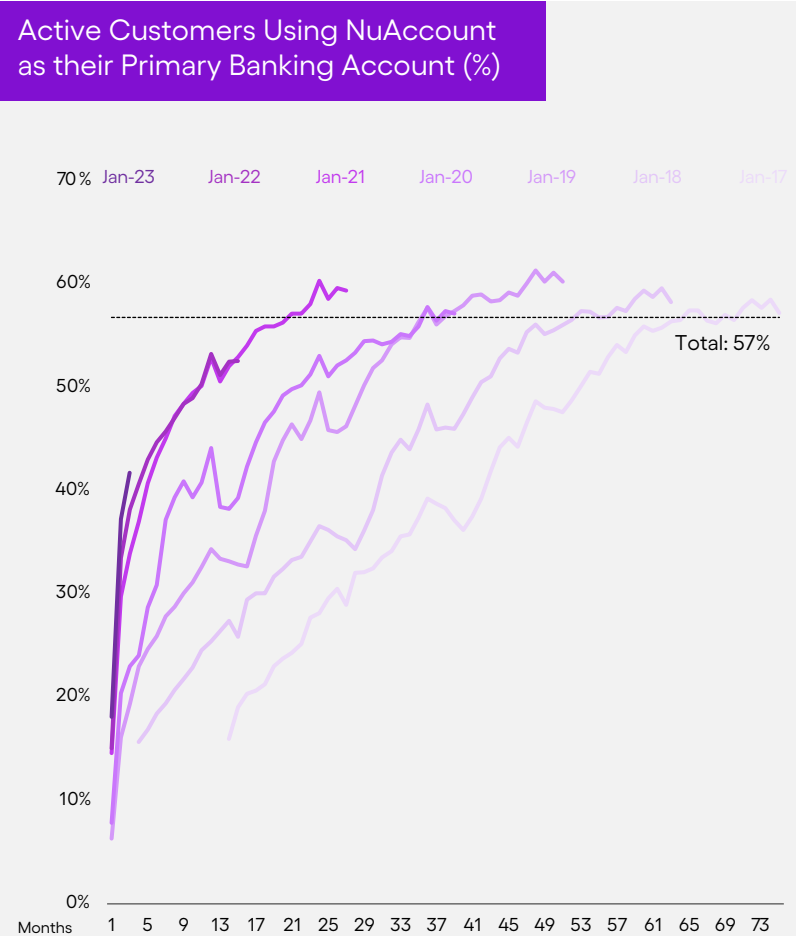


Strong Customer Acquisition and Activity Rate Improvement Continue



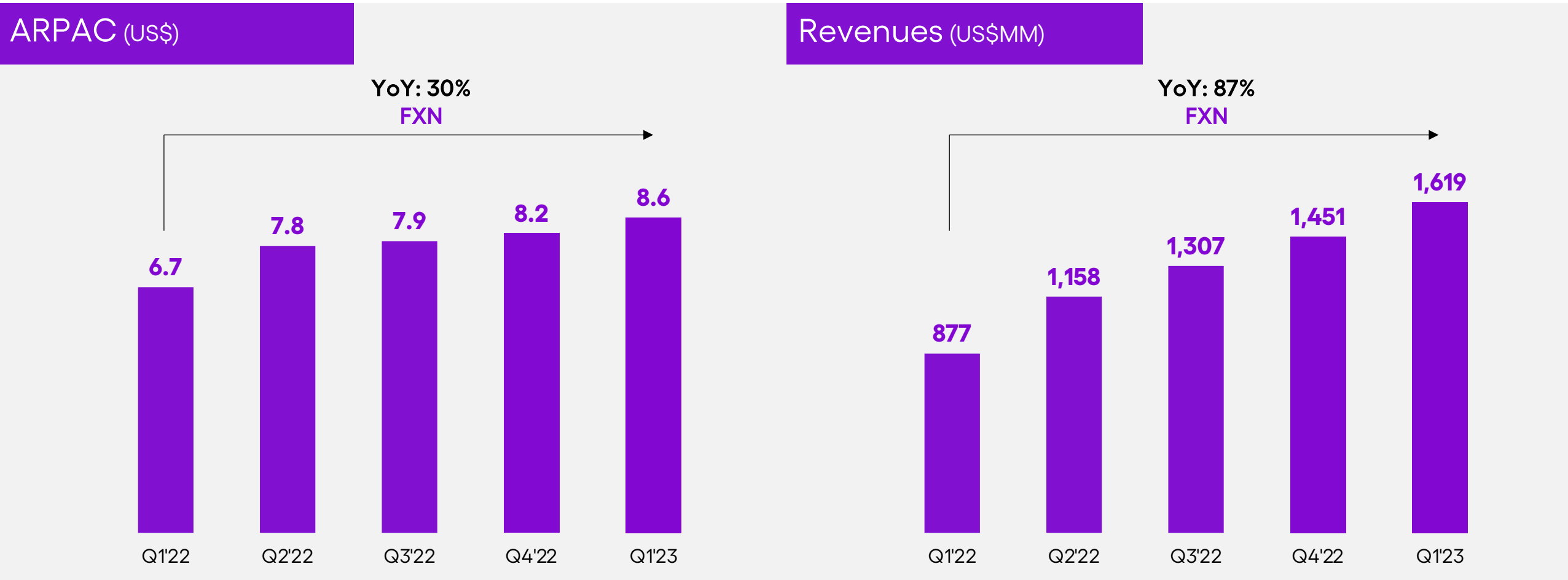
Note 1: 'Active Customers' relates to all customers that have generated revenue over the last 30 calendar days, for a given measurement period. **Note 2:** 'Activity Rate' is defined as monthly active customers divided by the total number of customers as of a specific date. **Source:** Nu.

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



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 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.

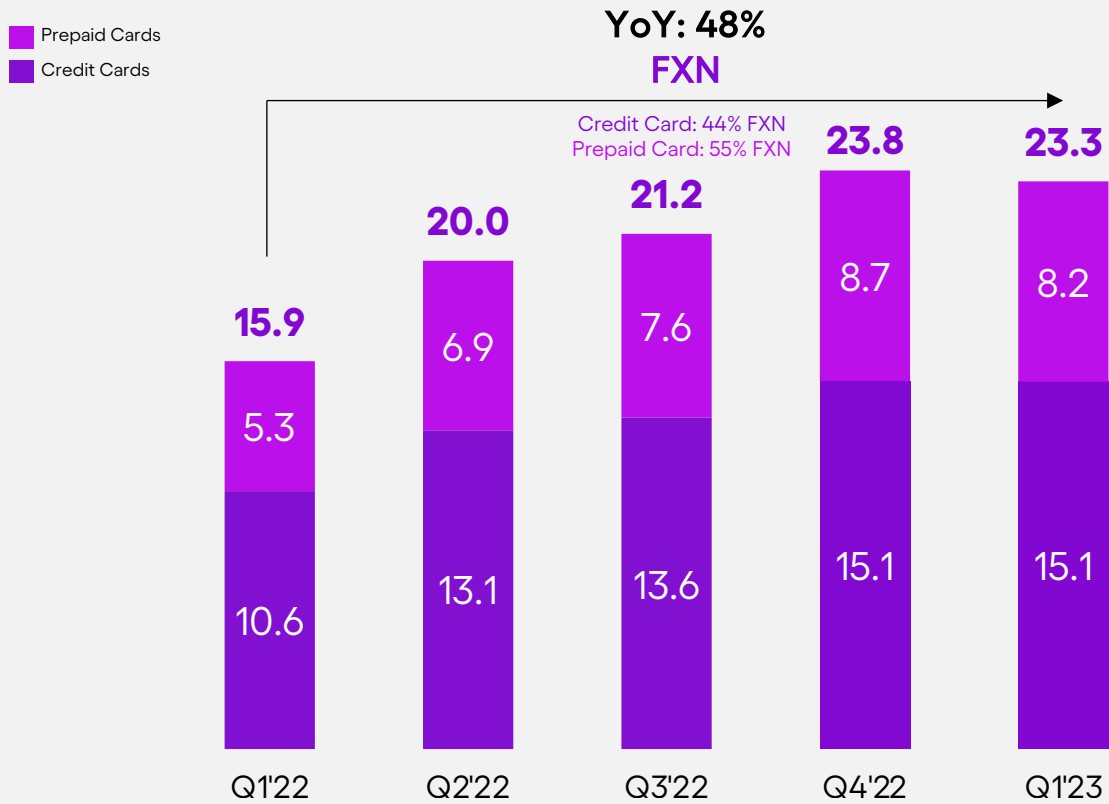
Solid Revenue Growth Sustained by Customer Addition and ARPAC Expansion



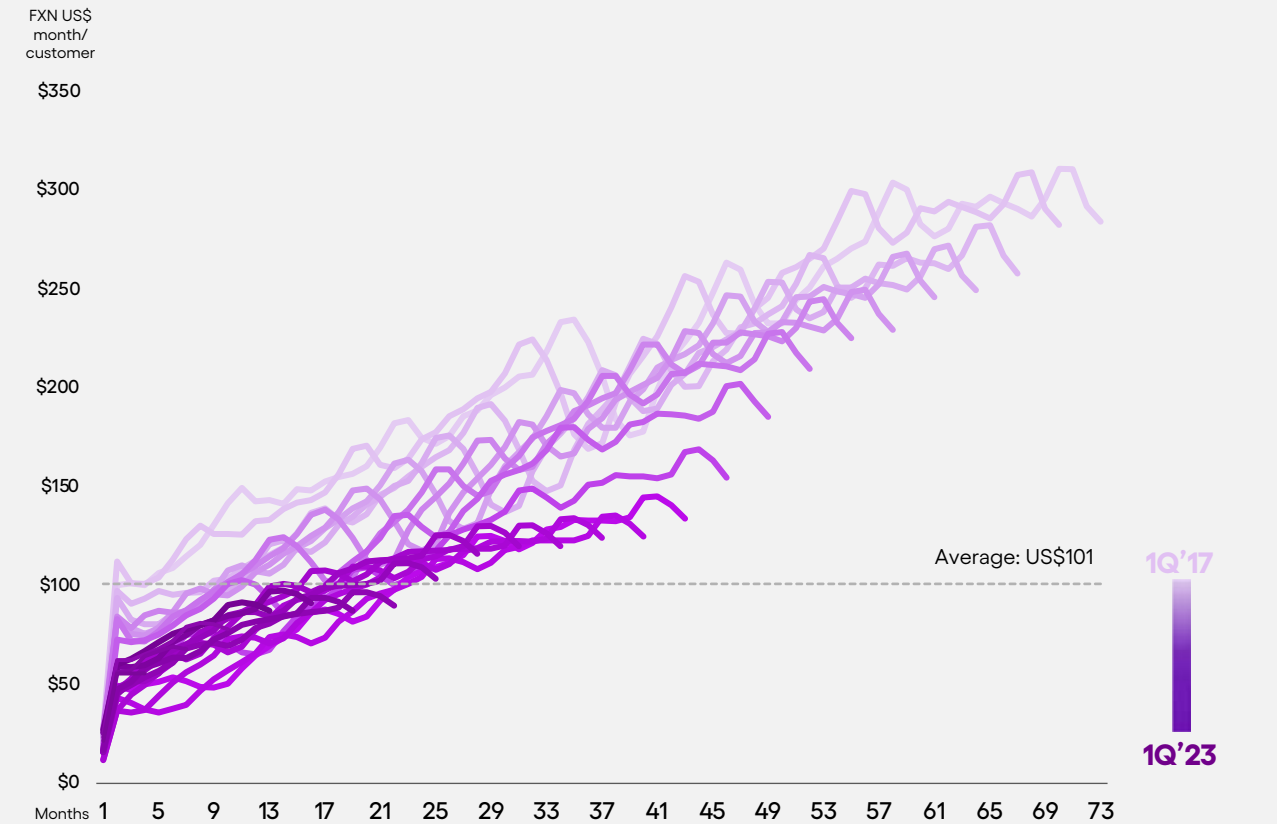
Note 1: Amounts are presented in US dollars and growth rates on an FX Neutral basis. For additional detail on calculations please refer to the appendix Non-IFRS Financial measures and reconciliations. **Note 2:** 'Average revenue per active customer' or 'ARPAC' is defined as the average monthly revenue (total revenue divided by the number of months in the period) divided by the average number of individual 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). **Source:** Nu.

Compounding Effect of Customer Growth and Higher Limits Driving Up Purchase Volume

Purchase Volume (US\$BN)

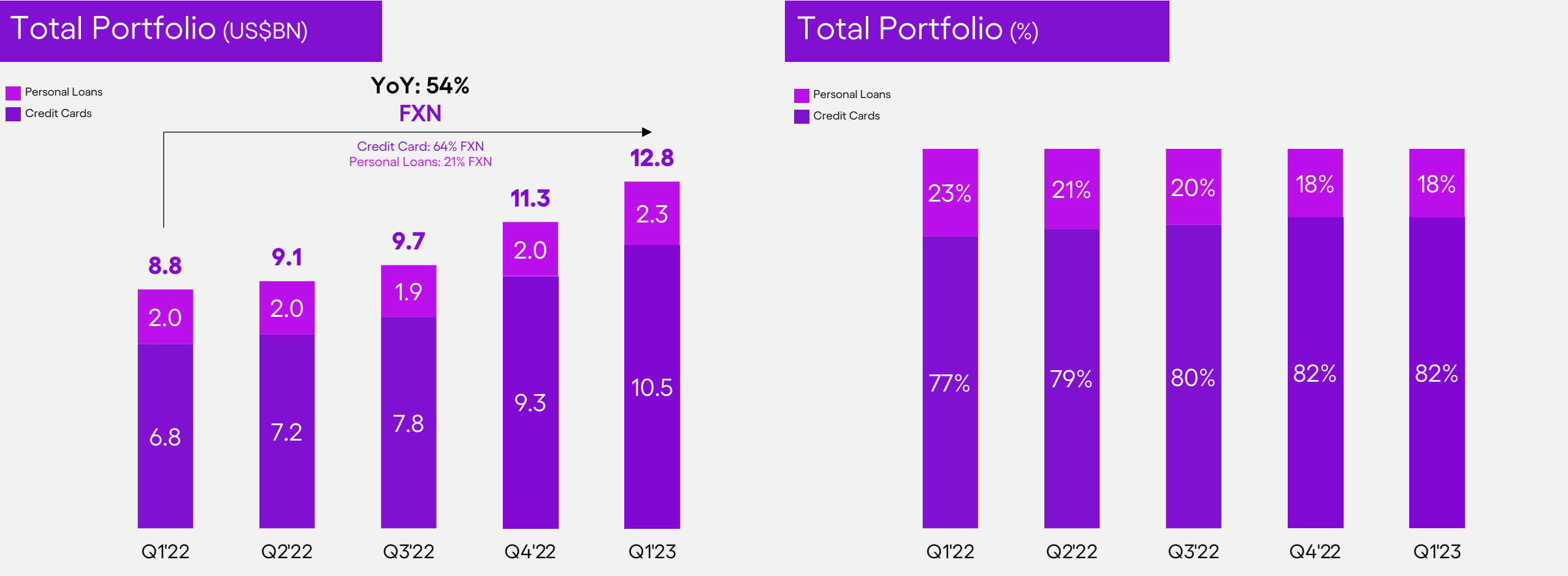


Purchase Volume per Customer (US\$)



Note 1: Amounts are presented in US dollars and growth rates and Purchase Volume per Customer on an FX Neutral basis. For additional detail on calculations please refer to the appendix Non-IFRS Financial measures and reconciliations. **Note 2:** The average represents the average monthly purchase volume per customer defined as the total purchase volume of the period divided by the number of months in the period and divided by the average number of individual customers during the period (average number of individual customers is defined as the average of the number of monthly customers at the beginning of the period measured, and the number of monthly customers at the end of the period). **Source:** Nu.

Strong Performance of Credit Cards Coupled with Personal Loan Reacceleration

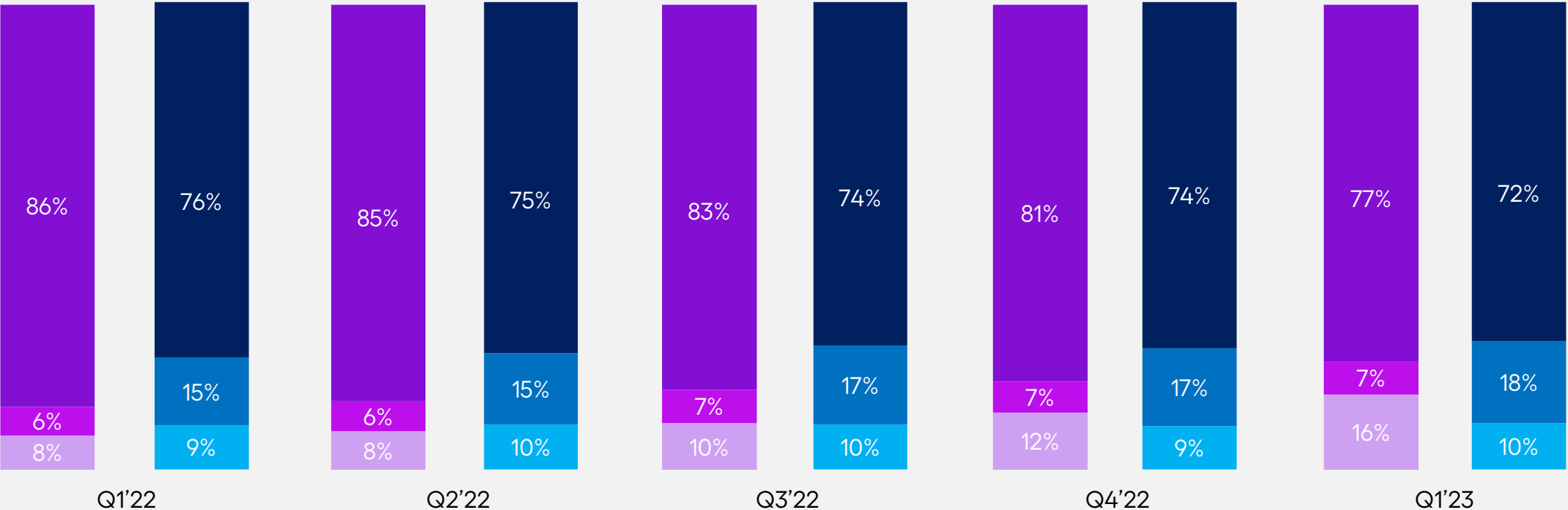


Note 1: Amounts are presented in US dollars and growth rates on an FX Neutral basis. For additional detail on calculations please refer to the appendix Non-IFRS Financial measures and reconciliations. **Note 2:** All amounts are presented gross of provisions. **Source:** Nu.

Gap to the Market on Interest Earning Portfolio (IEP) Narrows as Nu Expands Financing Features

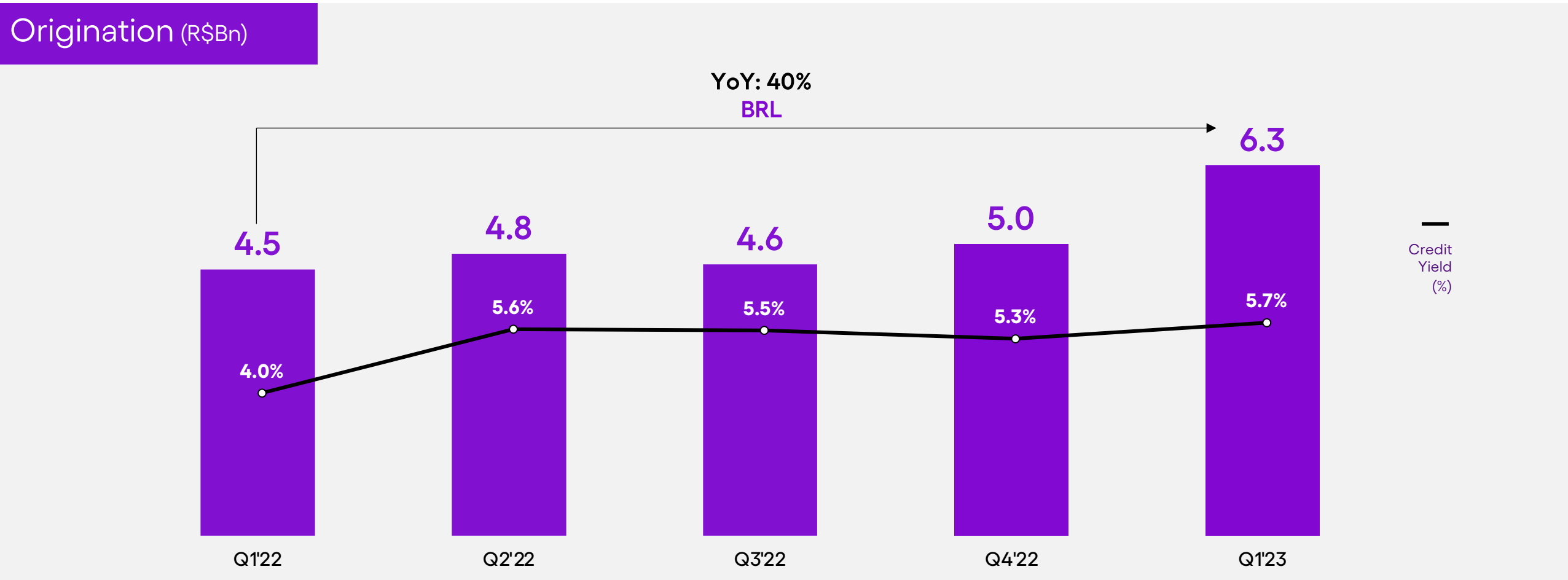
Credit Card IEP Evolution (% of Total Receivables)

■ Nu Interest Earning Installments Balance ■ Nu Revolving Balance ■ Nu Non-Interest Earning Balance
■ Market Interest Earning Installments Balance ■ Market Revolving Balance ■ Market Non-Interest Earning Balance

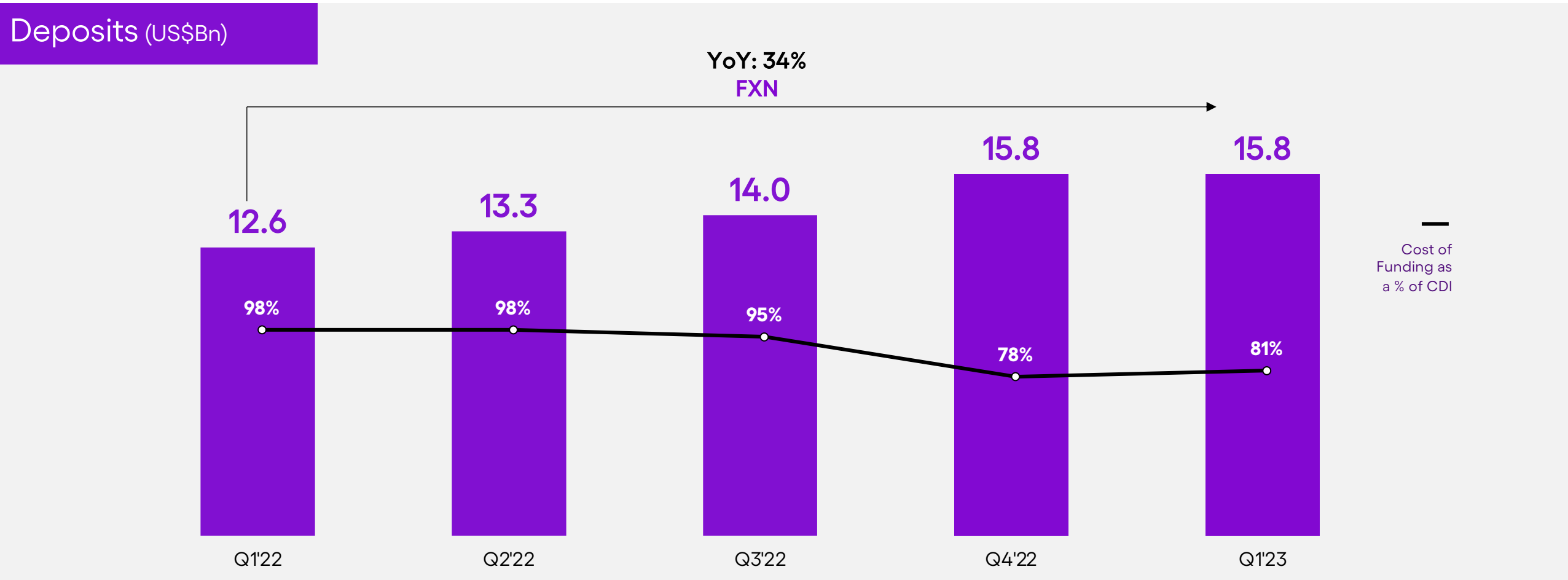


Note 1: 'IEP' stands for Interest Earning Portfolio and accounts for all interest-bearing balances including all late balances. **Note 2:** All data presented is for Brazil only. **Note 3:** Nu Installments IEP includes 'Boleto payments': allows customers to use their credit card for paying bills in 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.

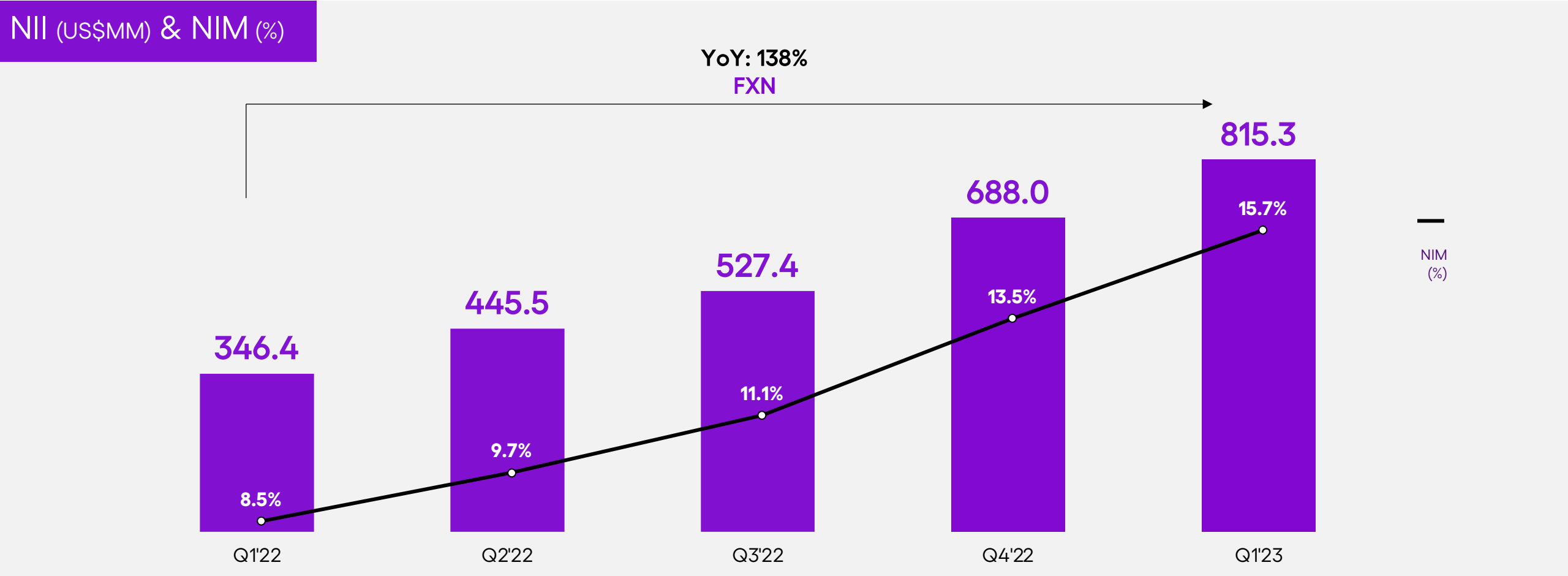
Personal Loan Origination Rebounds as Unit Economics Prove Resilient



Solid Funding Cost and Deposits Volumes Follow Seasonal Pattern

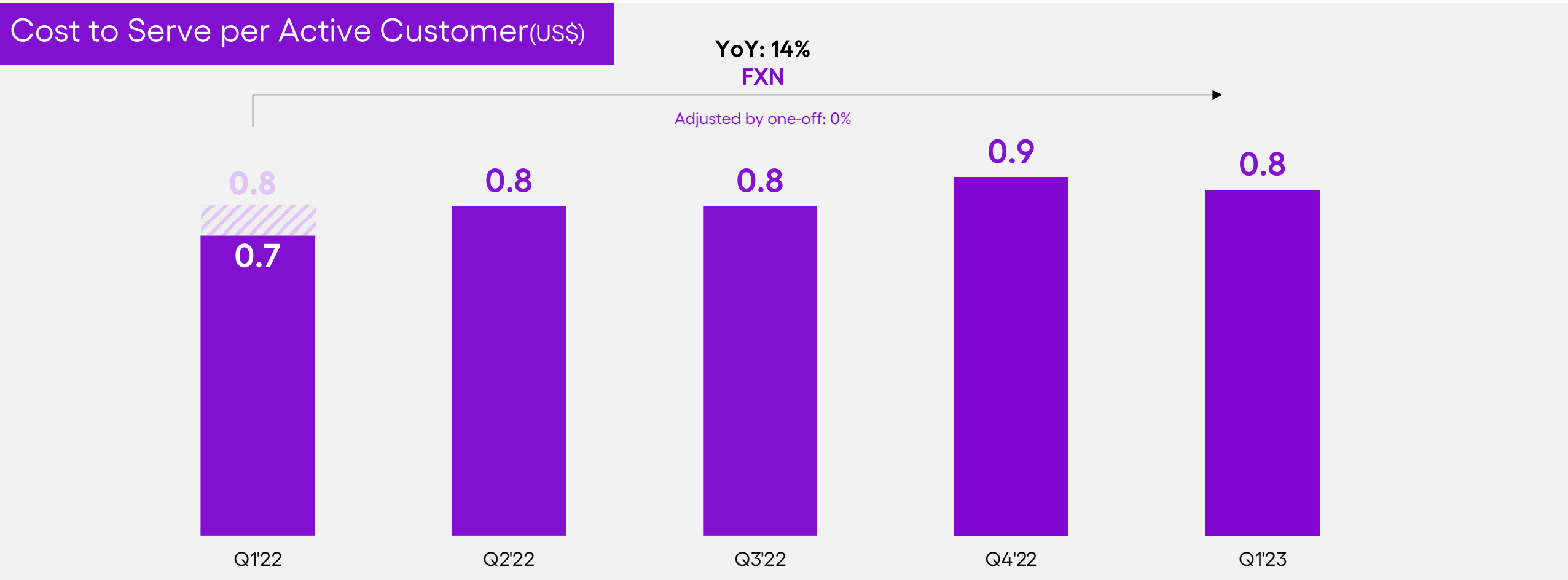


NIM Expanded Sequentially Driven By Better Credit Mix And Rising Loan-to-Deposit Ratio



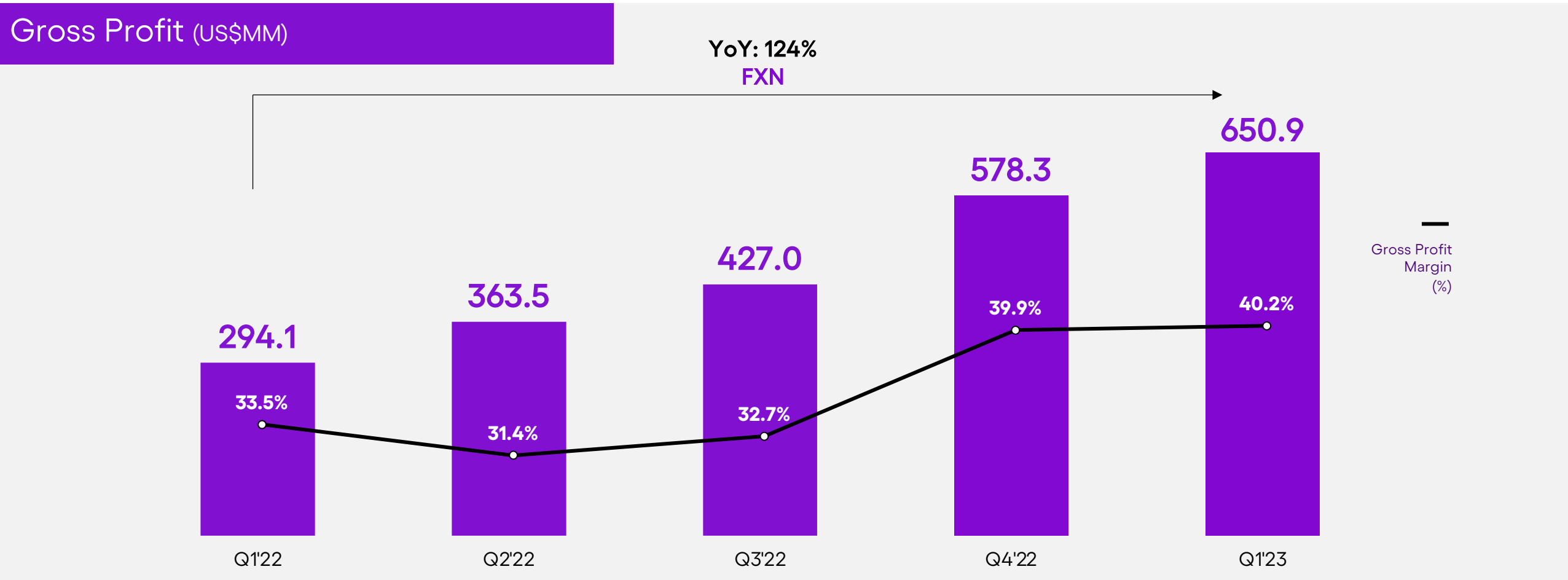
Note 1: 'NII' (Net Interest Income) is calculated as Interest income and gains (losses) on financial instruments minus Interest and other financial expenses. **Note 2:** 'NIM' stands for Net Interest Margin, is annualized, and is the ratio between NII in the numerator and the denominator is defined as 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.

Cost to Serve Remains Under Control and Underscores Operating Leverage Potential

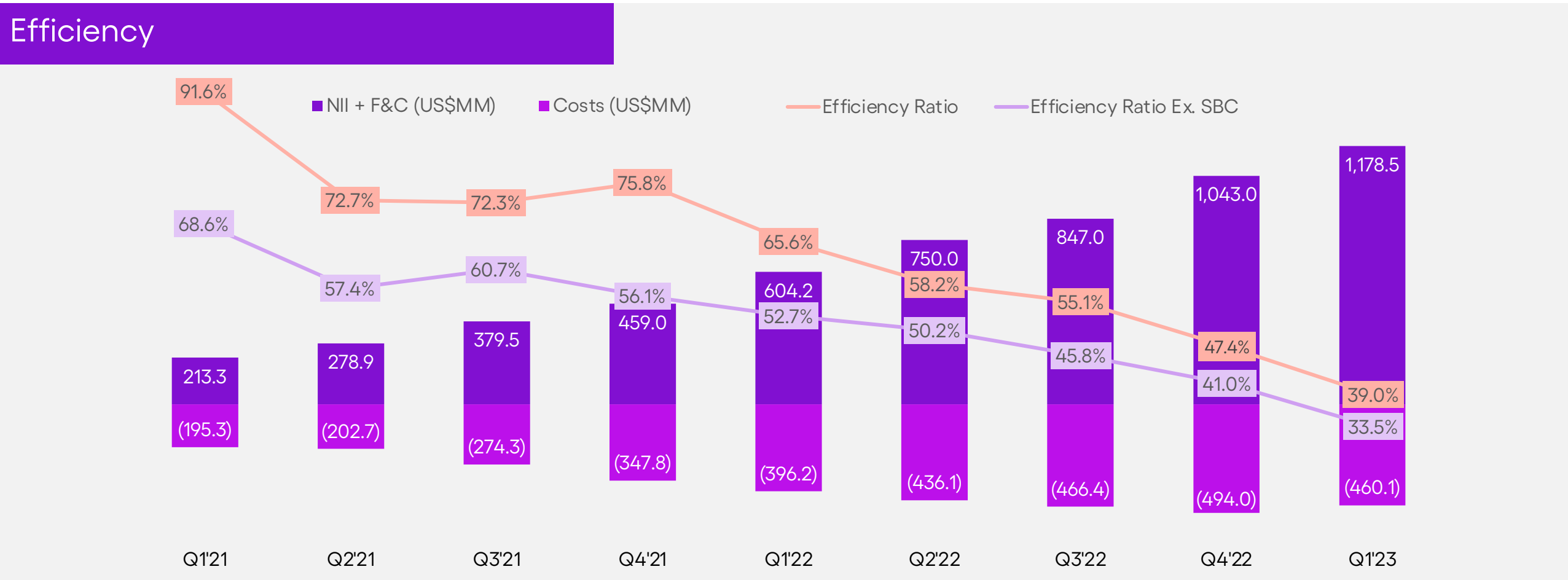


Note 1: Amounts are presented in US dollars and growth rates on an FX Neutral basis. For additional detail on calculations please refer to the appendix Non-IFRS Financial measures and reconciliations. **Note 2:** 'Cost to serve' is defined as the monthly average of the sum of transactional expenses, 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 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 3:** The Q1'22 one-off effect is due to a reversal from a R\$ 34M provision with one of our providers. **Source:** Nu.

Gross Profit Growth Path Remains Strong and Margin Expansion Continues



Improving Operating Leverage as Business Scales

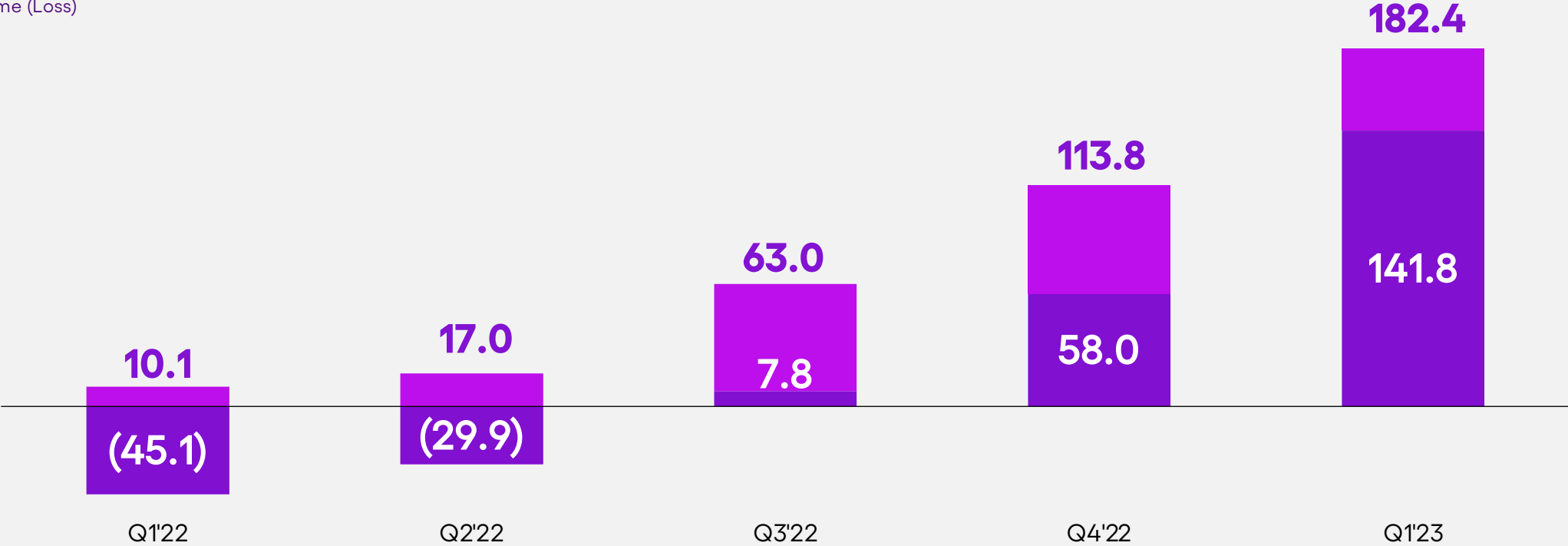


Note 1: 'NII' (Net Interest Income) is calculated as Interest income and gains (losses) on financial instruments minus Interest and other financial expenses. **Note 2:** 'F&C' stands for Fee and Commission Income. **Note 3:** Costs include transactional costs and operating expenses. **Note 4:** Efficiency 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 US\$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.

Sequential Improvement in Both Net Income and Adjusted Net Income

Net Income (US\$MM)

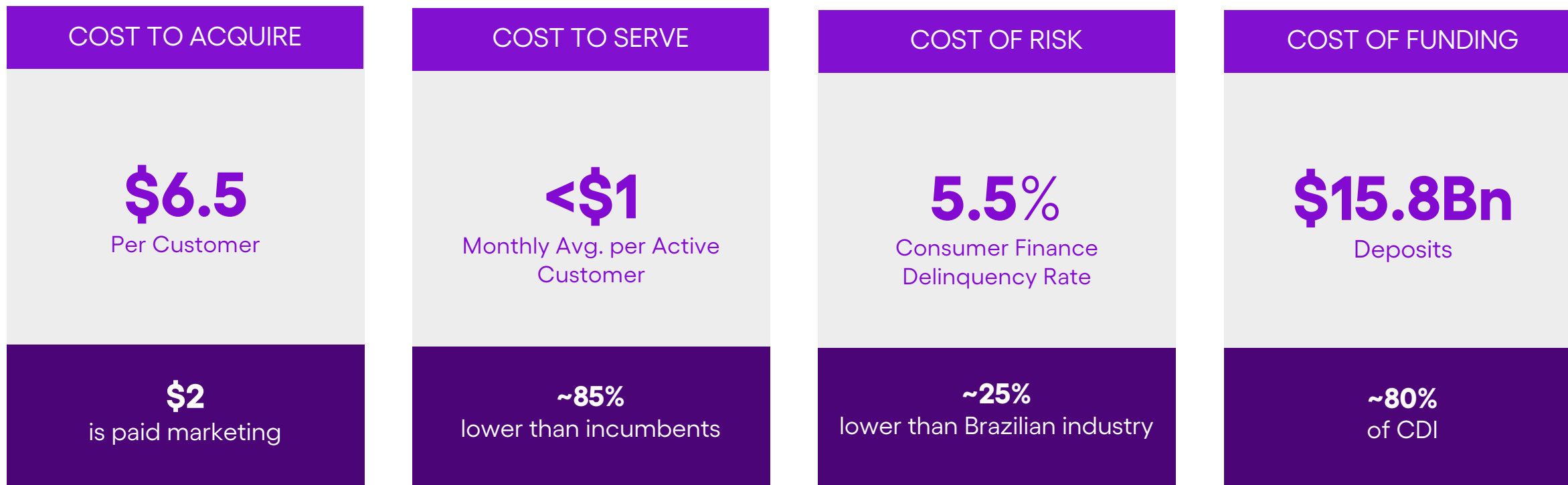
- Net Income (Loss)
- Adj. Net Income (Loss)



Note 1: Q4'22 Net Income excludes the effect of the one-time non-cash recognition of the 2021 CSA termination. Reported Loss for the quarter was US\$297.6 million. For additional detail on calculations of Net Income and Adjusted Net Income please refer to the appendix Non-IFRS Financial measures and reconciliations. **Source:** Nu.

Best-In-Class Cost Structure Lays Foundation For Sustainable Long-Term Differentiation

The Four Cost Pillars of Retail Financial Services



Driving sustainable competitive advantages against both incumbents and fintechs.

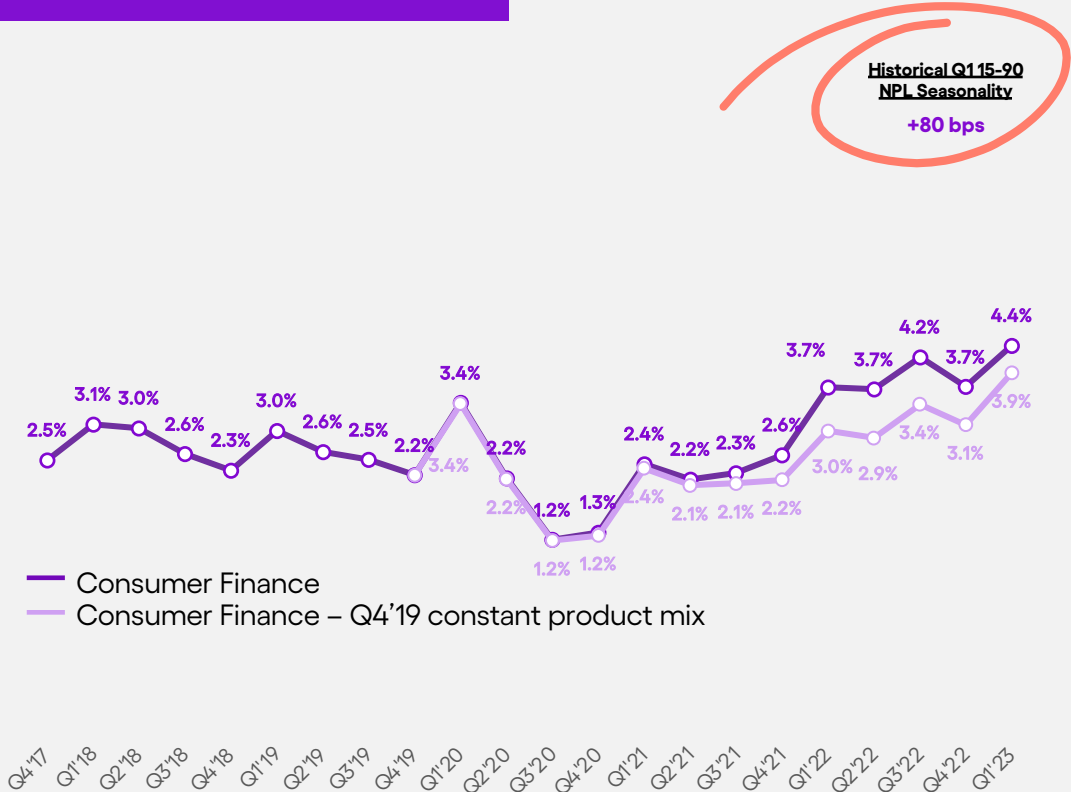
Note 1: Cost to Acquire and Cost to Serve consider consolidated figures. Cost of Risk and Cost of Funding for Brazil only. **Note 2:** Cost of Risk comparison versus the Market is done on a like-for-like basis, using Nu under the old write-off methodology versus the Brazilian system adjusted by the same income distribution of Nu's portfolio on a lagged basis (e.g. adjusted by growth). **Note 3:** Cost of Funding is the average rate as percentage of CDI during Q1'23. **Note 4:** 'CDI' stands for the Brazilian Interbank Deposit rate. **Note 5:** Cost to Acquire presented from January 2019 until March 2023 on an FX neutral basis and consists of the following expenses: printing and shipping of a card, credit data costs (primarily consisting of credit bureau costs) and paid marketing. **Source:** Brazilian Central Bank, Company reports, Nu.

Q1'23 Credit Underwriting

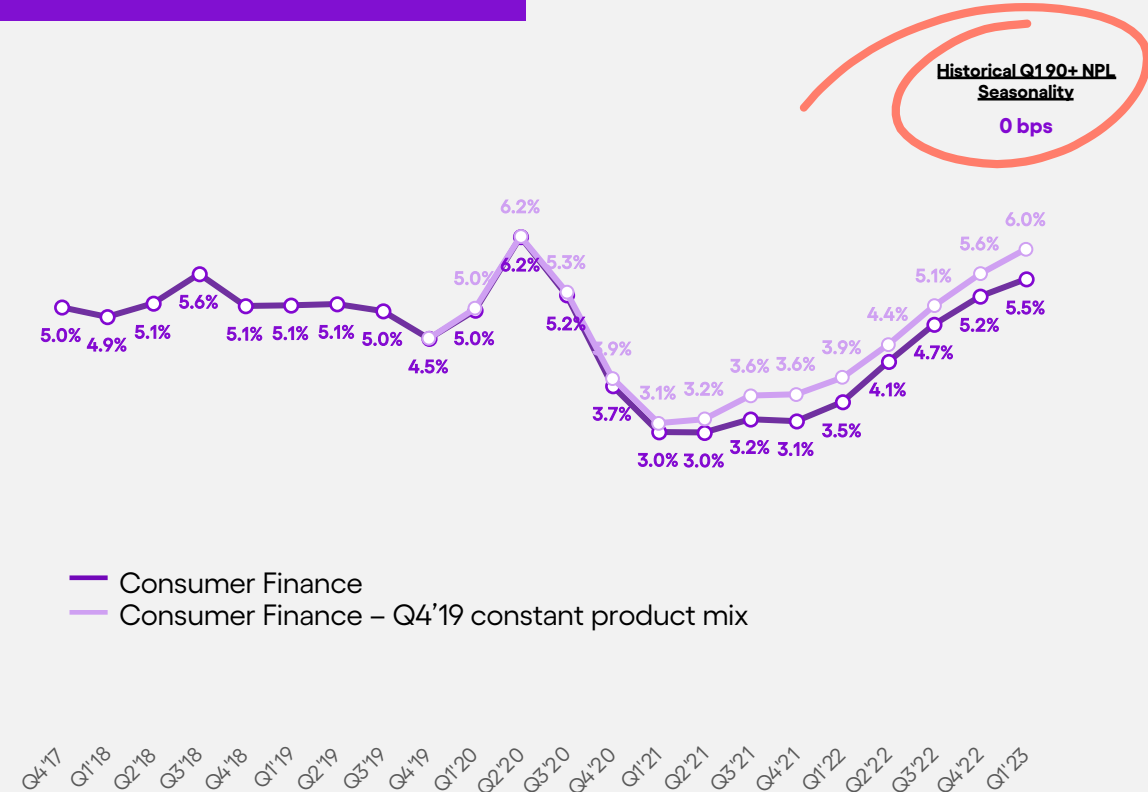


Delinquency Largely Followed Seasonal Patterns in Q1'23

15-90 NPLs



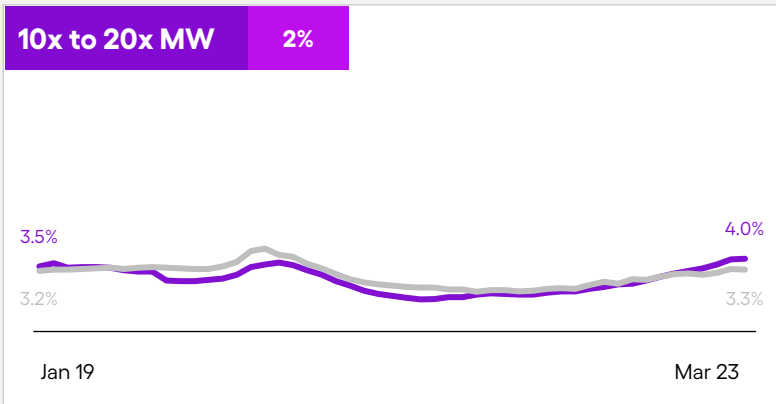
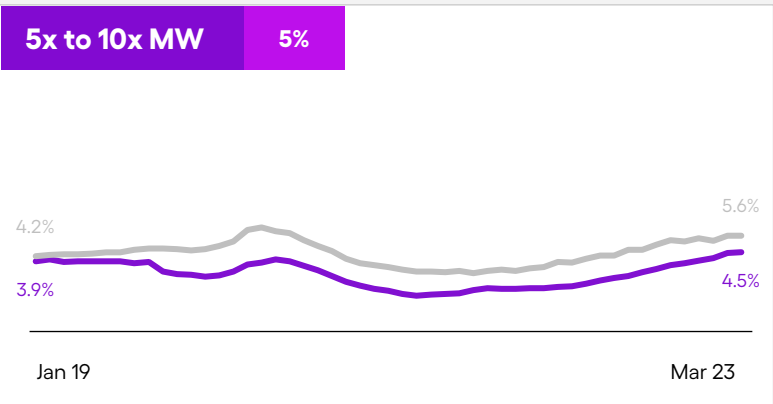
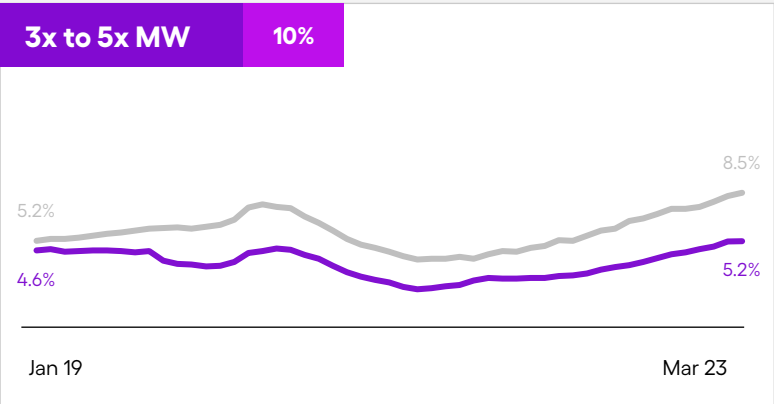
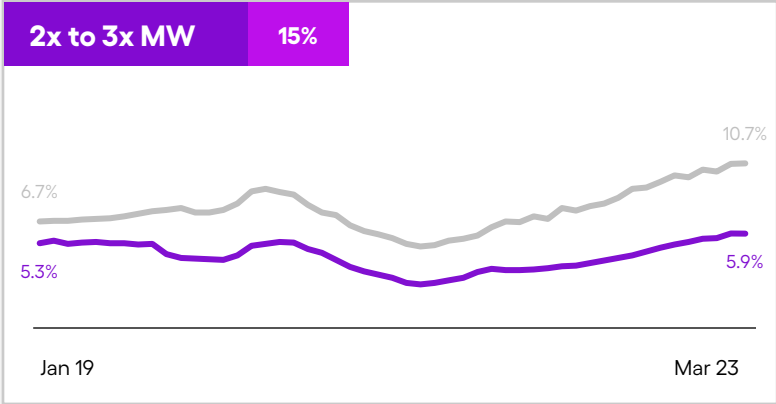
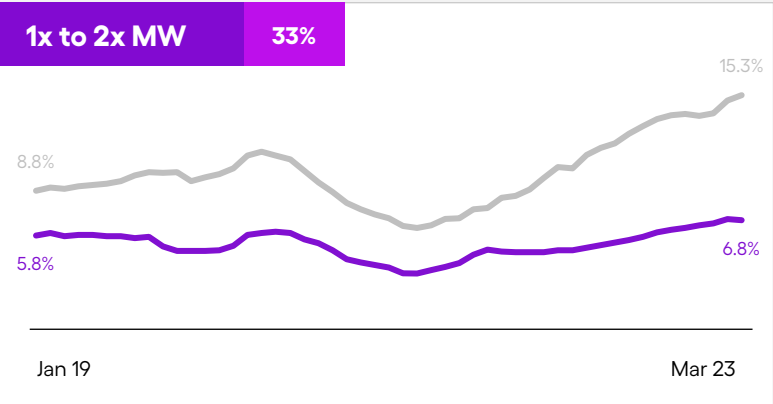
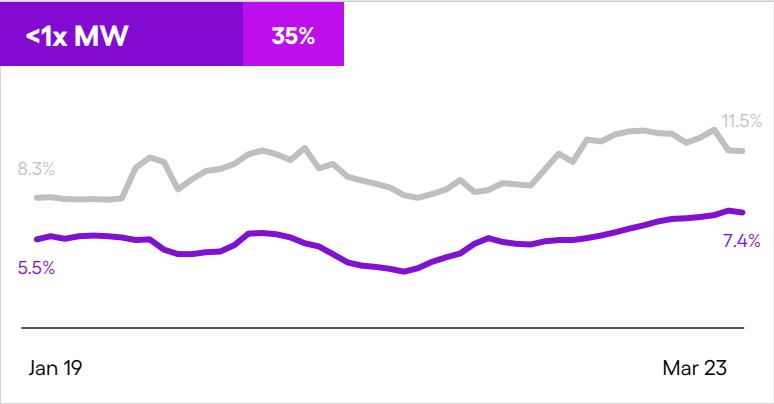
90+ NPLs



Note 1: 'NPL' is a nonperforming 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.

Nu Has Shown Superior Credit Underwriting Across Income Bands For Credit Cards

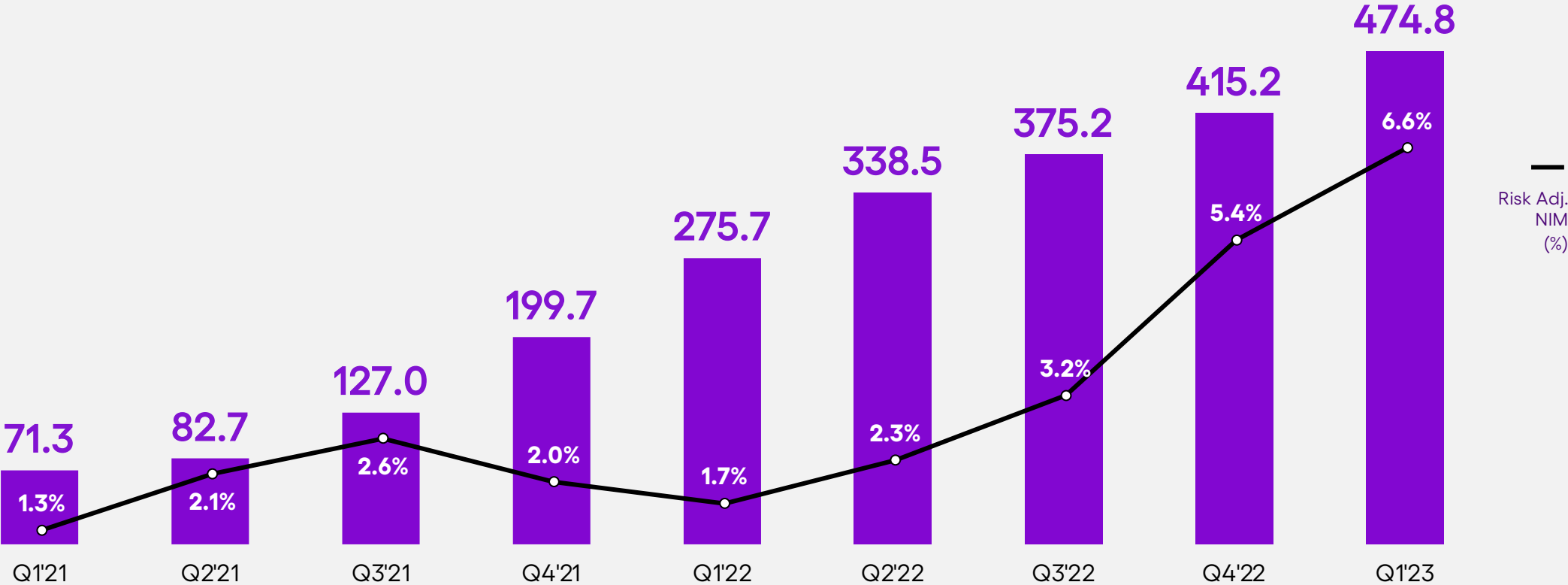
NPL 90+ By Income Band | Defined by Minimum Wage (MW) Nu Market % Adult Population



Note 1: Credit card delinquency rate is defined as the sum of outstanding credit balances with at least one payment past due for 90 days, divided by the total credit balance. **Note 2:** 'NPL' is a nonperforming loan, where a borrower is 90 days past due. **Note 3:** 'MW' refers to minimum wage (at R\$ 1,302 per month as of 2023). **Note 4:** Data presented until Mar-2023. **Note 5:** Income segmentation is estimated based on the average profile of each product and leading institutions offering them, normalized to the Brazilian Central Bank's SGS NPL indicator. **Note 6:** The population decomposition into bands considers the quarterly PNAD (IBGE) numbers. **Note 7:** Adult population is defined as 18+ years. **Note 8:** All data present is for Brazil only. **Source:** Nu, Brazilian Central Bank - SGS/SCR, IBGE, Company Reports.

Sequential Risk-Adjusted NIM Improvement Shows Effective Pricing for Risk

Credit Loss Allowance & Risk Adj. NIM



Note 1: 'CLA' stands for Credit Loss Allowance Expenses. **Note 2:** 'Risk Adj. NIM' stands for 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. **Source:** Nu.

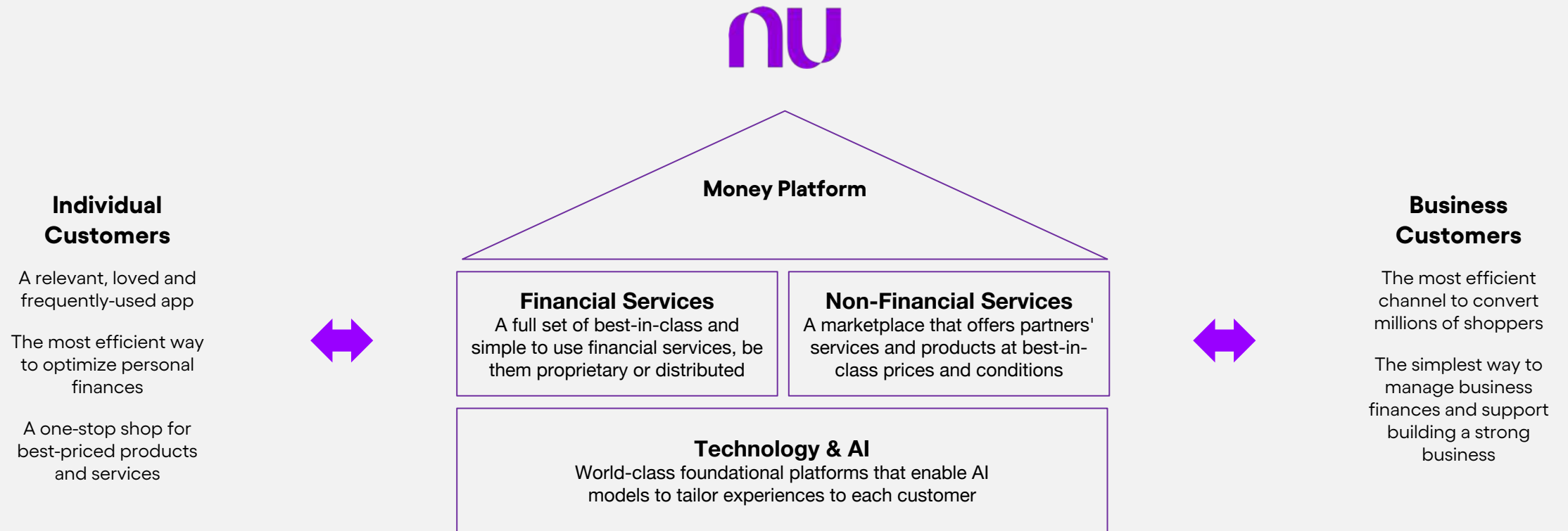
Wrapping up



We Have Built Capabilities that Enable us to Aim Much Higher

	Brand	One of the most valuable and loved brands in Latin America, strengthened by the largest NPS of any company in the region
	Scale	One of the largest consumer bases of Latin America, which enables us to have one of the lowest cost structures in the industry
	Data	Large scale, coupled with sophisticated data analysis infrastructure, which could provide competitive advantages in AI applications
	Profits	Best-in-class credit underwriting, which represents more than 75% of the profits of the US\$1 trillion market cap industry in Latin America
	Talent	The strongest technology and product teams in Latin America

Our Road Ahead





Q&A

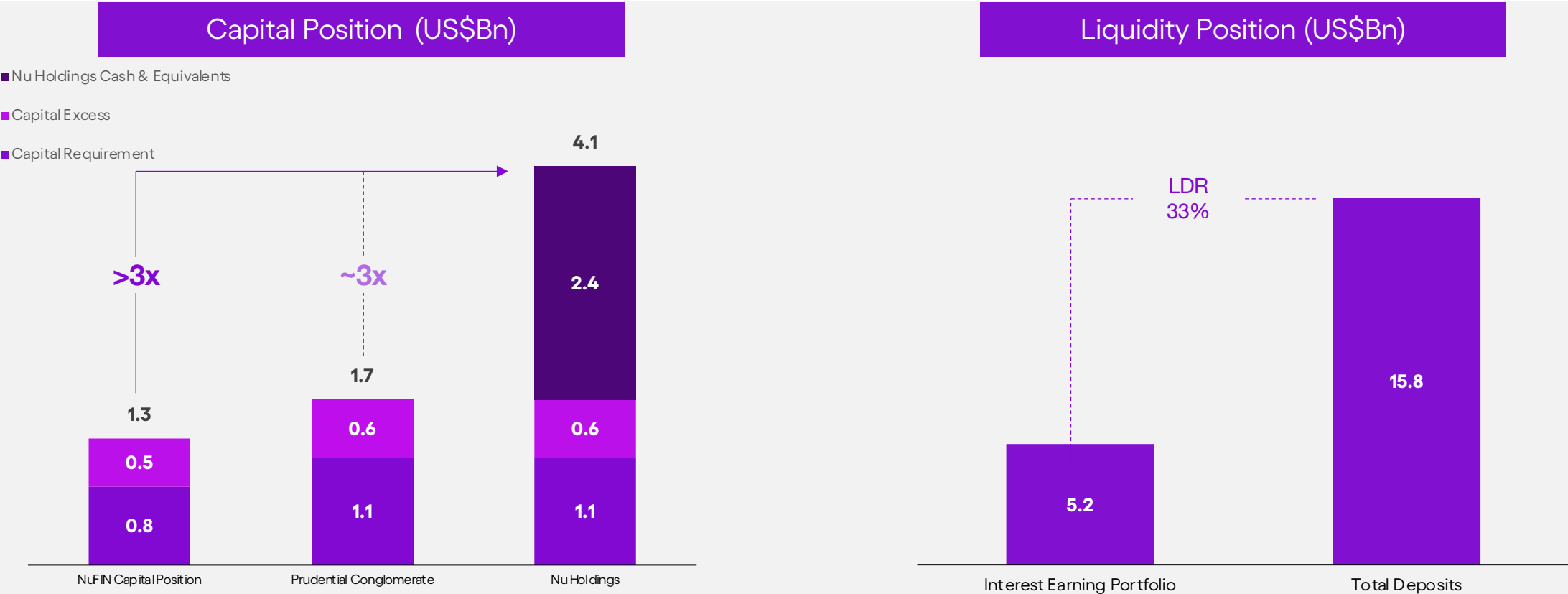




nu

Appendix

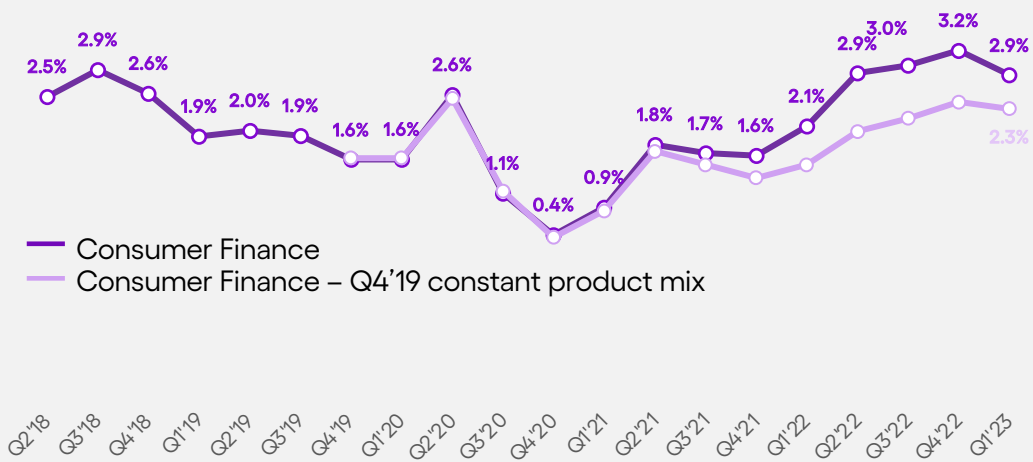
Capital and Liquidity Positions



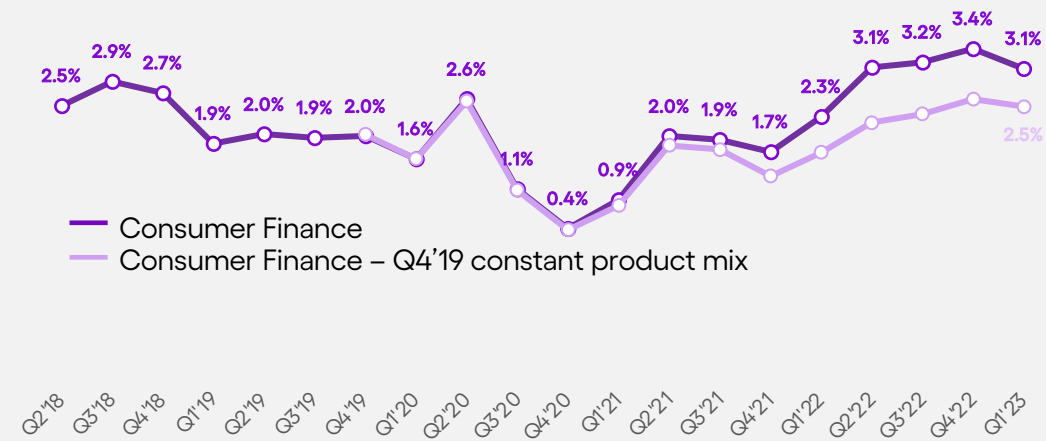
Note 1: The first bar considers a Capital Adequacy Ratio (CAR) of 10.5% for Nu Financeira S.A., our main financial institution, as of March 2023, according to CMN Resolution No. 4,955/21, and excludes US\$86 million of capital requirements applicable to Nu Pagamentos S.A., our main payment institution, 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 US\$80 million, aligned with the company's capital management planning. Numbers already consider this capital injection, under approval by the Central Bank. **Source:** Nu.

Evolution of Formation Ratios

NPL Formation



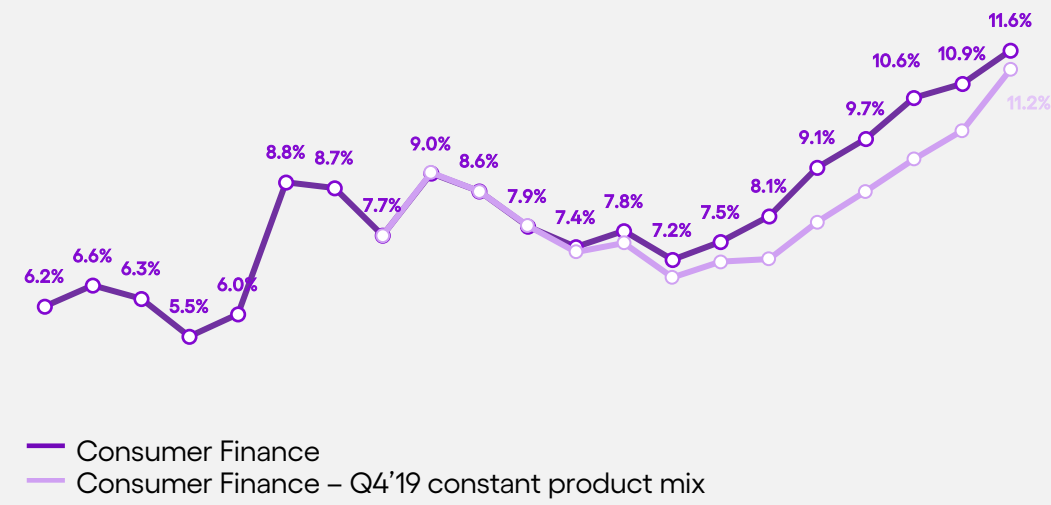
Stage 3 Formation



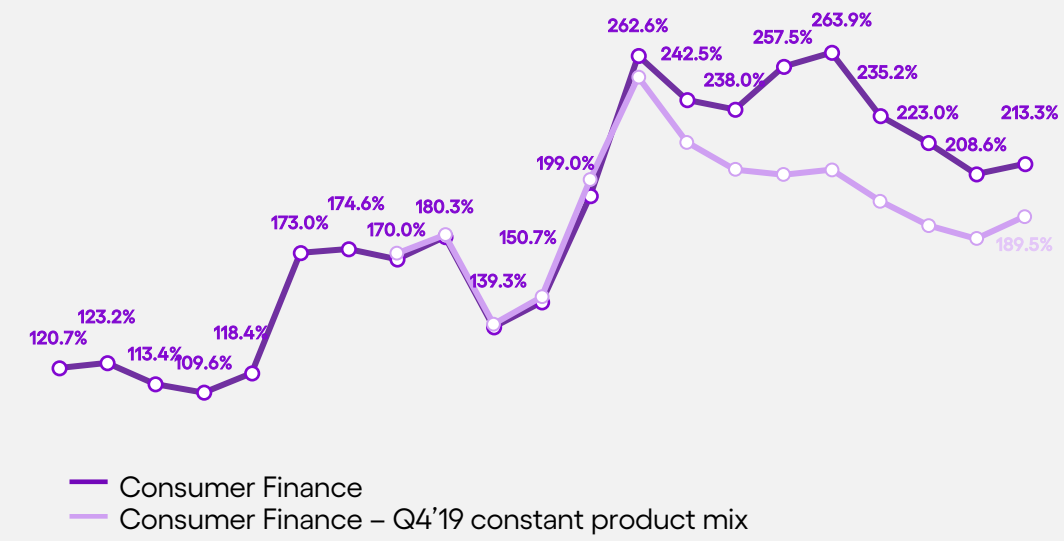
Note 1: 'NPL' is a nonperforming loan. **Note 2:** In Q2'22, we reviewed and changed our write-off methodology for recovery of the contractual cash-flows of NPLs arising from unsecured personal loans from 360+ days to 120+ days. Figures consider this change. Our write-off methodology for credit cards remained unchanged at 360+ days. **Note 3:** Information presented for Brazil only. **Source:** Nu.

Evolution of Coverage Ratios

Coverage Ratio Over Total Balance



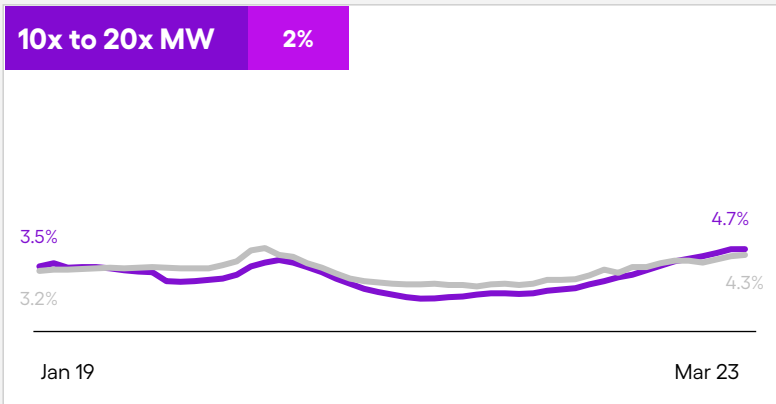
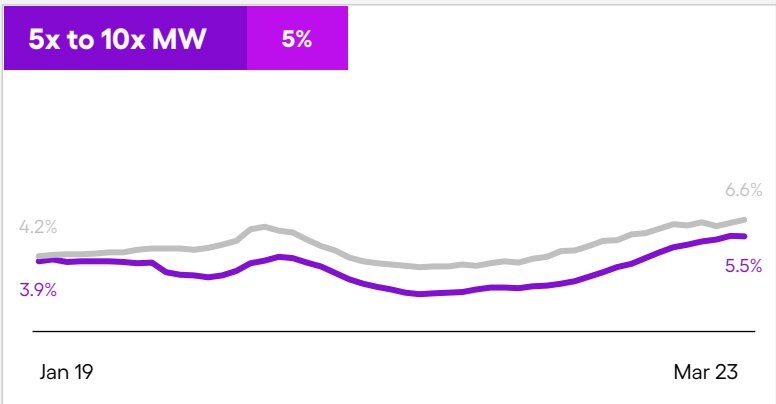
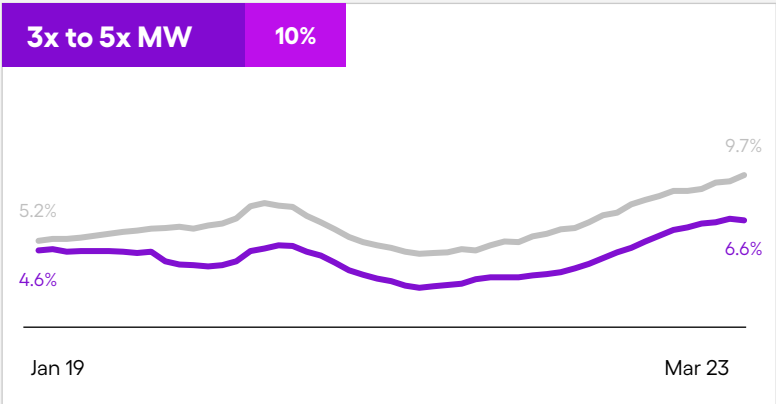
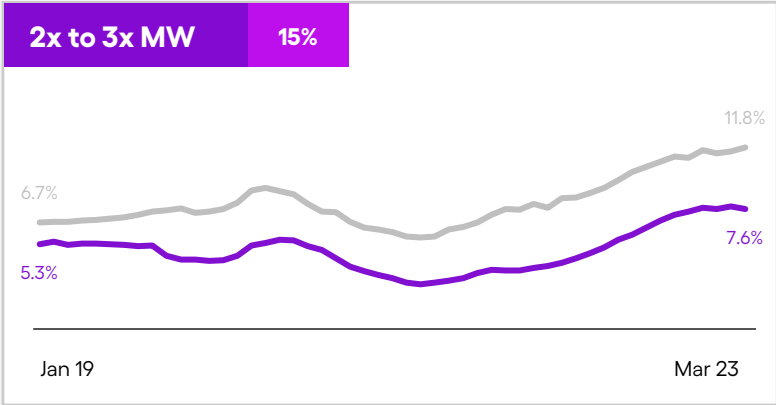
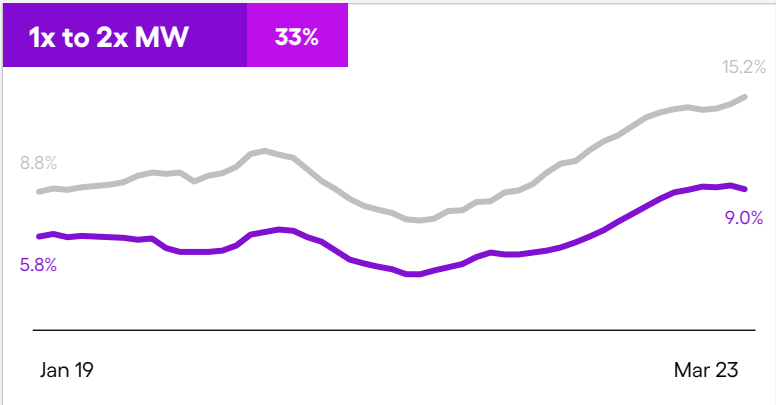
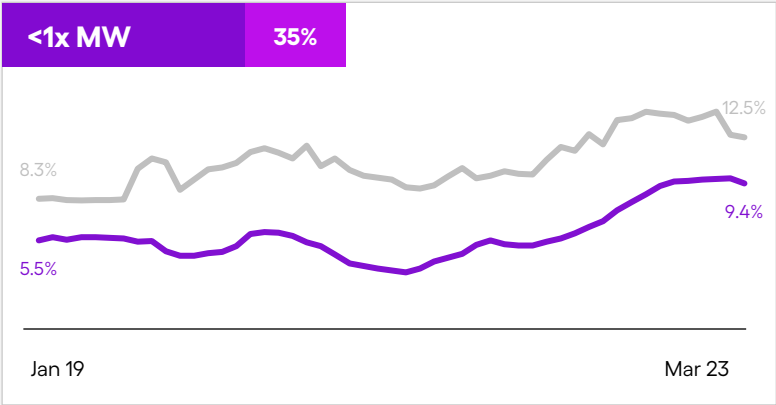
Coverage Ratio Over NPL 90+



Nu Has Shown Superior Credit Underwriting Across Income Bands For Consumer Finance

NPL 90+ By Income Band | Defined by Minimum Wage (MW) Nu Market % Adult Population

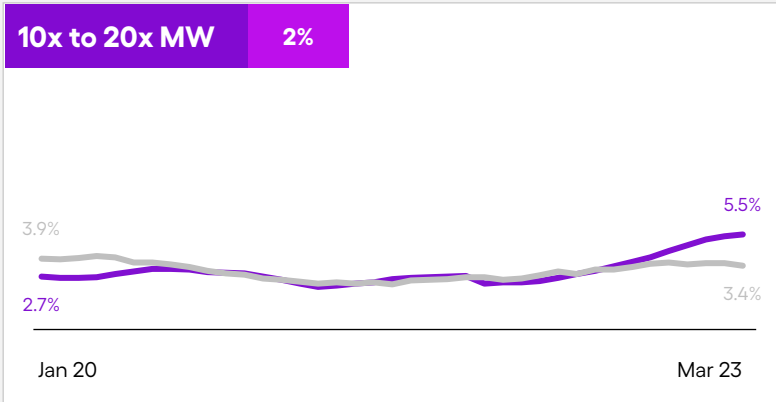
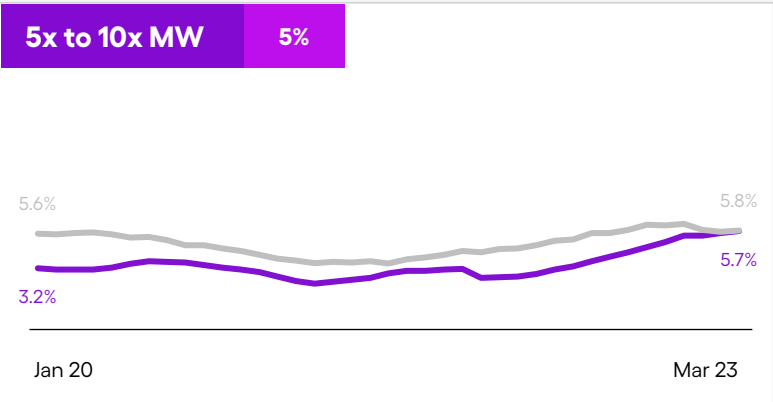
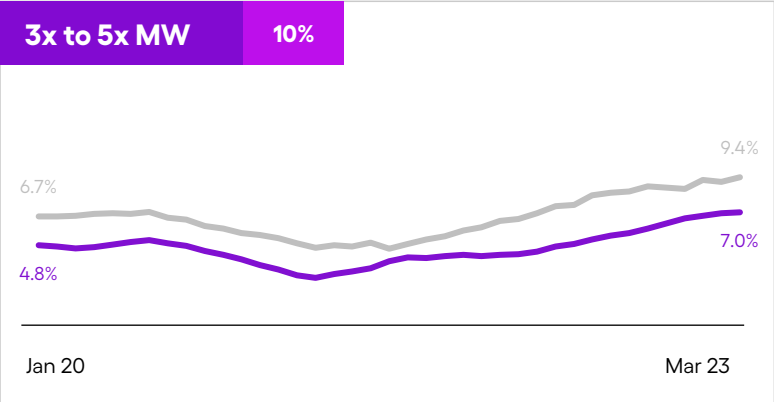
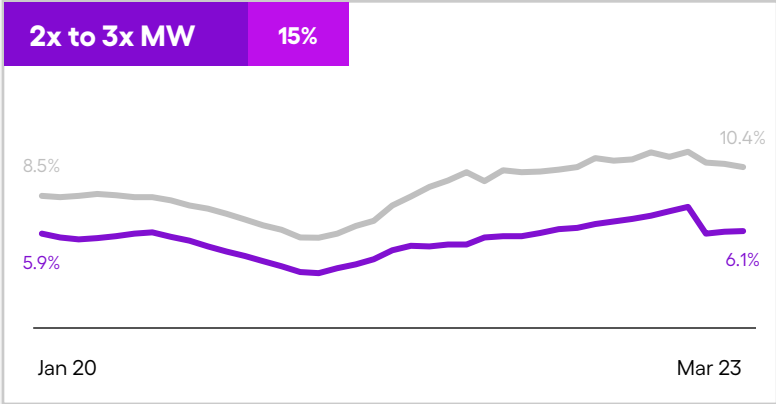
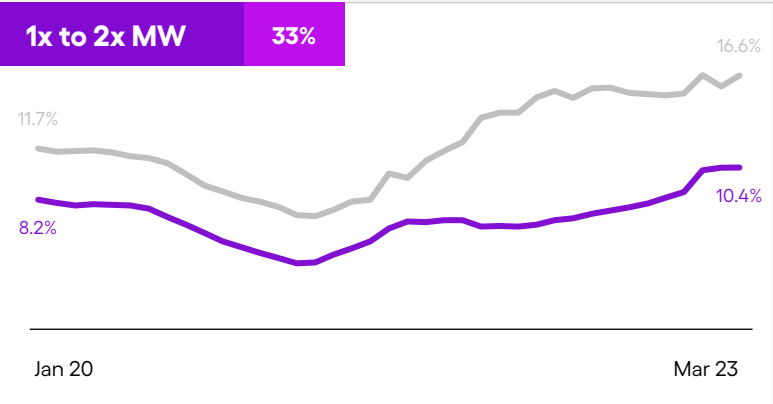
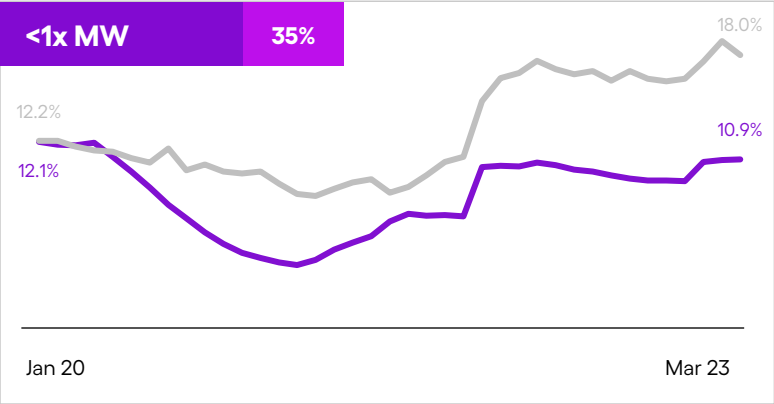
BASED ON INTERNAL ESTIMATES



Note 1: Consumer finance delinquency rate is defined as the sum of outstanding credit balances with at least one payment past due over 90 days, divided by the total credit balance. **Note 2:** 'NPL' is a nonperforming loan, where a borrower is 90 days past due. **Note 3:** 'MW' refers to minimum wage (at R\$ 1,302 per month as of 2023). **Note 4:** Data presented until Mar-2023. **Note 5:** For the purpose of this analysis, Nu's NPL ratios are calculated using 360+ days write-off methodology. For the industry, we estimated collateralized lines reported inside Personal Loans (ex-Payroll) evolving from 10% in Jan-2019 to 29% in Mar-23. In addition, to estimate NPL ratios for those collateralized lines over the period analyzed, we used NPL ratios evolution of other collateralized products in Brazil, such as mortgages, payroll and auto financing as benchmarks. Income segmentation is estimated based on the average profile of each product and leading institutions offering them, normalized to the Brazilian Central Bank's SGS NPL indicator. **Note 6:** Income segmentation is estimated based on the average profile of each product and leading institutions offering them, normalized to the Brazilian Central Bank's SGS NPL indicator. **Note 7:** The population decomposition into bands considers the quarterly PNAD (IBGE) numbers. **Note 8:** Adult population is defined as 18+ years. **Note 9:** All data present is for Brazil only. **Source:** Nu, Brazilian Central Bank - SGS/SCR, IBGE, Company Reports.

Credit Card: Superior Asset Quality Even Adjusted by Growth

LAGGED NPL 90+ By Income Band | Defined by Minimum Wage (MW) Nu Market % Adult Population

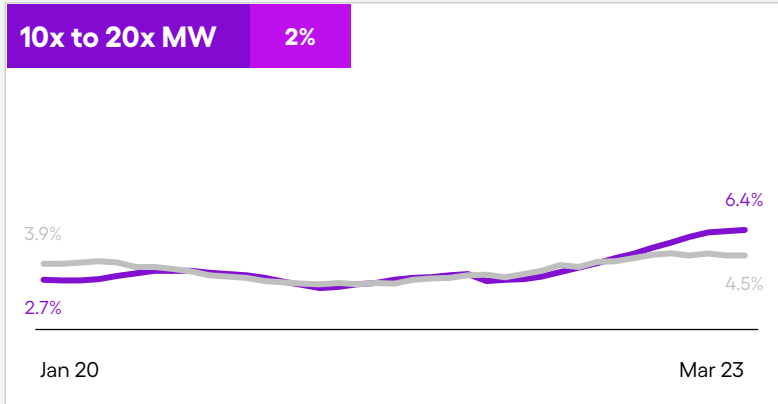
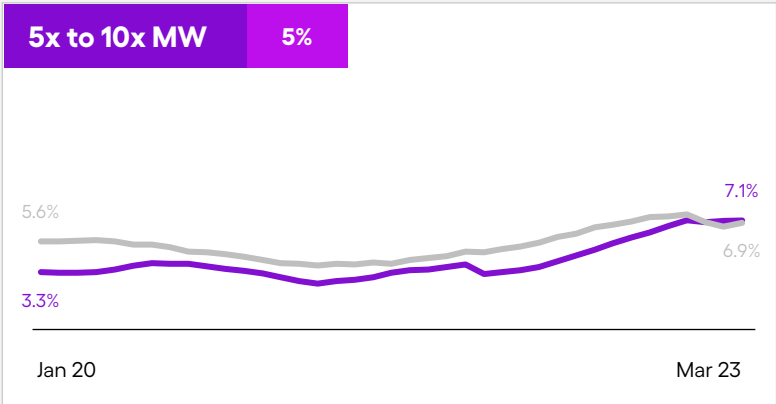
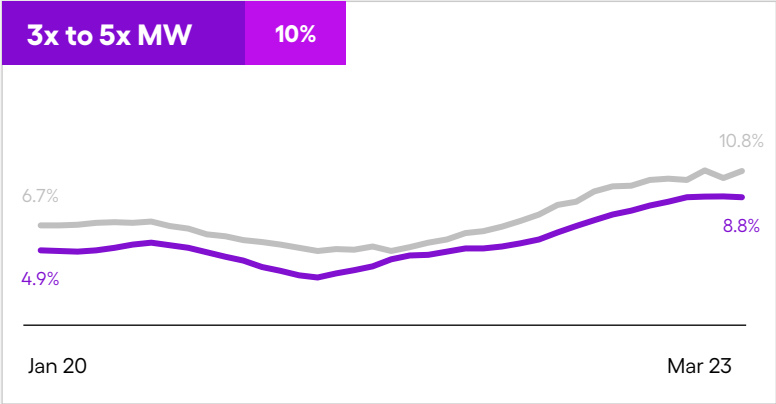
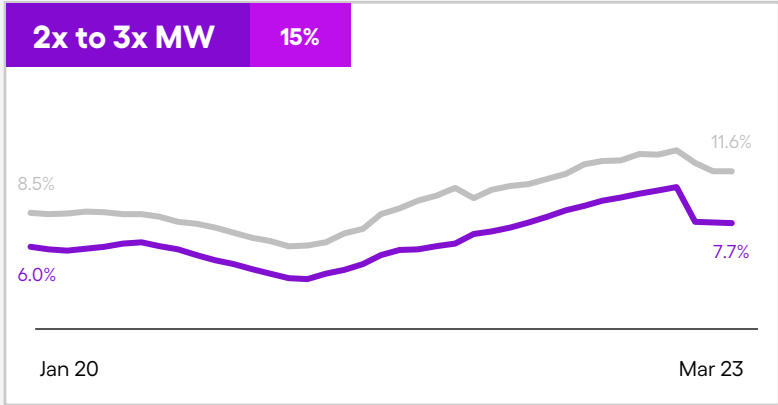
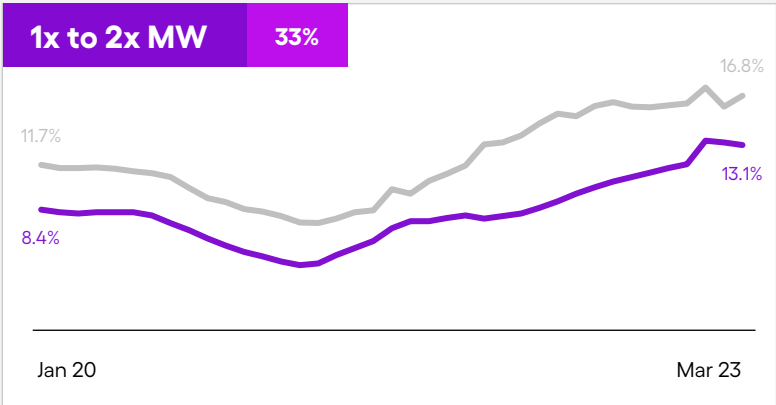
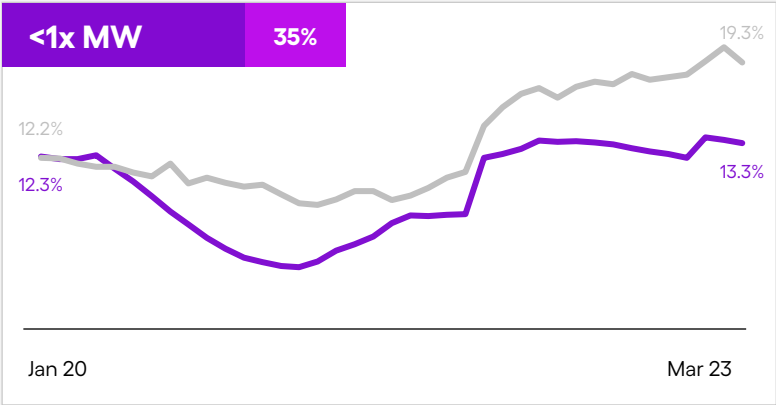


Note 1: Credit card delinquency rate is defined as the sum of outstanding credit balances with at least one payment past due for 90 days, divided by the total credit balance. **Note 2:** 'NPL' is a nonperforming loan, where a borrower is 90 days past due. **Note 3:** 'MW' refers to minimum wage (at R\$ 1,302 per month as of 2023). **Note 4:** Data presented until Mar-2023. **Note 5:** Income segmentation is estimated based on the average profile of each product and leading institutions offering them, normalized to the Brazilian Central Bank's SGS NPL indicator. **Note 6:** The population decomposition into bands considers the quarterly PNAD (IBGE) numbers. **Note 7:** Adult population is defined as 18+ years. **Note 8:** All data present is for Brazil only. **Source:** Nu, Brazilian Central Bank - SGS/SCR, IBGE, Company Reports.

Consumer Finance: Superior Asset Quality Even Adjusted by Growth

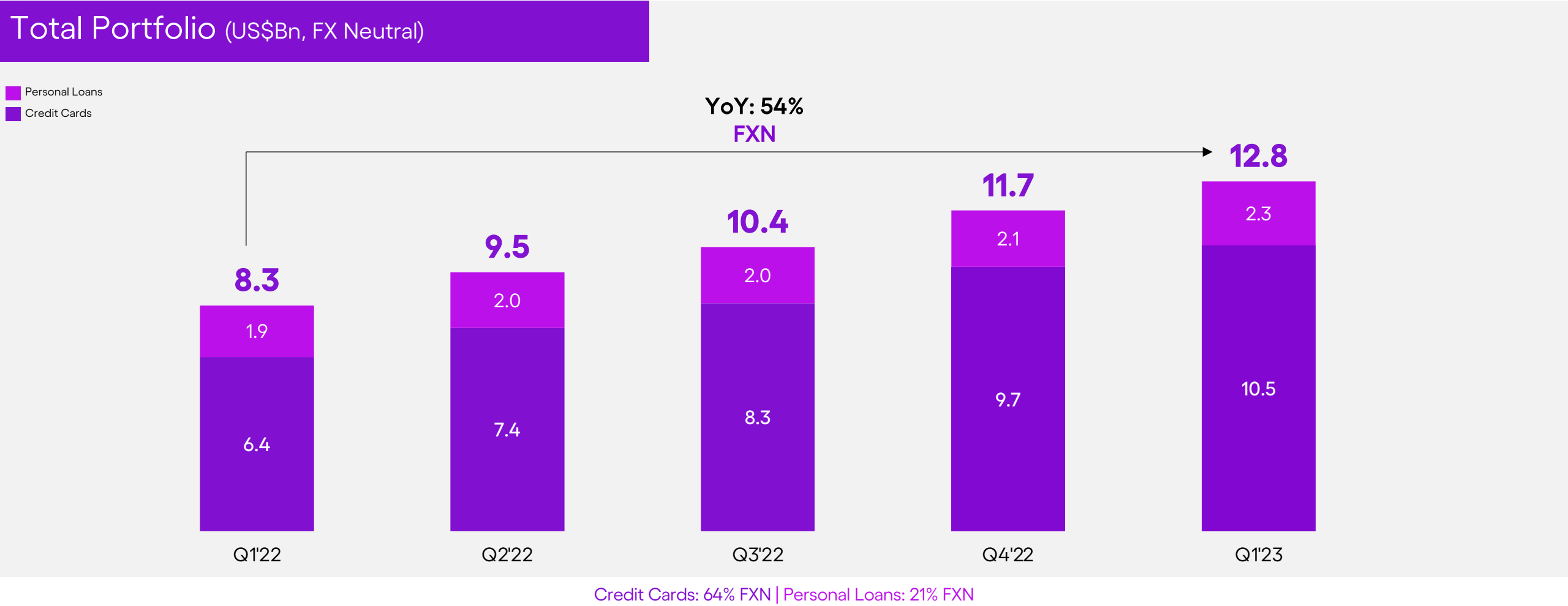
LAGGED NPL 90+ By Income Band | Defined by Minimum Wage (MW) Nu Market % Adult Population

BASED ON INTERNAL ESTIMATES



Note 1: Consumer finance delinquency rate is defined as the sum of outstanding credit balances with at least one payment past due for 90 days, divided by the total credit balance. **Note 2:** 'NPL' is a nonperforming loan, where a borrower is 90 days past due. **Note 3:** 'MW' refers to minimum wage (at R\$ 1,302 per month as of 2023). **Note 4:** Data presented until Mar-2023. **Note 5:** For the purpose of this analysis, Nu's NPL ratios are calculated using 360+ days write-off methodology. For the industry, we estimated collateralized lines reported inside Personal Loans (ex-Payroll) evolving from 10% in Jan-2019 to 29% in Mar-23. In addition, to estimate NPL ratios for those collateralized lines over the period analyzed, we used NPL ratios evolution of other collateralized products in Brazil, such as mortgages, payroll and auto financing as benchmarks. Income segmentation is estimated based on the average profile of each product and leading institutions offering them, normalized to the Brazilian Central Bank's SGS NPL indicator. **Note 6:** Income segmentation is estimated based on the average profile of each product and leading institutions offering them, normalized to the Brazilian Central Bank's SGS NPL indicator. **Note 7:** The population decomposition into bands considers the quarterly PNAD (IBGE) numbers. **Note 8:** Adult population is defined as 18+ years. **Note 9:** All data present is for Brazil only. **Source:** Nu, Brazilian Central Bank - SGS/SCR, IBGE, Company Reports.

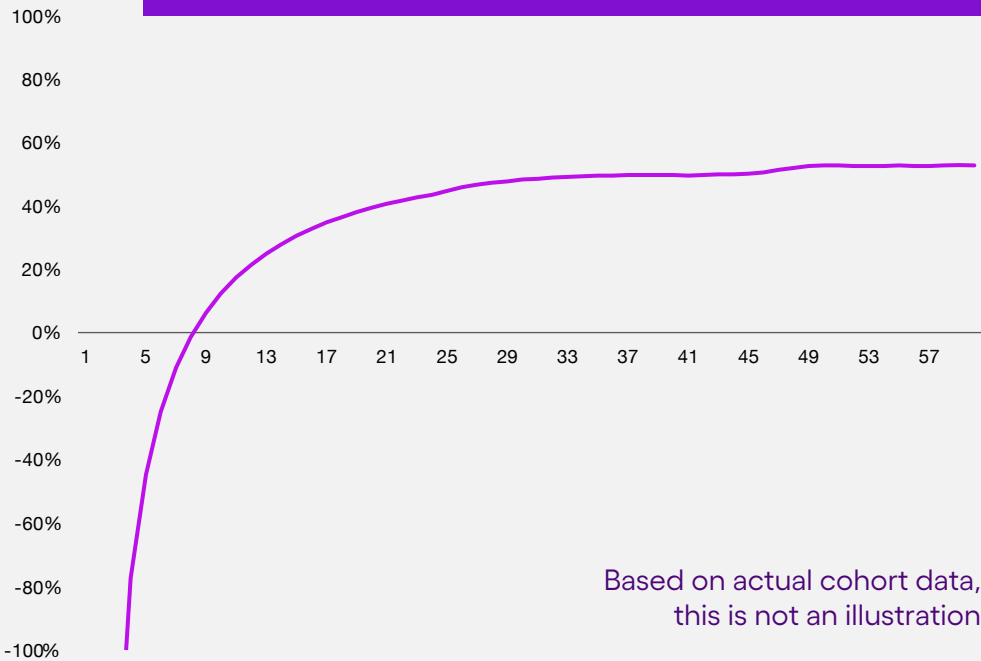
Evolution of Credit on an FX Neutral basis



Note 1: All amounts are presented gross of provisions. **Note 2:** Amounts and growth rates are presented on an FX Neutral basis. For additional detail on calculations please refer to the appendix Non-IFRS Financial measures and reconciliations. **Note 3:** Figures consider the changes to the write-off estimates implemented in Q2'22. **Source:** Nu.

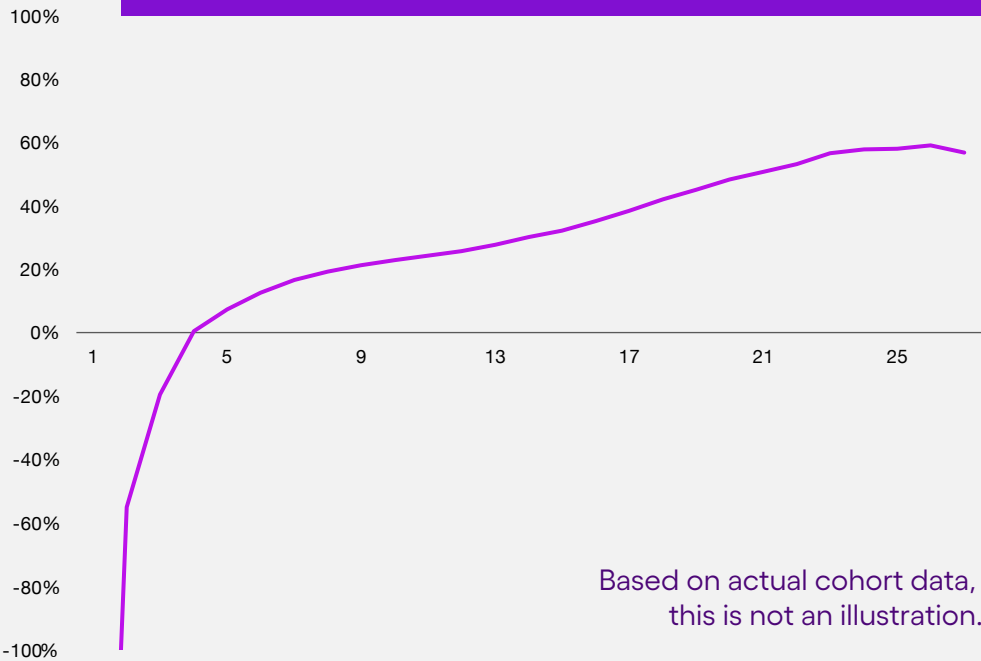
Strong Unit Economics Across All Credit Portfolios

Credit Cards Cumulative Gross Profit Margin
(as % of Revenues minus cost of funding)



Based on actual cohort data,
this is not an illustration.

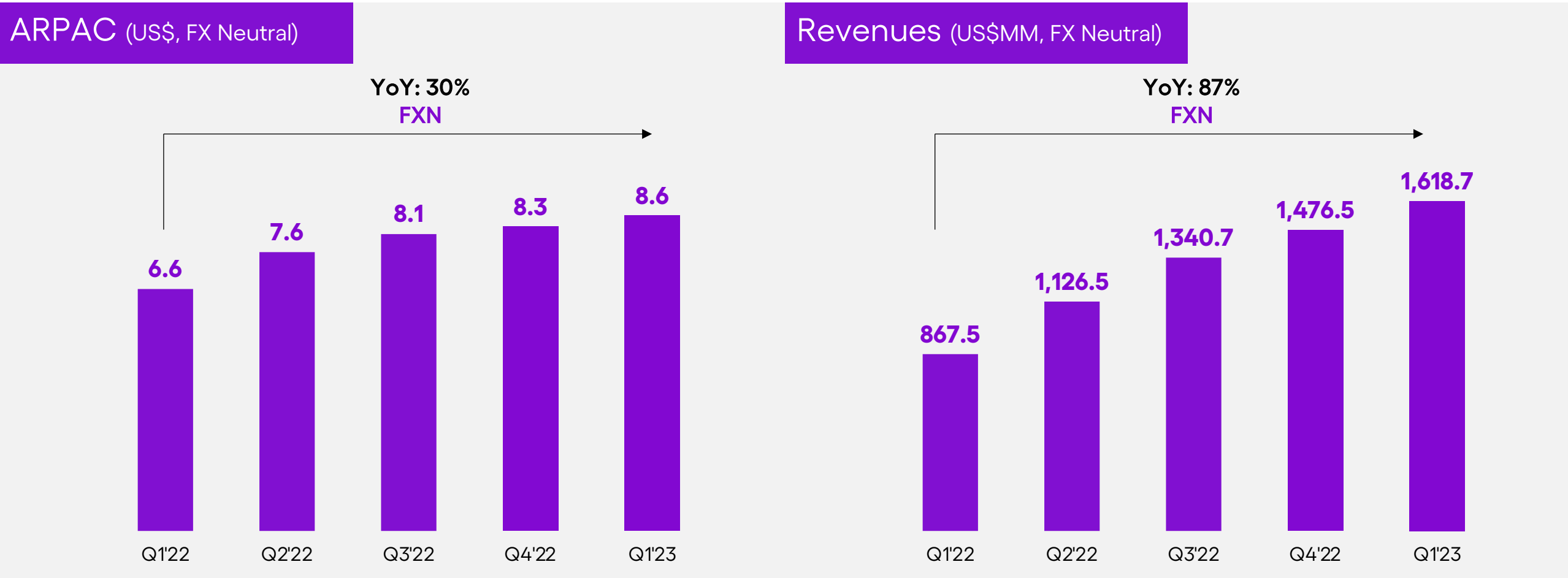
Personal Loans Cumulative Gross Profit Margin
(as % of Revenues minus cost of funding)



Based on actual cohort data,
this is not an illustration.

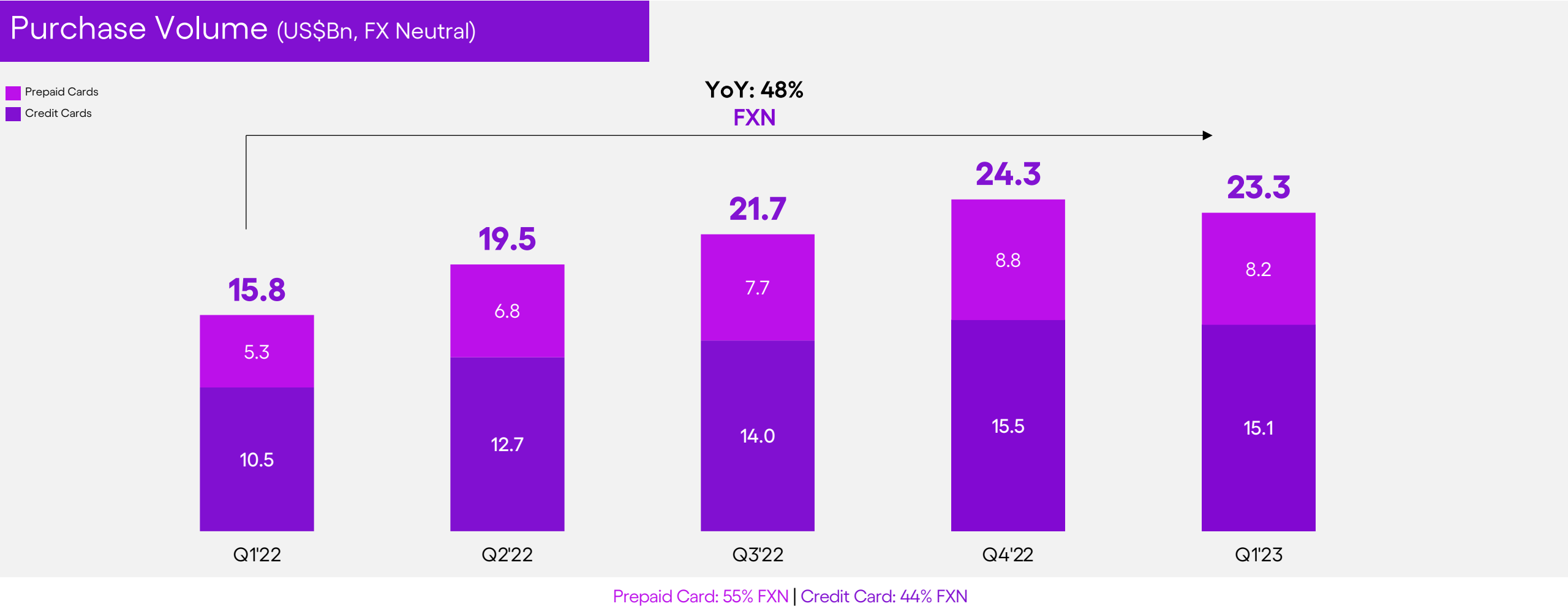
Note 1: Credit card data based on the average of monthly cohorts throughout April 2018 to March 2023. **Note 2:** Personal Loans data based on the average of monthly cohorts throughout January 2021 to March 2023. **Note 3:** The information presented is for Brazil only. **Source:** Nu.

Solid Revenue Growth Sustained by Customer Addition and ARPAC Expansion



Note 1: Amounts and growth rates are presented on an FX Neutral basis. For additional detail on calculations please refer to the appendix Non-IFRS Financial measures and reconciliations. **Note 2:** 'Average revenue per active customer' or '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 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). **Source:** Nu.

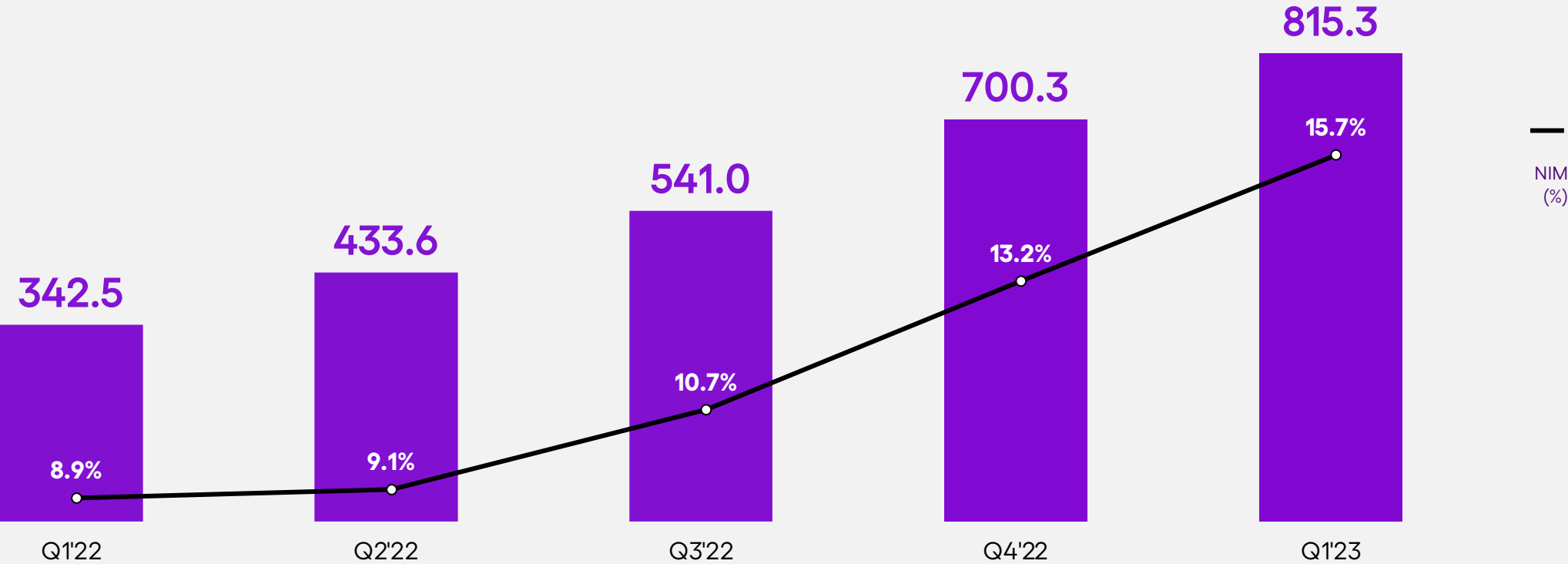
Compounding Effect of Customer Growth and Higher Limits Driving Up Purchase Volume



Note 1: Amounts and growth rates are presented on an FX Neutral basis. For additional detail on calculations please refer to the appendix Non-IFRS Financial measures and reconciliations. **Source:** Nu.

NIM Expanded Sequentially Driven by Better Credit Mix and Rising Loan-to-Deposit Ratio

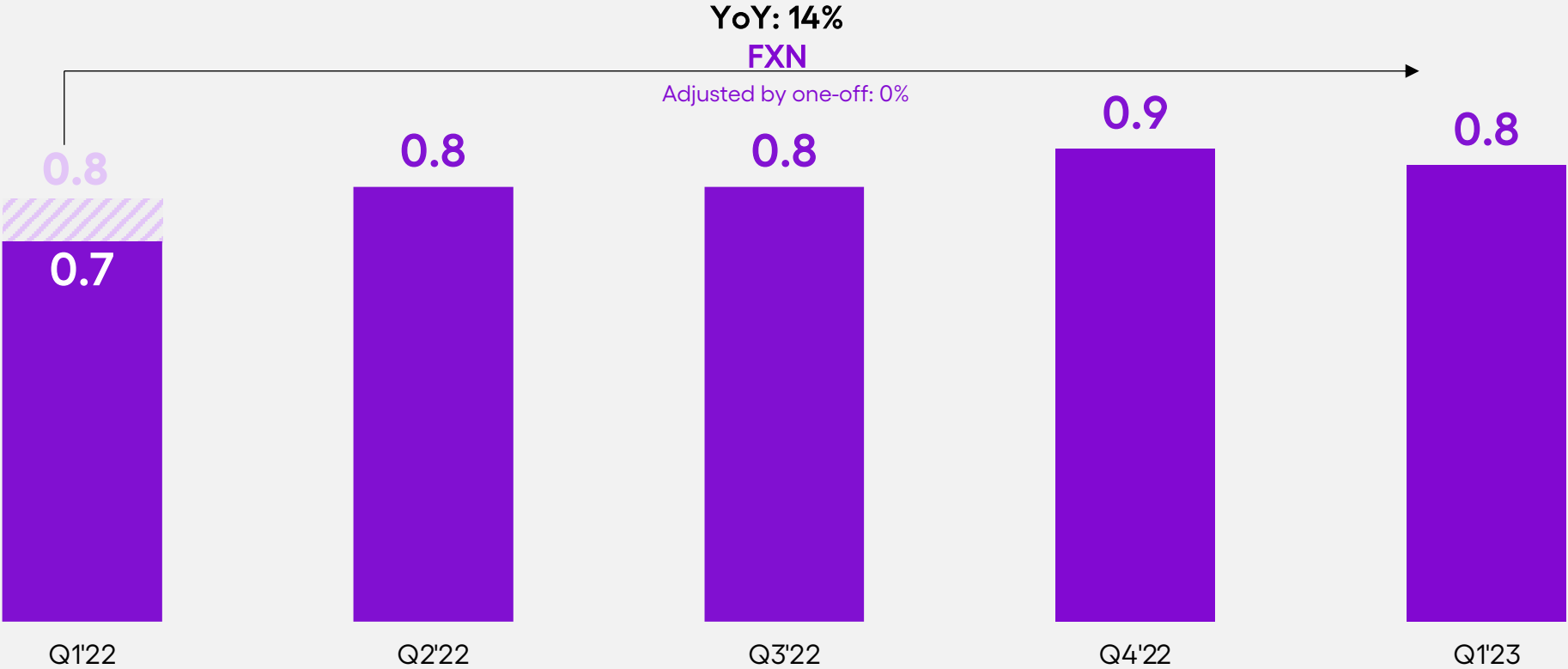
NII (US\$MM, FXN) & NIM (%)



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. **Note 3:** Amounts are presented on an FX Neutral basis. For additional detail on calculations please refer to the appendix Non-IFRS Financial measures and reconciliations. **Source:** Nu.

Cost to Serve Remains Under Control and Underscores Operating Leverage Potential

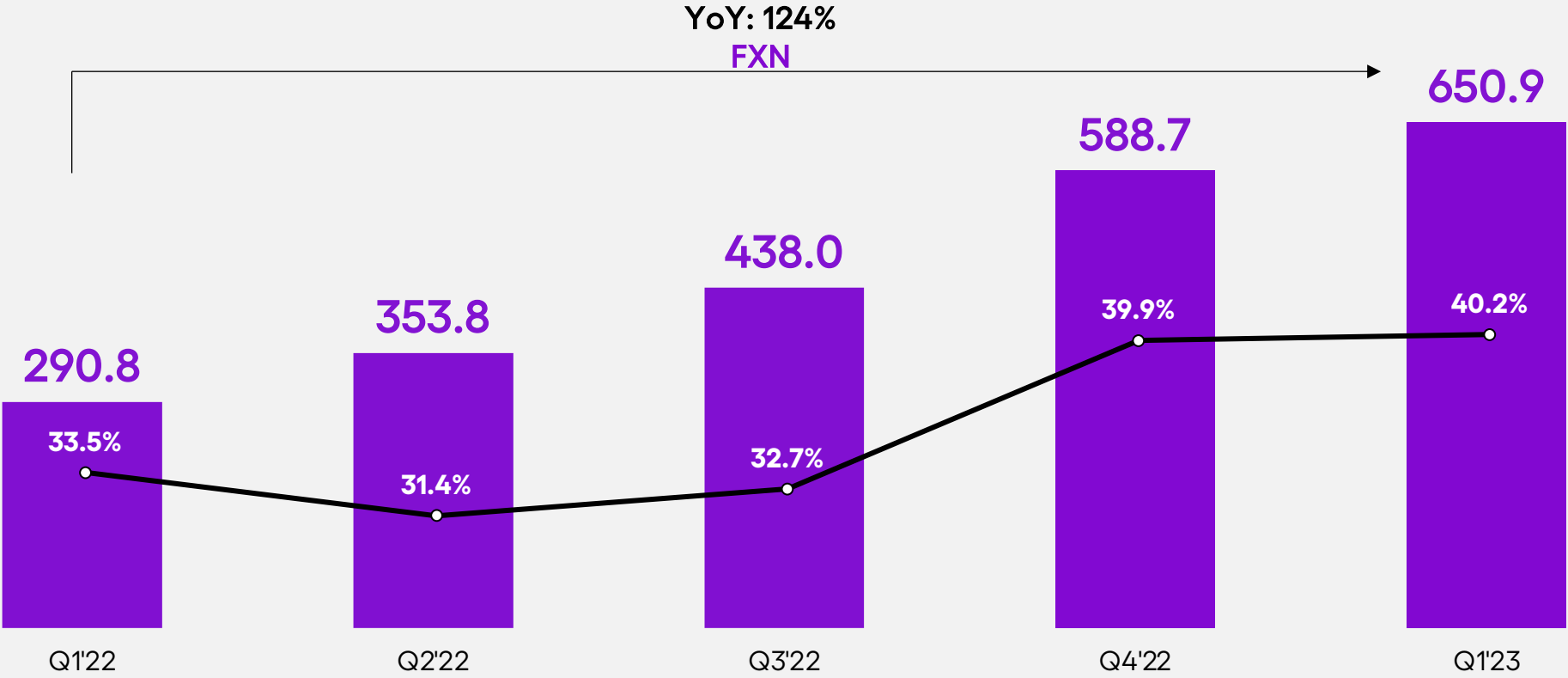
Cost to Serve per Active Customer (US\$, FX Neutral)



Note 1: Amounts and growth rates are presented on an FX Neutral basis. For additional detail on calculations please refer to the appendix Non-IFRS Financial measures and reconciliations. **Note 2:** 'Cost to serve' 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 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 3:** The Q1'22 one-off effect is due to a reversal from a R\$ 34M provision with one of our providers. **Source:** Nu.

Gross Profit Growth Path Remains Strong and Margin Expansion Continues

Gross Profit (US\$MM, FX Neutral)



Note 1: Amounts and growth rates are presented on an FX Neutral basis. For additional detail on calculations please refer to the appendix Non-IFRS Financial measures and reconciliations. **Source:** Nu.

Portfolio Growth Continues To be the Main Drive of Provision Balance Increase

Provisions Bridge (US\$MM, FXN)



Non-IFRS Financial – Measures and Reconciliations

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.
- Non-cash equity grants made to executives, employees or consultants at a certain price and point in time, and their income tax effects, 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.

Non-IFRS Financial – Measures and Reconciliations

Nu Holdings - Consolidated	As reported	
	For the three months ended March 31,	
Adjusted Net Income (Loss) (US\$ million)	2023	2022
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)	-
Adjusted Net Income (Loss)	182.4	10.1

Nu Brazil - Consolidated	As reported	
	For the three months ended March 31,	
Adjusted Net Income (Loss) (US\$ million)	2023	2022
Profit (Loss)	171.3	(11.7)
Share-based compensation	45.5	40.6
Allocated tax effects on share-based compensation	(17.3)	(16.3)
Adjusted Net Income (Loss)	199.5	12.6

Non-IFRS Financial – Measures and Reconciliations

Q4'22 Metrics adjusted by the CSA cancellation

Nu Holdings - Consolidated		For the three months ended December 31, 2022		
US\$ million		As presented in the financial statements	CSA termination adjustment	As presented in the earnings presentation
Net income (loss)		(297.6)	355.6	58.0
Costs		(849.6)	355.6	(494.0)
Total operating expenses		(800.1)	355.6	(444.5)

Nu Holdings - Consolidated		For the three months ended December 31, 2022		
		Calculated using financial statements	CSA termination adjustment	As presented in the earnings presentation
Efficiency ratio		81.5%	(34.1)%	47.4%

Non-IFRS Financial – Measures and Reconciliations

Equity and Annualized ROE

US\$ million	Reconciliation						
Nu Holdings - Consolidated	Q1'22	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	FY21	FY22
Total equity at the end of the period	4,790.6	4,738.2	4,752.7	4,890.8	5,208.5	4,442.5	4,890.8
Net Income (Loss) for the period	(45.1)	(29.9)	7.8	58.0	141.8	(165.3)	(9.1)
Adjusted Net Income (Loss) for the period	10.1	17.0	63.0	113.8	182.4	6.6	204.1
Annualized ROE	-4%	-2%	1%	5%	11%	-7%	0%
Annualized Adjusted ROE	1%	1%	5%	9%	14%	0%	4%

Note 1: Q4'22 Nu Consolidated Net Income and and FY2022 Loss excludes the effect of the one-time non-cash recognition of the 2021 CSA termination. Reported Loss for the quarter was US\$297.6 million and for the year was US\$364.6 million. **Source:** Nu.

Non-IFRS Financial – Measures and Reconciliations

Equity and Annualized ROE

US\$ million	Reconciliation						
Brazil - Consolidated	Q1'22	Q2'22	Q3'22	Q4'22	Q1'23	FY21	FY22
Total equity at the end of the period	822.4	1,037.5	1,482.5	1,694.5	2,047.8	756.7	1,694.5
Net Income (Loss) for the period	(11.7)	24.7	33.7	138.3	171.3	(19.7)	185.0
Adjusted Net Income (Loss) for the period	12.6	47.6	64.1	157.7	199.5	50.3	282.0
Annualized ROE	-6%	11%	11%	35%	37%	-4%	15%
Annualized Adjusted ROE	6%	20%	20%	40%	43%	10%	23%

Non-IFRS Financial – Measures and Reconciliations

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.

Non-IFRS Financial – Measures and Reconciliations

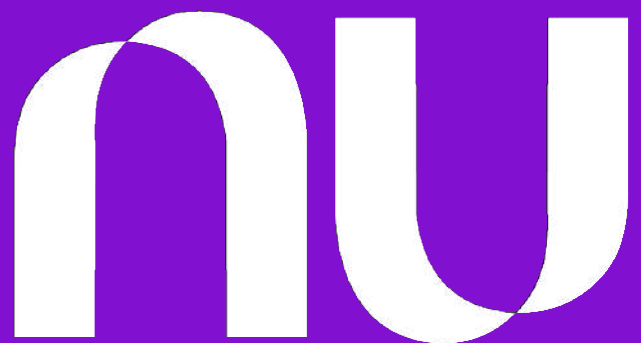
FX Rates - On a monthly basis, Nu translates its subsidiaries figures from their individual functional currency into Nu Holdings functional currency, the U.S. Dollars ("US\$"), following the requirements of IAS 21 "The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates". The functional currency of the Brazilian 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.



www.investors.nu

investors@nubank.com.br