

Divulgação de Resultados

2T23



São Paulo – 15 de agosto de 2023 – A Nu Holdings Ltd. ("Nu", "Nu Holdings" ou "Companhia") (NYSE: NU), uma das maiores plataformas de banco digital do mundo, divulgou hoje seus resultados não auditados do trimestre findo em 30 de junho de 2023 (2T23). Os resultados financeiros são expressos em dólares norte-americanos e apresentados de acordo com o conjunto de normas internacionais de contabilidade (International Financial Reporting Standards - IFRS), exceto quando indicado de outra forma.

Nu Holdings Divulga os Resultados Operacionais e Financeiros do 2T23



Adicionou **4,6 milhões** de clientes no trimestre e **18,4 milhões** de clientes ano contra ano (YoY na sigla em inglês), atingindo um total de **83,7 milhões** de clientes, um aumento de **28% YoY**, destacando a posição do Nu como uma das maiores e de mais rápido crescimento plataformas digitais de serviços financeiros em todo o mundo e a quinta maior instituição financeira da América Latina em número de clientes¹. No Brasil, o ritmo de adições líquidas mensais manteve-se em quase **1,5 milhões** de clientes, estabelecendo o Nu como a quarta maior instituição financeira do país em número de clientes².



Reportou um Lucro Líquido de **US\$224,9 milhões** no 2T23, comparado a um Prejuízo de **US\$29,9 milhões** no 2T22, enquanto o Lucro Líquido Ajustado atingiu **US\$262,7 milhões**, comparado com **US\$17,0 milhões** em 2T22. Crescimento da Receita de **60% YoY** neutro de efeitos cambiais (FXN), atingindo **US\$1,9 bilhão**, com aumento de **18% FXN YoY** na Receita Média Mensal por Cliente Ativo (ARPAC na sigla em inglês), para **US\$9,3**.



Aumento de **23% FXN YoY** nos Depósitos, atingindo **US\$18,0 bilhões**, enquanto os Portfólio de Crédito Total cresceu **48% FXN YoY** para **US\$14,8 bilhões**, com o Portfólio sujeito a Ganho de Juros (IEP na sigla em inglês) totalizando **US\$6,3 bilhões**. O Índice de Empréstimos/Depósitos (LDR na sigla em inglês) alcançou **35%** no trimestre e o custo de captação se manteve praticamente estável em **80%** do CDI trimestre contra trimestre (QoQ, na sigla em inglês).



Inadimplência de 15 a 90 dias atingiu **4,3%**³, uma redução de 10 pontos base (pb) QoQ, enquanto a inadimplência de mais de 90 dias aumentou 40 pb QoQ para **5,9%**³ alinhada com o comportamento cumulativo de inadimplência de períodos anteriores.



A Margem Financeira Líquida (NIM) continuou a expandir, acrescida em 260 pb QoQ e 860 pb YoY, alcançando **18,3%**, uma máxima histórica. A Margem Ajustada pelo Risco expandiu 140 pb QoQ e 570 pb YoY para o nível recorde de **8,0%**.

1: Fonte: Relatórios das companhias, BCB, Nu.

2: Fonte: BCB.

3: As informações referem-se somente ao Brasil.





Nosso modelo de negócio permanece gerando crescimento e rentabilidade. Durante o 2T23, o Nu manteve sua trajetória positiva, com tendências operacionais exibindo resiliência e maior dissociação dos mercados mais amplos. Nossas receitas alcançaram US\$ 1,9 bilhão, representando um aumento de 60% YoY. O Lucro Líquido alcançou US\$ 224,9 milhões e o Lucro Líquido Ajustado aumentou para US\$ 262,7 milhões. Conquistamos 4,6 milhões de clientes, totalizando ao final do trimestre 83,7 milhões. No Brasil, temos quase metade da população adulta como clientes, o que nos torna a 4ª maior instituição financeira do país em número de clientes, de acordo com o Banco Central do Brasil. Não poderíamos estar mais otimistas em relação ao futuro.



David Vélez, fundador e CEO

Iniciativas estratégicas e atualizações de negócios



Base de Clientes Crescente e Mais Engajada. Atingiu altas históricas tanto em clientes do varejo como em Pequenas e Médias Empresas (PMEs), encerrando o trimestre com o número recorde de **83,7 milhões** de clientes, com a taxa de atividade atingindo o recorde de **82,2%**. No Brasil, o número de clientes aumentou mais de **27%** YoY, atingindo **79,4 milhões**. Os clientes do Nu no Brasil agora representam **49%** da população adulta do país, contra **46%** no trimestre passado. Além disso, **58%** dos clientes ativos mensais que estão conosco há mais de um ano adotaram o Nu como seu relacionamento bancário principal (PBA, na sigla em inglês). A base de clientes do Nu no México aumentou mais de **33%** em relação ao 2T22, atingindo **3,6 milhões**. Na Colômbia, o Nu atingiu cerca de **700 mil** clientes no trimestre, um aumento de **133%** comparado ao 2T22.



Aumento do Engajamento de Clientes por meio de uma Plataforma Multiproduto. Os cartões de crédito, conta bancária e o crédito pessoal, nossos principais produtos, alcançaram aproximadamente **37 milhões**, **60 milhões** e **7 milhões** de clientes ativos, respectivamente. Seguros superou a marca de **1 milhão** de apólices ativas, enquanto a NuInvest totalizou mais de **10 milhões** e NuCripto alcançou **1,3 milhão** de clientes ativos.



Crescimento Contínuo da Franquia de Depósitos. Os depósitos aumentaram **23%** FXN YoY, atingindo **US\$18,0 bilhões** no 2T23, enquanto o custo de captação permaneceu virtualmente estável QoQ em **80%** do CDI, a taxa de empréstimo interbancário do Brasil, em linha com as expectativas, demonstrando que o Nu começou a revelar o valor da forte franquia de depósitos construída. O Nu continua otimizando o uso dos depósitos trimestre a trimestre, conforme refletido no índice de empréstimos/depósitos de **35%**.



Expansão do Portfólio Sujeito a Ganho de Juros. O portfólio de crédito total cresceu **48%** FXN YoY para **US\$14,8 bilhões** no 2T23, com o IEP crescendo **80%** FXN no período, atingindo **US\$6,3 bilhões**. Esse crescimento reflete a evolução do crédito pessoal, que aumentou **33%** FXN na comparação com o 2T22, atingindo **US\$2,8 bilhões**, e recebíveis de cartões, que aumentou **54%** FXN YoY, alcançando **\$12,0 bilhões**. O saldo de parcelados com juros atingiu novamente um recorde de **19%** da carteira de cartão de crédito. Enquanto isso, a parcela de crédito rotativo permaneceu em **7%** do total de recebíveis de cartão de crédito pelo quarto trimestre consecutivo. A performance da safra de crédito pessoal manteve a tendência vista no trimestre anterior, comportando-se melhor que as expectativas e possibilitando mais uma vez o aumento das originações. A originação de crédito pessoal atingiu **\$7,3 bilhões** este trimestre, um aumento de **53%** FXN YoY.



Aumento da Participação do Nu na Vida Financeira dos Clientes. A ARPAC foi de **US\$9,3** no 2T23, um aumento de **18%** FXN em relação ao 2T22. Esse número é o resultado de um aumento do número de clientes ativos e que utilizam o Nu como conta bancária principal, os quais consumiram um conjunto maior e mais rentável de produtos financeiros, levando a um aumento de **60%** FXN YoY nas receitas, para um recorde de **US\$1,9 bilhão**.



Manutenção do Baixo Custo de Servir. O Custo Médio Mensal de Servir por Cliente Ativo se manteve virtualmente estável em **US\$0,8** no 2T23 e 2T22. O custo de servir está, conforme esperado, abaixo de US\$1, realçando a capacidade da Companhia de escalar sua plataforma aproveitando as vantagens sustentáveis de custo.

Principais métricas operacionais e financeiras

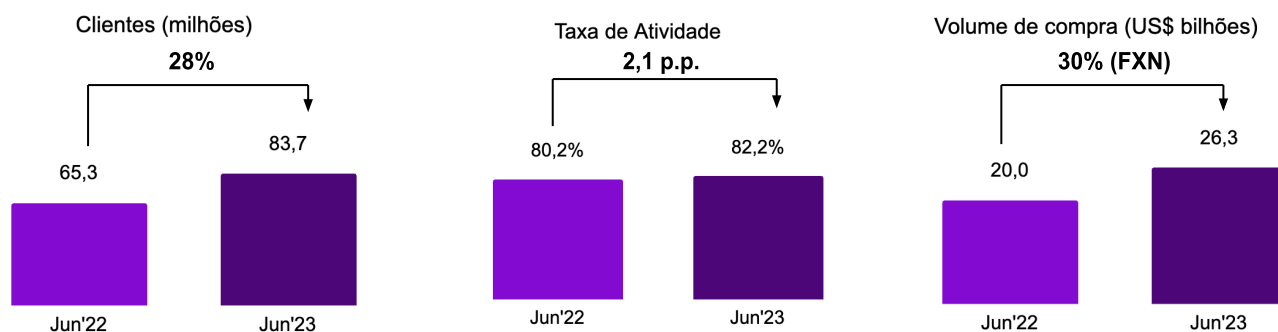


As **Métricas Operacionais e Financeiras Consolidadas** são referentes aos trimestres encerrados em 30 de junho de 2023 e 2022 e em 31 de março de 2023. Consulte as definições na página 16.

Métricas Operacionais Consolidadas			
MÉTRICAS DE CLIENTES	2T23	2T22	1T23
Número de Clientes (em milhões)	83,7	65,3	79,1
Crescimento do Número de Clientes (%)	28%	57%	33%
Clientes Ativos (em milhões)	68,8	52,3	64,9
Taxa de Atividade	82%	80%	82%
MÉTRICAS DA ATIVIDADE DE CLIENTES			
Volume de Compra (em US\$ bilhões)	26,3	20,0	23,3
Crescimento do Volume de Compra (%)	32%	102%	47%
Receita Média Mensal por Cliente Ativo (em US\$)	9,3	7,8	8,6
Custo de Servir Médio Mensal por Cliente Ativo (em US\$)	0,8	0,8	0,8
MEDIDAS NEUTRAS DE EFEITOS CAMBIAIS (FXN)			
Volume de Compra (FXN) (em US\$ bilhões)	26,3	20,2	24,2
Crescimento do Volume de Compra (%)	30%	94%	48%
Receita Média Mensal por Cliente Ativo (em US\$)	9,3	7,9	8,9
Custo de Servir Médio Mensal por Cliente Ativo (em US\$)	0,8	0,9	0,9
SALDOS DE CLIENTES			
Portfólio de Crédito Total - cartão de crédito e empréstimo pessoal (em US\$ bilhões)	14,8	9,1	12,8
Crescimento do Portfólio de Crédito Total	63%	94%	45%
Depósitos (em US\$ bilhões)	18,0	13,3	15,8
Crescimento dos Depósitos (%)	35%	77%	25%
Portfólio Sujeito a Ganho de Juros (em US\$ bilhões)	6,3	3,2	5,2
Crescimento do Portfólio Sujeito a Ganho de Juros (%)	97%	220%	68%
MEDIDAS NEUTRAS DE EFEITOS CAMBIAIS (FXN)			
Portfólio de Crédito Total - cartão de crédito e empréstimo pessoal (em US\$ bilhões)	14,8	10,0	13,5
Crescimento do Portfólio de Crédito Total	48%	108%	55%
Depósitos (em US\$ bilhões)	18,0	14,6	16,7
Crescimento dos Depósitos (%)	23%	87%	34%
Portfólio Sujeito a Ganho de Juros (em US\$ bilhões)	6,3	3,5	5,5
Crescimento do Portfólio Sujeito a Ganho de Juros (%)	80%	218%	83%

Métricas operacionais consolidadas

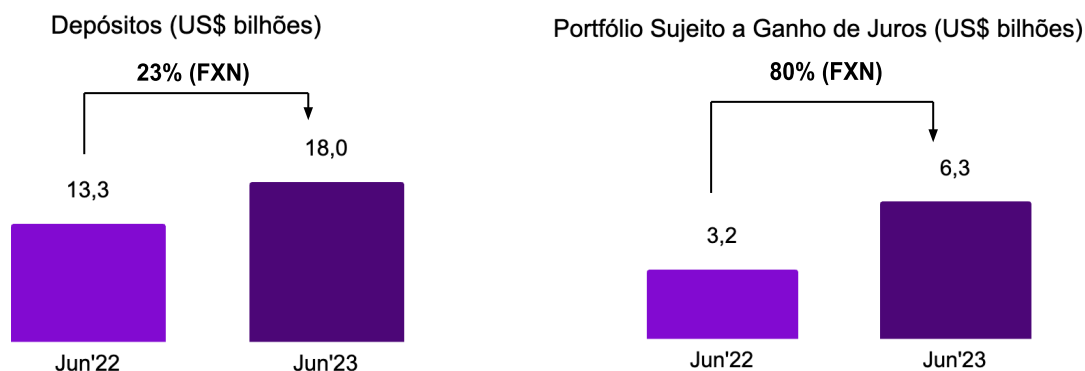
MÉTRICAS FINANCEIRAS DA COMPANHIA	2T23	2T22	1T23
Receita (em US\$ milhões)	1.868,6	1.157,5	1.618,7
Crescimento da Receita (%)	61%	244%	85%
Lucro Bruto (em US\$ milhões)	782,0	363,5	650,9
Margem de Lucro Bruto (%)	42%	31%	40%
Despesas com Provisão para Perdas de Crédito/Carteira de Crédito (%)	4,0%	3,7%	3,7%
Lucro (Prejuízo) (em US\$ milhões)	224,9	(29,9)	141,8
Lucro Líquido Ajustado (em US\$ milhões)	262,7	17,0	182,4
MEDIDAS NEUTRAS DE EFEITOS CAMBIAIS (FXN)			
Receita (em US\$ milhões)	1.868,6	1.168,0	1.678,3
Crescimento da Receita (%)	60%	230%	87%
Lucro Bruto (em US\$ milhões)	782,0	366,8	674,9
Lucro (Prejuízo) (em US\$ milhões)	224,9	(30,2)	147,0
Lucro Líquido Ajustado (em US\$ milhões)	262,7	17,1	189,1



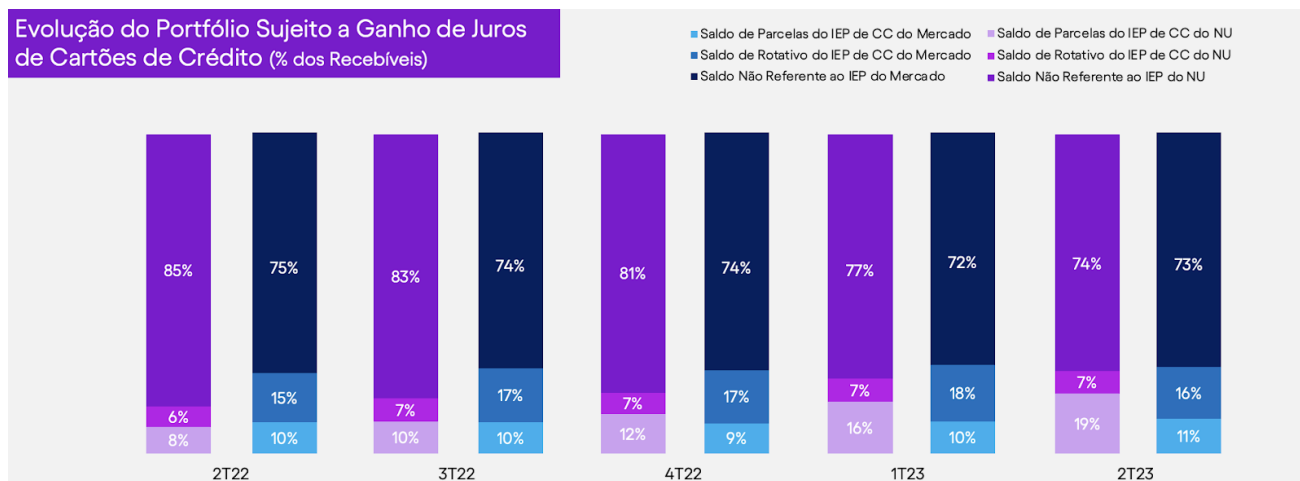
O número de **Clientes** atingiu **83,7 milhões** no fim do 2T23, um aumento de **28%** YoY. No Brasil, a base de clientes do Nu cresceu **27%**, atingindo **79,4 milhões** na comparação com o 2T22, sendo que o número de clientes PME cresceu **55%** YoY, saltando de **2,0 milhão** no 2T22 para **3,1 milhões** no 2T23. No México, o número de clientes cresceu **33%** YoY, chegando a **3,6 milhões**. Na Colômbia, a base cresceu para cerca de **700 mil**.

A **Taxa de Atividade** aumentou **2,1 p.p.**, de **80,2%** no fim do 2T22 para **82,2%** no fim do 2T23, atingindo mais uma alta histórica e um crescimento trimestral consecutivo.

O **Volume de Compra** atingiu **US\$26,3 bilhões** no 2T23, um crescimento de **30% FXN** na comparação com o 2T22, mantendo sua forte trajetória de crescimento.



Os **depósitos** aumentaram **23% FXN** na comparação com o 2T22, atingindo **US\$18,0 bilhões** no fim do trimestre. O índice de empréstimos/depósitos atingiu **35%** nesse trimestre, mostrando a otimização do uso dos depósitos trimestre após trimestre.



Nota 1: 'IEP' é a sigla em inglês para Portfólio Sujeito a Ganho de Juros e refere-se a todos os saldos sujeitos a ganho de juros, incluindo saldos em atraso.

Nota 2: Todas as informações referem-se somente ao Brasil.

Nota 3: Saldo de Parcelas do IEP de CC do Nu inclui 'Pagamento de boletos': possibilita que os clientes usem seu cartão de crédito para pagar contas em parcelas; 'Parcelamento de compras': possibilita que os clientes parcelam compras no CC diretamente no aplicativo; 'PIX Financiada': possibilita que os clientes realizem transações de PIX utilizando o seu limite de cartão de crédito, e seus respectivos saldos em atraso.

Nota 4: Rotativo inclui todos os saldos de rotativo (ex: cliente realiza o pagamento mínimo da fatura mensal do cartão) e os saldos em atraso (excluindo os mencionados na nota 3).

Nota 5: Saldos do mercado excluindo o Nu.

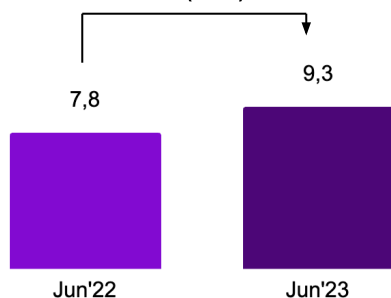
Fonte: Nu e Banco Central do Brasil.

O **Portfólio Sujeito a Ganho de Juros (IEP, na sigla em inglês)**, atingiu **US\$6,3 bilhões** no fim do 2T23, um aumento de **80% FXN** em comparação com o 2T22.

O Nu continua focando na estratégia de aumentar a fatia de recebíveis dos cartões de crédito sujeitos a juros. No 2T23, os saldos de recebíveis de parcelados com juros voltaram a aumentar, atingindo uma máxima histórica de **19%** dos recebíveis de cartões de crédito da operação brasileira. O Nu intencionalmente não expandiu a representatividade de recebíveis de rotativo, o qual continua representando **7%** do total de recebíveis de cartão de crédito pelo quarto trimestre consecutivo.

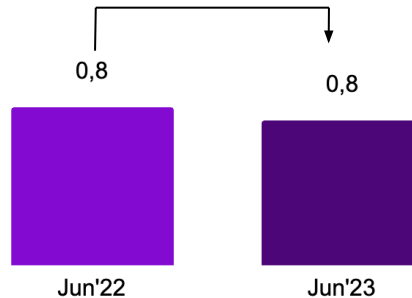
Receita Mensal por Cliente Ativo ARPAC (US\$)

18% (FXN)



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

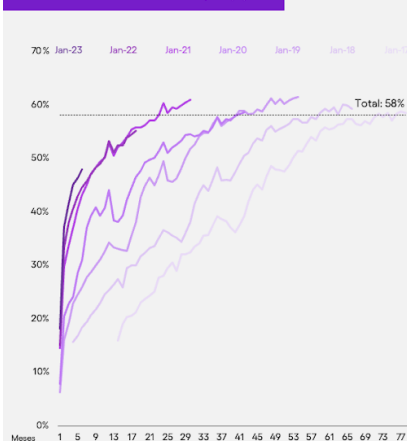
-11% (FXN)



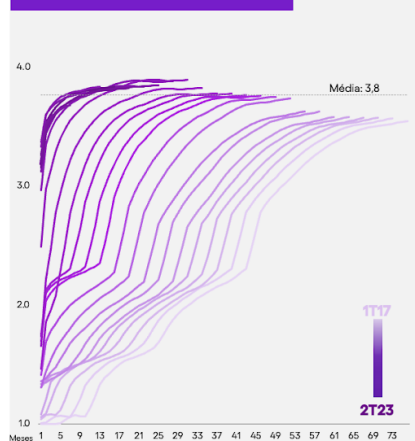
A **Receita Média Mensal por Cliente Ativo (ARPAC)** atingiu **US\$9,3** no 2T23, representando um aumento de **18%** FXN, comparado com o 2T22. Esse foi o resultado do aumento do número de clientes ativos e no relacionamento de conta bancária principal com os clientes do Nu, o que implica em clientes que consomem um conjunto maior e mais rentável de produtos financeiros. O aumento no ARPAC levou a um aumento de **60%** FXN YoY nas receitas, para um recorde de **US\$1,9 bilhão**.

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

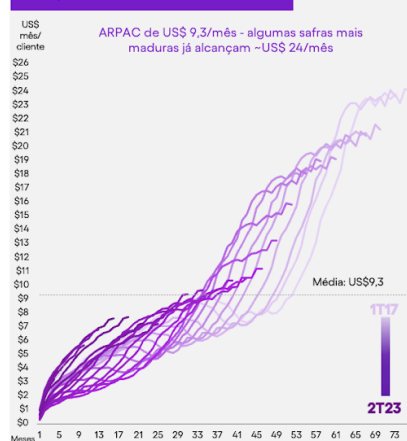
Clientes Ativos Usando a NuConta Como Conta Bancária Principal (%)



Número de Produtos por Cliente Ativo



ARPAC Mensal por Safra Trimestral (US\$ | FXN)



Nota 1: 'Conta Bancária Principal' refere-se ao nosso relacionamento com os nossos clientes que transferiram ao menos 50% de sua renda mensal líquida de impostos da sua conta Nubank em qualquer mês, excluindo transferências para si mesmo. Calculamos a porcentagem de clientes com relacionamento bancário principal como a porcentagem de clientes ativos com relacionamento bancário principal em relação ao total de clientes ativos; que estão conosco há mais de 12 meses.

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

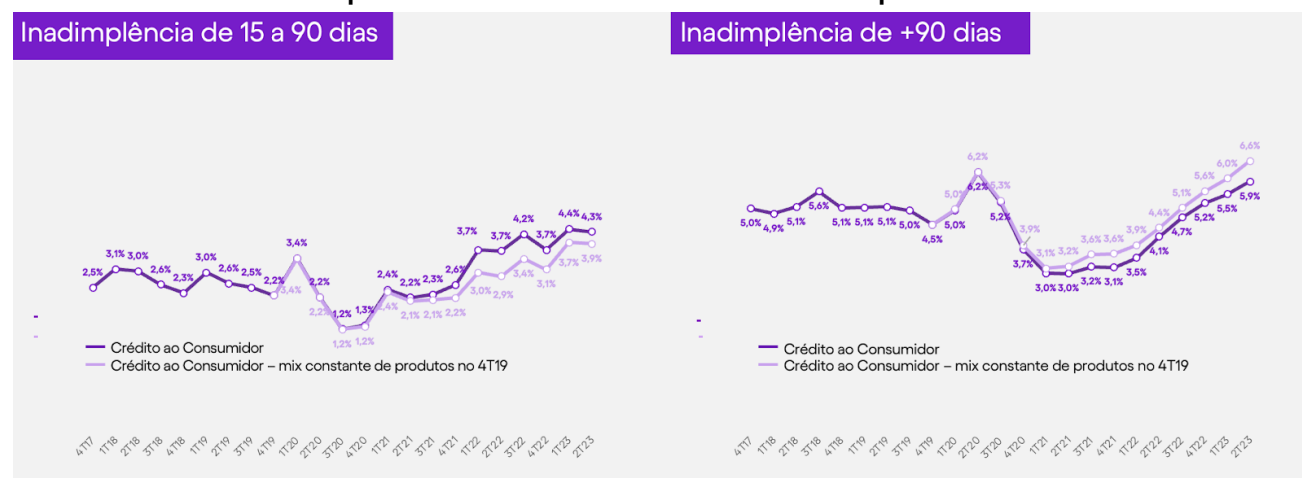
Nota 3: 'ARPAC', na sigla em inglês, significa Receita Média por Cliente Ativo. 'ARPAC Mensal' é calculada como a receita média mensal (receita total dividida pelo número de meses no período) dividida pela média do número de clientes pessoa física ativos durante o período (a média do número de clientes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

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

Fonte: Nu.

O **Custo de Servir Médio Mensal por Cliente Ativo** permaneceu inalterado YoY, em **US\$0,8**, ainda abaixo do nível de US\$1, como esperado. Ao longo do mesmo período, a ARPAC cresceu **18%** FXN, como já mencionado anteriormente, demonstrando mais uma vez a forte alavancagem do modelo de negócios.

Índices de inadimplência de acordo com o esperado



Nota 1: 'NPL' refere-se aos créditos em atraso, na sigla em inglês

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

Nota 3: As informações referem-se somente ao Brasil.

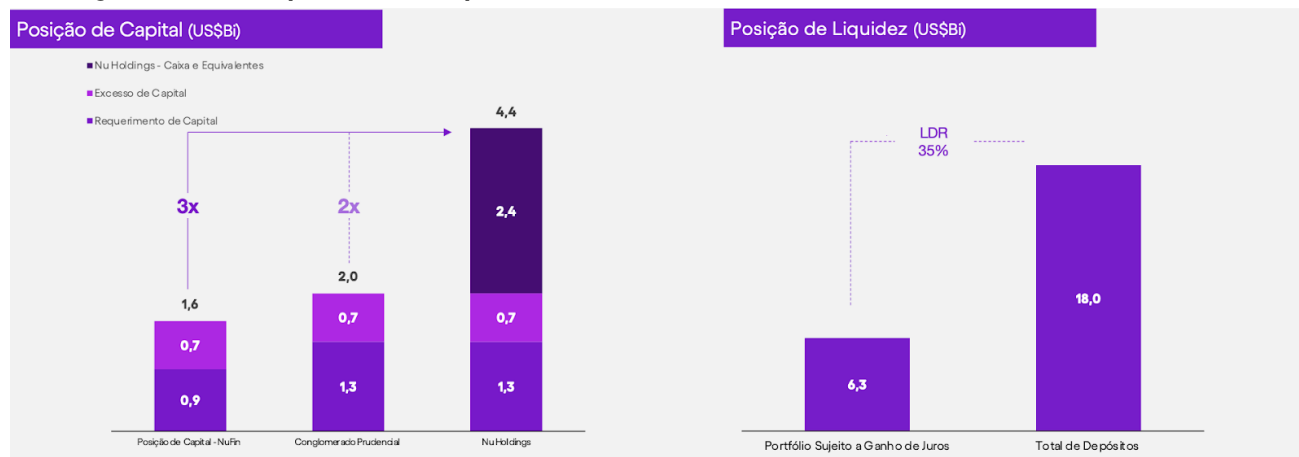
Fonte: Nu.

Inadimplência de Crédito. A taxa de inadimplência de crédito de 15 a 90 dias do Nu, como principal indicador, diminuiu **10 pb** QoQ, atingindo **4,3%**⁴, em linha com as expectativas. Parte dessa queda foi impulsionada pela melhora no desempenho das safras de crédito pessoal, conforme mencionado anteriormente. A inadimplência de crédito de mais de 90 dias, NPL 90+, registrou um aumento trimestral de **5,5%**⁴ para **5,9%**⁴, alinhada com o comportamento cumulativo de inadimplência 15-90 de períodos anteriores.

As renegociações de crédito, por sua vez, mantiveram-se em cerca de **9%** da carteira neste trimestre, sendo que quase metade destes créditos eram correntes e não estavam vencidos no momento da renegociação.

4: As informações referem-se somente ao Brasil.

Posição de Capital e Liquidez



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

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

Fonte: Nu.

Capital

O Nu fortaleceu a sua posição de capital como uma das instituições mais bem capitalizadas na região com um Índice de Basileia no Brasil de **20,2%**, bem acima do capital mínimo requerido de **10,5%**. Além disso, a Nu Holdings tem **US\$ 2,4 bilhões** de caixa em excesso.

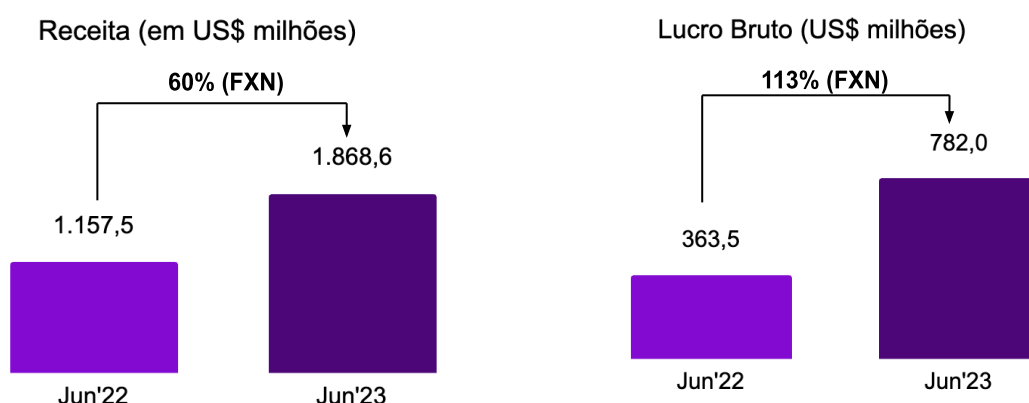
Liquidez

Em 30 de junho de 2023, o Nu contabilizava um portfólio sujeito a ganho de juros de **US\$6,3 bilhões**, enquanto os depósitos totais eram aproximadamente três vezes maiores, atingindo **US\$18,0 bilhões**. Dessa forma, o índice de empréstimos/depósitos era de **35%**.

Discussão Financeira



RECEITA, CUSTO DOS SERVIÇOS FINANCEIROS E TRANSACIONAIS E LUCRO BRUTO



A receita cresceu **61%**, ou **60% FXN**, na comparação com o 2T22, atingindo outro recorde, de **US\$1.868,6 milhão** no 2T23.

Receita (em US\$ milhões)	2T23	2T22
Receitas de Juros e Ganhos (Perdas) sobre Instrumentos Financeiros	1.500,2	853,0
Receita de Tarifas e Comissões	368,4	304,5
Total	1.868,6	1.157,5
Medidas Neutras de Efeitos Cambiais (FXN)		
Receita de Juros e Ganhos (Perdas) sobre Instrumentos Financeiros	1.500,2	860,7
Receita de Tarifas e Comissões	368,4	307,2
Total	1.868,6	1.167,9

A Receita de Juros e Ganhos (Perdas) sobre Instrumentos Financeiros foi de **US\$1.500,2 milhões** no 2T23, um aumento de **76%**, ou **74% FXN**, na comparação com o 2T22. O aumento está associado principalmente a três fatores: (1) uma maior receita líquida de juros da carteira de crédito do consumidor, associada à expansão contínua de crédito pessoal e cartões de crédito; (2) mix de crédito, principalmente conectado ao aumento de parcelas com juros na carteira de cartões de crédito e o crescimento nas originações da carteira de crédito pessoal; e (3) a alta das taxas de juros no Brasil, com o CDI atingindo uma média trimestral de **3,11%** no 2T23, contra **2,88%** no 2T22. A Receita de Tarifas e Comissões totalizou **US\$368,4 milhões** no 2T23, um aumento de **21%**, ou **20% FXN**, comparado com o 2T22. Isso ocorreu principalmente devido à alta das receitas com tarifas de intercâmbio em razão do aumento do volume de compras com cartões de crédito e débito decorrente do crescimento contínuo da base de clientes do Nu e das taxas de atividade.

Custo dos Serviços Financeiros e Transacionais Prestados

O Custo dos Serviços Financeiros e Transacionais Prestados aumentou **37%**, ou **36%** FXN, em relação ao 2T22, atingindo **US\$1.086,6 milhões** no 2T23. Esse custo representa **58%** da receita no 2T23, contra **69%** no 2T22, refletindo a seguinte dinâmica:

Custo dos Serviços Financeiros e Transacionais Prestados (US\$ milhões)	2T23	2T22
Juros e Outras Despesas Financeiras	(453,4)	(407,5)
Despesas com Transações	(42,8)	(48,0)
Despesas com Provisão para Perdas de Crédito	(590,4)	(338,5)
Total	(1.086,6)	(794,0)
% da Receita	58%	69%
Medidas Neutras de Efeitos Cambiais (FXN)		
Juros e Outras Despesas Financeiras	(453,4)	(411,2)
Despesas com Transações	(42,8)	(48,4)
Despesas com Provisão para Perdas de Crédito	(590,4)	(341,5)
Total	(1.086,6)	(801,1)
% da Receita	58%	69%

O aumento em Juros e Outras Despesas Financeiras foi causado principalmente pelo crescimento das despesas de juros sobre os depósitos de varejo em razão da alta das taxas de juros no Brasil em relação ao 2T22 e da expansão do saldo de depósitos de varejo do Nu, que atingiu **US\$ 18,0 bilhões** no 2T23. Além disso, esta linha também é diretamente impactada pela melhora do custo de financiamento recentemente observada no Nu no Brasil, que se manteve em **80%** do CDI durante o 2T23, em comparação a **98%** do CDI durante o 2T22. Por fim, de forma similar aos outros trimestres, as despesas com Provisão para Perdas de Crédito cresceram principalmente devido ao crescimento do portfólio de crédito do Nu, uma vez que o Nu provisiona as perdas esperadas no momento da originação do crédito, de acordo com a metodologia de perdas esperadas do IFRS 9. O aumento das provisões nesse trimestre, portanto, está diretamente ligado aos maiores volumes de originação de empréstimos pessoais registrados no trimestre.

Lucro Bruto

O Lucro Bruto no 2T23 atingiu **US\$782,0 milhões**, um aumento de **115%**, ou **113%** FXN, na comparação com o 2T22, e a margem de lucro bruto foi de **42%**, contra **31%** no 2T22.

DESPESAS OPERACIONAIS

As Despesas Operacionais no 2T23 totalizaram **US\$458,0 milhões**, um crescimento de **18%**, ou **17%** FXN, na comparação com o 2T22, mas recuando na representatividade da receita total para **25%**, contra **34%** no 2T22.

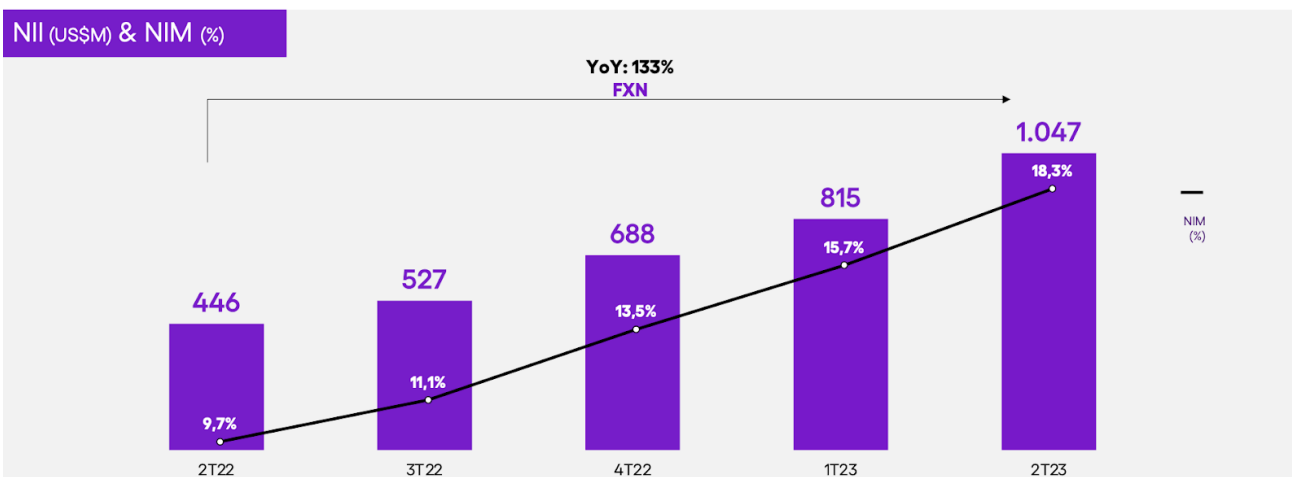
Despesas Operacionais (US\$ milhões)	2T23	2T22
Suporte ao Cliente e Operações	(113,3)	(77,7)
Despesas Gerais e Administrativas - G&A	(256,4)	(229,5)
Despesas de Marketing	(33,9)	(36,2)
Outras Receitas (despesas)	(54,4)	(44,7)
Total	(458,0)	(388,1)
% da Receita	25%	34%
Medidas Neutras de Efeitos Cambiais (FXN)		
Suporte ao Cliente e Operações	(113,3)	(78,4)
Despesas Gerais e Administrativas	(256,4)	(231,6)
Despesas de Marketing	(33,9)	(36,6)
Outras Receitas (despesas)	(54,4)	(45,1)
Total	(458,0)	(391,7)
% da Receita	25%	34%

O crescimento absoluto de Despesas Operacionais foi resultado principalmente do crescimento de **46%** YoY, ou **45%** em FXN, das despesas de Suporte ao Cliente e Operações, impactado principalmente por um aumento de **55%** YoY nos custos de infraestrutura e processamento de dados relacionados com despesas de Cloud e Software, alinhados com a maior atividade dos clientes; um aumento de **65%** YoY nos salários e benefícios associados relacionados ao aumento no número de colaboradores em comparação com o 2T22; e um aumento de **68%** YoY associado a maiores comissões de cobrança devido ao aumento da carteira de crédito.

Alavancagem Operacional

A expansão contínua da nossa carteira de cartão de crédito e empréstimos pessoais, em conjunto com a melhora no custo de captação, contribuíram para a expansão da receita líquida de juros (NII, na sigla em inglês), e da margem líquida de juros (NIM, na sigla em inglês), para novos níveis recorde.

Neste trimestre a NII atingiu mais um dígito, alcançando **US\$1,0 bilhão**, representando ainda um crescimento impressionante de **133%** FXN YoY, um aumento de 260 pb em comparação trimestral.

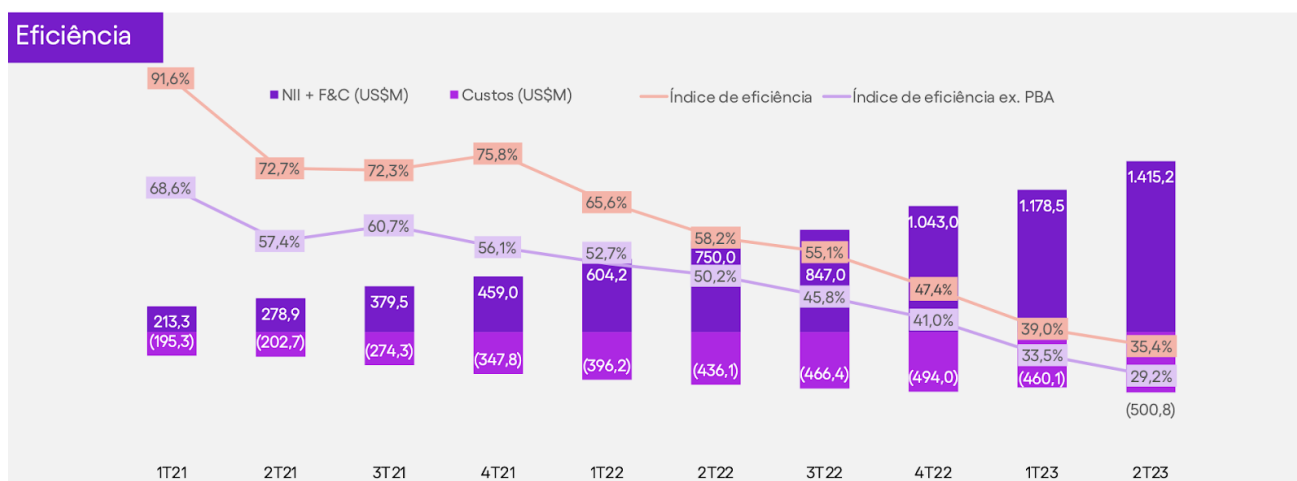


Nota 1: 'NII' (Receita Líquida de Juros na sigla em inglês) é calculada como a receita de juros e ganhos (perdas) em instrumentos financeiros menos juros e outras despesas financeiras.

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.

O Nu melhorou de forma consistente o índice de eficiência ao longo do tempo. No 2T23, o índice de eficiência alcançou **35,4%**, ou **29,2%** excluindo a remuneração baseada em ações, em comparação aos **58,2%** registrados no 2T22. Este nível de eficiência classifica a Nu Holdings como uma das companhias financeiras mais eficientes da América Latina.



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

Nota 2: 'F&C' é a sigla em inglês para Receita de Tarifas e Comissões.

Nota 3: Custos incluem custos com transações e despesas operacionais.

Nota 4: 'Índice de eficiência' é definido como as despesas operacionais totais mais despesas com transações divididas pela NII e receita de tarifas e comissões.

Nota 5: Índice de eficiência e custos do 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.

RESULTADO

Lucro Líquido (Prejuízo)

Reportou um Lucro Líquido de **US\$224,9 milhões**, comparado a um Prejuízo de **US\$29,9 milhões** no 2T22. Estes resultados positivos representam mais um trimestre de melhora no desempenho dos resultados e validam a estratégia e o modelo de negócios do Nu.

Lucro Líquido Ajustado

No 2T23, o Nu registrou um Lucro Líquido Ajustado de **US\$262,7 milhões**, comparado a um Lucro Líquido Ajustado de **US\$ 17,0 milhões** no 2T22.

O Lucro Líquido Ajustado é uma medida não IFRS calculada usando o lucro líquido (prejuízo) ajustado por despesas relacionadas à remuneração baseada em ações da Nu, bem como os efeitos fiscais relacionados a esses itens, entre outros. Para obter mais informações, consulte "Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações".

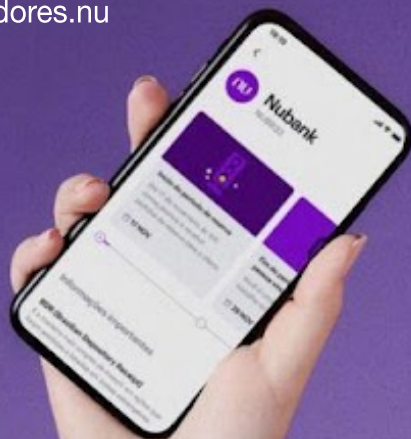
Teleconferência

15 de agosto de 2023

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

Informações de acesso

www.investidores.nu



Definições



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

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

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

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

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

Conta bancária principal – refere-se ao nosso relacionamento com os nossos clientes que transferiram ao menos 50% de sua renda mensal líquida de impostos da sua conta Nubank em qualquer mês, excluindo transferências para si mesmo. Calculamos a porcentagem de clientes com relacionamento bancário primário como clientes ativos com relacionamento bancário primário como uma porcentagem do total de clientes ativos que estão conosco há mais de 12 meses.

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

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

Índice de Eficiência – índice entre as despesas operacionais não relacionadas a juros e custos com transações divididas pela receita líquida de juros mais receita de tarifas e comissões.

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

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

Margem de Lucro Líquido Ajustada ao Risco – uma razão anualizada representada pela relação entre a NII líquida de Provisão ECL no numerador e um denominador composto pelo Portfólio Sujeito a Ganhos de Juros, definido pelas seguintes métricas médias do balanço: i) Caixa e equivalentes de caixa, ii) Ativos financeiros ao valor justo por meio do resultado, iii) Ativos financeiros ao valor justo por meio de outros resultados abrangentes,

iv) Depósitos compulsórios em bancos centrais, v) Portfólio de cartões de crédito sujeito a ganho de juros, vi) Crédito a clientes (bruto), vii) Operações interbancárias, viii) Outras operações de crédito e ix) Outros ativos financeiros ao custo amortizado.

Margem Financeira Líquida, ou NIM, na sigla em inglês – uma razão anualizada representada pela relação entre a NII no numerador e um denominador composto pelas seguintes métricas médias do balanço: i) Caixa e equivalentes de caixa, ii) Ativos financeiros ao valor justo por meio do resultado, iii) Ativos financeiros ao valor justo por meio de outros resultados abrangentes, iv) Depósitos compulsórios em bancos centrais, v) Portfólio de cartões de crédito sujeito a ganho de juros, vi) Crédito a clientes (bruto), vii) Operações interbancárias, viii) Outras operações de crédito e ix) Outros ativos financeiros ao custo amortizado.

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

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

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

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

PME – Pequenas e Médias Empresas.

Portfólio Sujeito a Ganho de Juros, ou IEP, na sigla em inglês – recebíveis de operações de cartão de crédito sobre os quais o Nu cobra juros e empréstimos a clientes, em cada caso antes da provisão ECL, no final do período.

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

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

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

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

Volume de Compra, ou VC – é definido como o valor total das transações que são autorizadas através do crédito do Nu, cartões pré-pagos e pagamentos através da plataforma do Nu; não inclui outros métodos de pagamento que oferecemos, como transferências PIX, pagamentos por WhatsApp ou transferências bancárias tradicionais.

Declarações Prospectivas



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

Este *release* contém declarações prospectivas. Todas as declarações contidas neste documento que não se refiram a fatos históricos podem ser declarações prospectivas e incluem, mas não se limitam a declarações relacionadas às intenções, crenças ou expectativas atuais da Companhia. Essas declarações prospectivas estão sujeitas a riscos e incertezas e podem incluir, entre outros, projeções e estimativas financeiras baseadas em premissas ou declarações relacionadas aos planos, objetivos e expectativas da Companhia. Embora a Companhia acredite que essas estimativas e declarações prospectivas estejam baseadas em premissas razoáveis, elas estão sujeitas a vários riscos e incertezas e são feitas com base em informações disponíveis atualmente, e os resultados reais podem diferir materialmente daqueles expressos ou implícitos nas declarações prospectivas devido a vários fatores, incluindo os riscos e incertezas incluídos nos capítulos “Fatores de Risco” e “Discussão e Análise da Administração da Condição Financeira e Resultados das Operações” do prospecto da Companhia datado de 8 de dezembro de 2021 arquivado na Comissão de Valores Mobiliários dos Estados Unidos (Securities and Exchange Commission — SEC) de acordo com a Regra 424(b) sob a Lei de Valores Mobiliários (*Securities Act*) de 1933, conforme alterada, no Relatório Anual no Formulário 20-F da Companhia referente ao ano encerrado em 31 de dezembro de 2022, que foi arquivado na SEC em 20 de abril de 2023 e no Formulário de Referência arquivado na Comissão de Valores Mobiliários (“CVM”) em 29 de maio de 2023. A Companhia, seus consultores e cada um de seus conselheiros, diretores e funcionários renunciam a qualquer obrigação de atualizar a visão da Companhia sobre esses riscos e incertezas ou anunciar publicamente o resultado de qualquer revisão das declarações prospectivas feitas aqui, exceto quando exigido pela legislação aplicável. As declarações prospectivas podem ser identificadas, em certos casos, pelo uso de palavras como “acredita”, “pode”, “poderia”, “destina-se a”, “irá”, “visa”, “estima”, “continua”, “antecipa”, “pretende”, “espera”, “prevê”, “planeja”, “projeta”, “potencial”, “aspiração”, “deverá”, “propósito”, “crença” e similares, ou variações dessas palavras, ou a forma negativa dessas palavras e expressões.

As informações financeiras contidas neste documento incluem previsões, projeções e outras declarações preditivas que representam as premissas e expectativas da Companhia à luz das informações atualmente disponíveis. Essas previsões, projeções e outras declarações preditivas são baseadas nas expectativas da Companhia e estão sujeitas a variáveis e incertezas. Os resultados reais de desempenho da Companhia podem diferir. Consequentemente, nenhuma garantia é apresentada ou implícita quanto à precisão de previsões, projeções ou declarações preditivas específicas contidas neste documento, e não se deve depositar confiança indevida nas declarações prospectivas contidas neste comunicado à imprensa, que são inerentemente incertas. Além de informações financeiras em IFRS, este *release* inclui certas informações financeiras resumidas, não auditadas ou não IFRS. Essas medidas financeiras resumidas, não auditadas ou não IFRS são apresentadas como um complemento, e não substituem ou são superiores às medidas de desempenho financeiro preparadas de acordo com o IFRS. As referências a “R\$” neste *release* referem-se ao real, a moeda oficial do Brasil.

Medidas Financeiras Não IFRS e Reconciliações



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

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

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

- O Lucro Líquido Ajustado é amplamente utilizado por investidores e analistas de valores mobiliários para medir o desempenho operacional de uma empresa sem considerar itens que podem variar substancialmente de empresa para empresa e de período para período, dependendo de seus métodos contábeis e fiscais, do valor contábil e de mercado de seus ativos e passivos e da forma pela qual seus ativos foram adquiridos.
- 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 Ajustado não substitui o Lucro Líquido, que é a medida de lucro do IFRS. Além disso, o cálculo do Lucro Líquido Ajustado pode ser diferente do cálculo usado por outras empresas, incluindo concorrentes nos setores de tecnologia e serviços financeiros, porque outras empresas podem não calcular essas medidas da mesma maneira que a Companhia e, portanto, a medida do Nu pode não ser comparável às de outras empresas.

Reconciliação do Lucro Líquido Ajustado

Para os trimestres encerrados em 30 de junho de 2023 e 2022

(em milhões de dólares norte-americanos)

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

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

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

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

As medidas neutras de efeitos cambiais para o período de três meses encerrado em 30 de junho de 2022 foram calculadas pela multiplicação dos valores reportados de Lucro Líquido Ajustado e das principais métricas comerciais desse período pela taxa de câmbio média do R\$/US\$ para o período de três meses encerrado em 30 de junho de 2022 (R\$4,988 para US\$1,00) e utilização desses resultados para converter os valores de volta para dólares norte-americanos, dividindo-os pela taxa de câmbio média do R\$/US\$ para o período de três meses encerrado em 30 de junho de 2023 (R\$4,943 para US\$1,00), de modo a apresentar quais teriam sido os valores de algumas linhas da demonstração de resultados e das principais métricas de negócios se as taxas de câmbio tivessem permanecido estáveis entre os períodos de três meses encerrados em 30 de junho de 2023.

As taxas de câmbio médias do R\$/US\$ foram calculadas como a média das taxas de câmbio do fim de cada mês dos trimestres encerrados em 30 de junho de 2023 e 2022, de acordo com os dados publicados pela Bloomberg.

As medidas neutras de efeitos cambiais de depósitos e portfólio sujeito a ganho de juros foram calculadas multiplicando os valores informados em 30 de junho de 2023 pela taxa de câmbio do R\$/US\$ à vista nesta data (R\$4,7854 para US\$1,00) e usando esses resultados para converter os valores correspondentes de volta para dólares norte-americanos, dividindo-os pela taxa de câmbio à vista de 30 de junho de 2023. As taxas de câmbio do R\$/US\$ foram calculadas usando as taxas informadas pela Bloomberg para essas datas.

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 and COP 4.670,8600 para US\$ 1,00).

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

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

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

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

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

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

Demonstrações Consolidadas



Demonstrações do Resultado

Para os três meses findos em 30 de junho de 2023 e 2022

(Em milhares de dólares norte-americanos)

	30/06/2023	30/06/2022
Receita de juros e ganhos (perdas) sobre instrumentos financeiros	1.500.225	853.013
Receita de tarifas e comissões	368.415	304.548
Receita Total	1.868.640	1.157.561
Juros e outras despesas financeiras	(453.426)	(407.500)
Despesas com transações	(42.797)	(48.036)
Despesas com provisão para perdas de crédito	(590.434)	(338.492)
Custo total dos serviços financeiros e transacionais prestados	(1.086.657)	(794.028)
Lucro bruto	781.983	363.533
Despesas operacionais		
Suporte ao cliente e operações	(113.309)	(77.703)
Despesas gerais e administrativas	(256.408)	(229.505)
Despesas de marketing	(33.923)	(36.208)
Outras receitas (despesas)	(54.366)	(44.729)
Total das despesas operacionais	(458.006)	(388.145)
Lucro / (Prejuízo) antes dos tributos	323.977	(24.612)
Resultado com tributos		
Tributos correntes	(263.071)	(96.249)
Tributos diferidos	163.960	91.011
Total do resultado com tributos	(99.111)	(5.238)
Lucro / (Prejuízo) do exercício	224.866	(29.850)
Lucro / (Prejuízo) atribuído aos controladores	224.866	(29.697)
Lucro / (Prejuízo) atribuído aos não controladores (minoritários)	-	(153)

Balanços Patrimoniais

Em 30 de junho de 2023 e 31 de dezembro de 2022

(Em milhares de dólares norte-americanos)

	30/06/2023	31/12/2022
Ativo		
Caixa e equivalentes de caixa	6.175.049	4.172.316
Ativos financeiros ao valor justo por meio do resultado	182.769	133.643
<i>Títulos e valores mobiliários</i>	156.233	91.853
<i>Instrumentos financeiros derivativos</i>	26.223	41.485
<i>Garantias para operações de cartão de crédito</i>	313	305
Ativos financeiros a valor justo através de outros resultados abrangentes	7.479.797	9.947.138
<i>Títulos e valores mobiliários</i>	7.479.797	9.947.138
Ativos financeiros ao custo amortizado	17.135.460	13.684.484
<i>Recebíveis de cartões de crédito</i>	10.387.713	8.233.072
<i>Empréstimos para clientes</i>	2.433.209	1.673.440
<i>Depósitos compulsórios e outros em bancos centrais</i>	2.826.879	2.778.019
Outros recebíveis	1.346.560	521.670
<i>Outros ativos financeiros ao custo amortizado</i>	141.099	478.283
Outros ativos	706.514	541.903
Ativos fiscais diferidos	1.224.983	811.050
Ativos de direito de uso	16.414	18.982
Imobilizado	35.246	27.482
Ativo intangível	254.378	182.164
Ágio	397.473	397.397
Total do ativo	33.608.083	29.916.559

30/06/2023

31/12/2022

Passivo

Passivos financeiros ao valo justo por meio do resultado	190.403	218.174
<i>Instrumentos financeiros derivativos</i>	41.715	9.425
<i>Instrumentos elegíveis a capital</i>	3.766	11.507
<i>Compromisso de recompra</i>	144.922	197.242
Passivos financeiros ao custo amortizado	26.547.815	23.448.892
<i>Depósitos</i>	18.033.728	15.808.541
<i>Valores a repassar à rede</i>	7.749.565	7.054.783
<i>Empréstimos e financiamentos</i>	764.522	585.568
Salários, abonos e encargos sociais	150.033	90.587
Obrigações fiscais	562.206	511.017
Passivo de arrendamentos	19.171	20.353
Provisão para processos judiciais e administrativos	4.653	17.947
Receita diferida	54.882	41.688
Passivo fiscal diferido	85.048	41.118
Outros passivos	349.273	636.000
Total do passivo	27.963.484	25.025.776

Patrimônio líquido

Capital social	84	83
Reserva de prêmio na subscrição de ações	4.970.786	4.963.774
Lucros / (Prejuízos) acumulados	546.742	64.577
Outros resultados abrangentes	126.987	(137.651)
Total do patrimônio líquido de controladores	5.644.599	4.890.783
Total do passivo e patrimônio líquido	33.608.083	29.916.559

Demonstrações Dos Fluxos de Caixa

Para os períodos de seis meses findos em 30 de junho de 2023 e 2022

(em milhares de dólares norte-americanos)

	30/06/2023	30/06/2022
Fluxos de caixa das atividades operacionais		
Reconciliação do lucro (prejuízo) com os fluxos de caixa líquidos das atividades operacionais:		
Lucro (Prejuízo) do período/exercício	366.617	(74.854)
Ajustes:		
Depreciação e amortização	27.156	18.088
Despesas com provisão para perdas de crédito	1.106.800	625.185
Tributos diferidos	(267.946)	(212.710)
Provisão para processos judiciais e administrativos	2.502	(1.958)
Ganhos (perdas) sobre outros investimentos	21.720	(5.067)
Ganhos (perdas) sobre instrumentos financeiros	51.705	38.458
Juros incorridos	40.139	8.907
Pagamento baseado em ações concedido	116.850	135.656
	1.465.543	531.705
Variação de ativos e passivos operacionais:		
Títulos e valores mobiliários	2.221.786	(773.539)
Depósitos compulsórios em bancos centrais	(46.123)	(635.319)
Recebíveis de cartão de crédito	(3.246.823)	(2.459.157)
Empréstimos para clientes	(1.245.332)	(1.145.997)
Outras operações de crédito	(778.678)	(335.367)
Outros ativos	163.262	(145.172)
Depósitos	2.100.527	3.755.012
Valores a repassar à rede	655.859	1.086.143
Receita diferida	12.455	6.149
Outros passivos	197.455	230.430
Juros pagos	(36.152)	(8.274)
Tributos sobre o lucro pagos	(410.151)	(234.444)
Juros recebidos	740.431	670.462
Fluxos de caixa gerado (aplicado) nas atividades operacionais	1.794.059	542.632

30/06/2023

30/06/2022

Fluxos de caixa das atividades de investimento

Aquisição de ativo imobilizado	(11.403)	(7.425)
Aquisição de ativo intangível	(87.257)	(45.611)
Aquisição de controlada, líquida do caixa adquirido	-	(10.346)
Aquisição de títulos e valores mobiliários - ações	-	(2.500)
Fluxo de caixa gerado (aplicado) nas atividades de investimento	(98.660)	(65.882)

Fluxos de caixa das atividades de financiamento

Emissão de ações para lote suplementar	-	247.998
Custos de transação do lote suplementar	-	(3.985)
Recursos provenientes de empréstimos securitizados	-	(10.633)
Pagamentos de empréstimos securitizados	95.419	353.878
Pagamentos de empréstimos securitizados	(10.546)	(38.305)
Pagamentos de arrendamento	(3.803)	(2.416)
Exercício de opções de ações	7.013	3.304
Fluxo de caixa gerado (aplicado) nas atividades de financiamento	88.083	549.841
Variação de caixa e equivalentes de caixa	1.783.482	1.026.591

Caixa e equivalentes de caixa

Caixa e equivalentes de caixa - início do período	4.172.316	2.705.675
Variação cambial sobre caixa e equivalentes de caixa	219.251	(31.246)
Caixa e equivalentes de caixa - fim do período	6.175.049	3.701.020
Aumento do caixa e equivalentes de caixa	1.783.482	1.026.591

Relações com Investidores

Relações com a Mídia



Jörg Friedemann



Leila Suwwan



investors@nubank.com.br

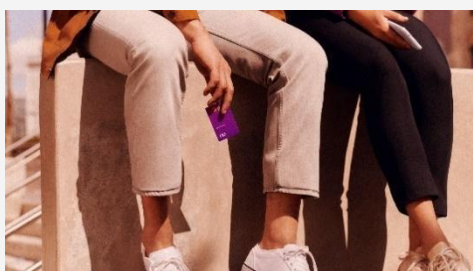


press@nubank.com.br

Nu Holdings LTD.

NYSE: NU

investidores.nu



Sobre a Nu Holdings Ltd.

O Nu é uma das maiores plataformas digitais de serviços financeiros do mundo, com mais de 83 milhões de clientes no Brasil, no México e na Colômbia. O Nu aproveita tecnologias proprietárias e práticas de negócios inovadoras para criar soluções financeiras e experiências novas que sejam simples, intuitivas, convenientes, de baixo custo, empoderadoras e humanas para pessoas físicas e PMEs. Guiado pela missão de combater a complexidade e empoderar pessoas, o Nu conecta lucros e propósito para criar valor para todos os *stakeholders* e ter um impacto positivo sobre as comunidades nas quais opera. As ações do Nu são negociadas na Bolsa de Valores de Nova York (NYSE: NU). Para mais informações, acesse www.nubank.com.br.

Earnings Release

Q2'23



São Paulo – August 15, 2023 – Nu Holdings Ltd. (“Nu”, “Nu Holdings” or “the Company”) (NYSE: NU), one of the world’s largest digital banking platforms, today reported its unaudited results for the quarter ended on June 30, 2023 (Q2'23). Financial results are expressed in U.S. dollars and are presented in accordance with International Financial Reporting Standards (IFRS), unless otherwise noted.

Nu Holdings Reports Q2'23 Financial and Operating Results



Added **4.6 million** customers in the quarter and **18.4 million** year-over-year (YoY), reaching a total of **83.7 million** customers, up **28%** YoY, underscoring Nu’s position as one of the largest and fastest-growing digital financial services platforms worldwide and the fifth largest financial institution in Latin America by number of customers¹. In Brazil, the pace for monthly net-adds continued at almost **1.5 million** customers, establishing Nu as the fourth-largest financial institution in this country in number of customers².



Posted a Profit of **\$224.9 million** in the quarter, compared to a **\$29.9 million** Loss in Q2'22, while Adjusted Net Income reached **\$262.7 million**, compared to **\$17.0 million** in Q2'22. Revenues up **60%** YoY on FX neutral basis (FXN) to **\$1.9 billion**, with Monthly Average Revenue per Active Customer (ARPAC) up **18%** YoY FXN to **\$9.3**.



Deposits were up **23%** YoY FXN to **\$18.0 billion**, while Nu's Total Portfolio rose **48%** YoY FXN to **\$14.8 billion** with Interest-Earning Portfolio (IEP) at **\$6.3 billion**. Loan-to-Deposit ratio (LDR) achieved **35%** this quarter and cost of funding remained virtually stable QoQ at **80%** of the Brazilian Interbank Deposit rate (CDI).



15-90 NPL ratio achieved **4.3%**³, -10bp QoQ, while 90+ NPL ratio increased 40 basis points (bp) QoQ to **5.9%**³, in line with the expected stacking behavior of the early delinquency buckets in previous periods.



Net Interest Margin (NIM) continued to expand, increasing by 260 bp QoQ and 860bp YoY to **18.3%**, an all-time high. Risk-adjusted NIM expanded 140 bp QoQ and 570bp YoY to another record-high of **8.0%**.

1: Source: Companies reports, BCB, Nu.

2: Source: BCB.

3: Data for Brazil only.





Our business model continues to compound growth and profitability. During Q2'23, Nu maintained its positive trajectory with operating trends showing resilience and further decoupling from the broader markets. Our revenues reached \$1.9 billion, expanding by 60% year-over-year. Net Income reached \$224.9 million and Adjusted Net Income has grown to \$262.7 million. We added 4.6 million new clients, bringing our total at the end of the quarter to 83.7 million. In Brazil, we have almost half of the adult population as clients, which make us the 4th largest financial institution in the country in number of customers according to the Brazilian Central Bank. We could not be more optimistic about the future.



David Vélez, founder and CEO

Strategic Initiatives and Business Update



Growing and More Engaged Customer Base. Reached another historical highs for both retail customers and Small and Medium Enterprises (SMEs), closing the quarter with a record **83.7 million** customers, with the activity rate up to a record high of **82.2%**. In Brazil, customers increased more than **27% YoY** to **79.4 million**. Nu's customers in Brazil now account for **49%** of the country's adult population, versus **46%** in the previous quarter. In addition, Nu has become the primary banking account (PBA) for over **58%** of the monthly active customers who have been with the Company for over a year. Nu's customer base in Mexico increased over **33% YoY** to **3.6 million**. In Colombia, Nu reached around **700 thousand** customers in the quarter, a **133%** increase YoY.



Increasing Client Engagement by Building a Multi-Product Platform. Core products, which include credit cards, banking accounts, and personal loans, reached approximately **37 million**, **60 million**, and **7 million** active customers, respectively. Insurance reached more than **1 million** active policies, while NuInvest reached over **10 million** and NuCripto reached **1.3 million** active customers.



Sustaining Growth of Deposit Franchise. Deposits increased **23% YoY FXN**, to **\$18.0 billion** in Q2'23, while funding cost was virtually stable QoQ at **80%** the CDI rate, Brazil's interbank deposit rate, in line with expectations, showing that Nu is starting to unlock the value of the strong liability franchise built. Nu continues optimizing the use of deposits quarter after quarter, as reflected in its **35%** loan-to-deposit ratio (LDR).



Expanding Interest-Earning Portfolio (IEP). Total portfolio increased **48% YoY FXN**, to **\$14.8 billion** in Q2'23, with IEP rising **80% FXN** in the period, to **\$6.3 billion**. Growth reflects the ramp up of personal loans, which increased **33% YoY FXN** to **\$2.8 billion**, and credit card receivables, which expanded **54% YoY FXN** to **\$12.0 billion**. The interest-earning installments balances gained share again, representing a record-high **19%** of the credit card book. In the meanwhile, the share of revolving receivables was kept at **7%** of total credit card receivables for the fourth consecutive quarter. Lending cohorts kept the trend seen last quarter, behaving better than expectations, and supporting once again an increase in originations. Lending originations achieved **R\$7.3 billion** this quarter, a **53% YoY FXN** increase.



Increasing Nu's Share of Customer's Financial Lives. ARPAC increased **18% YoY FXN** to **\$9.3** in Q2'23. This was the result of a higher number of active and PBA clients when compared to one year ago, which consumed a larger and more profitable set of financial products, and drove an **60%** increase in revenues YoY FXN to **\$1.9 billion**, also a record-high.



Sustaining Low Cost to Serve. Monthly Average Cost to Serve Per Active Customer was virtually flat YoY FXN at **\$0.8** in Q2'23 and Q2'22. Cost to serve is still below the US\$1 level, as expected, underscoring the Company's ability to scale its platform leveraging sustainable cost advantages.

Key Operating and Financial Metrics



Summary of Consolidated Financial and Operating Metrics is presented for the three-month periods ended June 30, 2023, 2022 and March 31, 2023. Variations in % are calculated over the same quarter of previous year. See definitions on page 16.

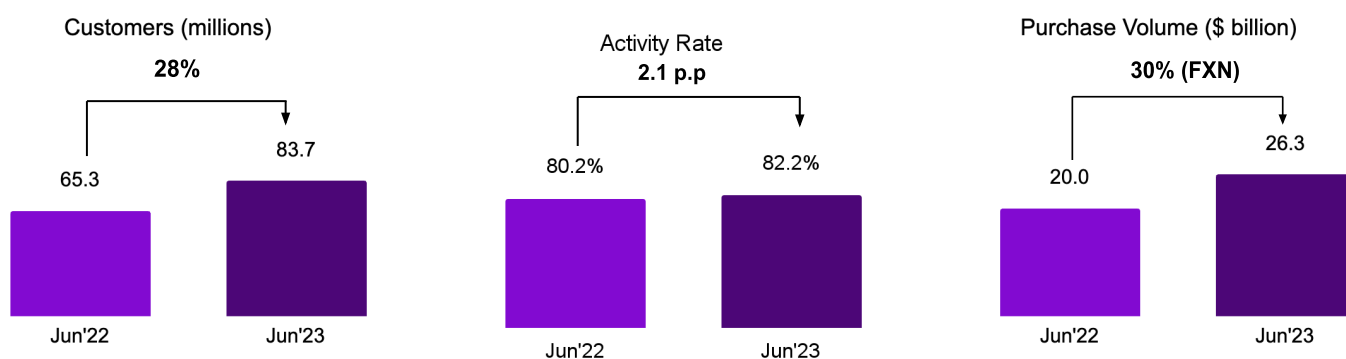
Summary of Consolidated Operating Metrics			
CUSTOMER METRICS	Q2'23	Q2'22	Q1'23
Number of Customers (in millions)	83.7	65.3	79.1
Number of Customers growth (%)	28%	57%	33%
Active Customers (in millions)	68.8	52.3	64.9
Activity Rate	82%	80%	82%
CUSTOMER ACTIVITY METRICS			
Purchase Volume (in \$ billions)	26.3	20.0	23.3
Purchase Volume growth (%)	32%	102%	47%
Monthly Average Revenue per Active Customer (in \$)	9.3	7.8	8.6
Monthly Average Cost to Serve per Active Customer (in \$)	0.8	0.8	0.8
FX NEUTRAL			
Purchase Volume (FX Neutral) (in \$ billions)	26.3	20.2	24.2
Purchase Volume growth (%)	30%	94%	48%
Monthly Average Revenue per Active Customer (in \$)	9.3	7.9	8.9
Monthly Average Cost to Serve per Active Customer (in \$)	0.8	0.9	0.9
CUSTOMER BALANCES			
Total portfolio - credit card and personal loans (in \$ billions)	14.8	9.1	12.8
Portfolio growth (%)	63%	94%	45%
Deposits (in \$ billions)	18.0	13.3	15.8
Deposits growth (%)	35%	77%	25%
Interest-Earning Portfolio (in \$ billions)	6.3	3.2	5.2
Interest-Earning growth (%)	97%	220%	68%
FX NEUTRAL			
Total portfolio - credit card and personal loans (in \$ billions)	14.8	10.0	13.5
Portfolio growth (%)	48%	108%	55%
Deposits (in \$ billions)	18.0	14.6	16.7
Deposits growth (%)	23%	87%	34%
Interest-Earning Portfolio (in \$ billions)	6.3	3.5	5.5
Interest-Earning growth (%)	80%	218%	83%

Summary of Consolidated Financial Metrics

COMPANY FINANCIAL METRICS	Q2'23	Q2'22	Q1'23
Revenue (in \$ millions)	1,868.6	1,157.5	1,618.7
Revenue growth (%)	61%	244%	85%
Gross Profit (in \$ millions)	782.0	363.5	650.9
Gross Profit Margin (%)	42%	31%	40%
Credit Loss Allowance Expenses / Credit Portfolio (%)	4.0%	3.7%	3.7%
Net Income (Loss) (in \$ millions)	224.9	(29.9)	141.8
Adjusted Net Income (in \$ millions)	262.7	17.0	182.4

FX NEUTRAL

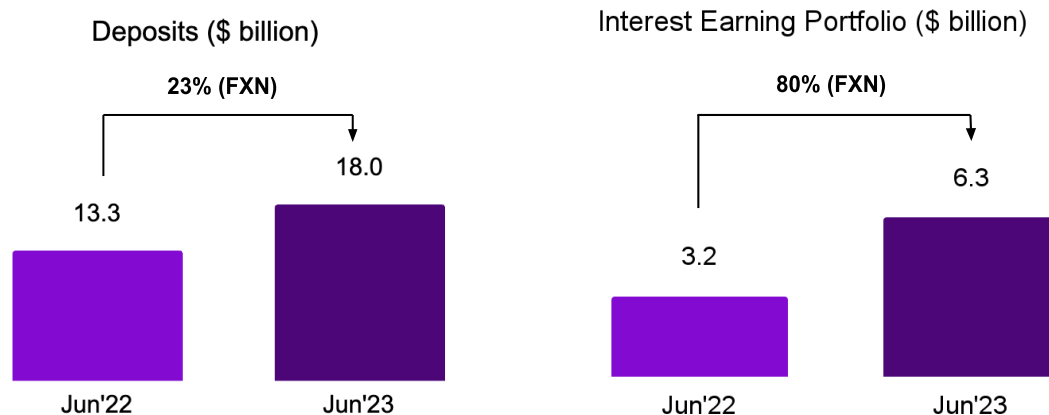
Revenue (in \$ millions)	1,868.6	1,168.0	1,678.3
Revenue growth (%)	60%	230%	87%
Gross Profit (in \$ millions)	782.0	366.8	674.9
Net Income (Loss) (in \$ million)	224.9	(30.2)	147.0
Adjusted Net Income (in \$ millions)	262.7	17.1	189.1



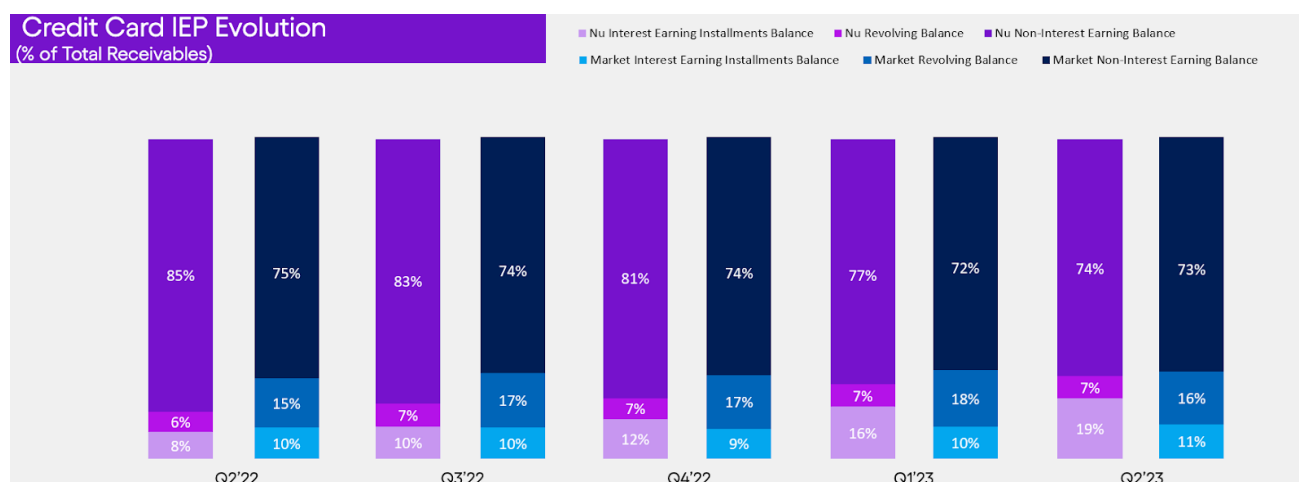
Customers reached **83.7 million** at the close of Q2'23, up **28%** YoY. In Brazil, Nu's customer base increased **27%** YoY to **79.4 million**, with SMEs customers' growth of **55%** YoY, expanding to **3.1 million** as of June 30, 2023, up from **2.0 million** in the same period a year ago. In Mexico, the number of customers increased over **33%** YoY to **3.6 million**. In Colombia, the customer base grew to around **700 thousand**.

Activity Rate increased **2.1 p.p.** YoY to **82.2%** at quarter-end, from **80.2%** a year ago, reaching another historical high and consecutive quarterly increase.

Purchase Volume increased **30%** YoY FXN to **\$26.3 billion** in Q2'23, sustaining its strong growth path.



Deposits expanded **23%** YoY FXN to **\$18.0 billion** at quarter-end. Loan to deposit ratio achieved **35%** this quarter, showing that Nu keeps optimizing the use of those deposits quarter after quarter.



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

Note 2: All data presented is for Brazil only.

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

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

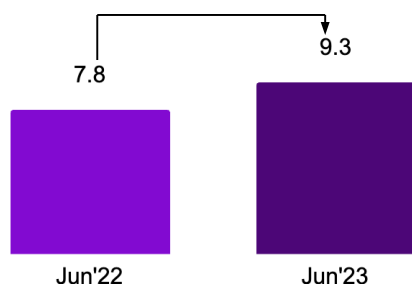
Note 5: Market balances excluding Nu.

Source: Nu, Brazilian Central Bank.

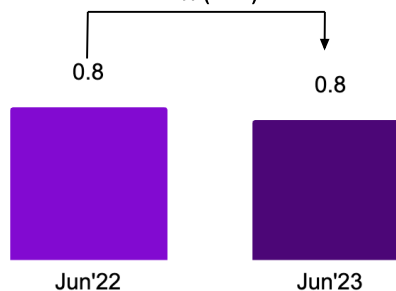
Interest-Earning Portfolio (IEP) increased **80%** YoY FXN to **\$6.3 billion** at the close of Q2'23.

Nu continues to pursue a strategy of increasing the share of credit card loans that earn interest. In Q2'23, interest-earning installments balances once again gained share, representing a record-high **19%** of the credit card receivables of the Brazilian operation. Nu has intentionally not expanded share of revolving receivables, which continued for the fourth consecutive quarter at **7%** of total credit card receivables.

Monthly Average Revenue per Active Customer - ARPAC (\$) 18% (FXN)

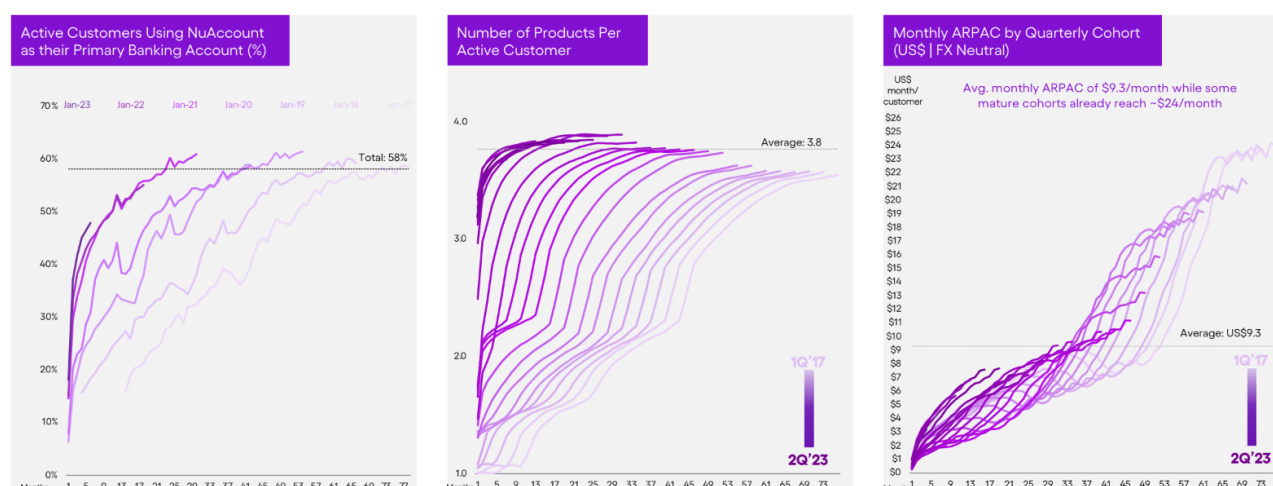


Monthly Average Cost to Serve per Active Customer (\$) -11% (FXN)



Monthly Average Revenue per Active Customer (ARPAC) increased **18%** YoY FXN, to **\$9.3** in Q2'23. This was the result of a higher number of active and PBA clients, which consume a larger and more profitable set of financial products. Higher ARPAC drove a **60%** YoY FXN increase in revenues, to **\$1.9 billion**, also a record-high.

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 percentage of customers with a primary banking relationship as active customers with a primary banking relationship as a percentage of total active customers; that have been with us for more than 12 months.

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

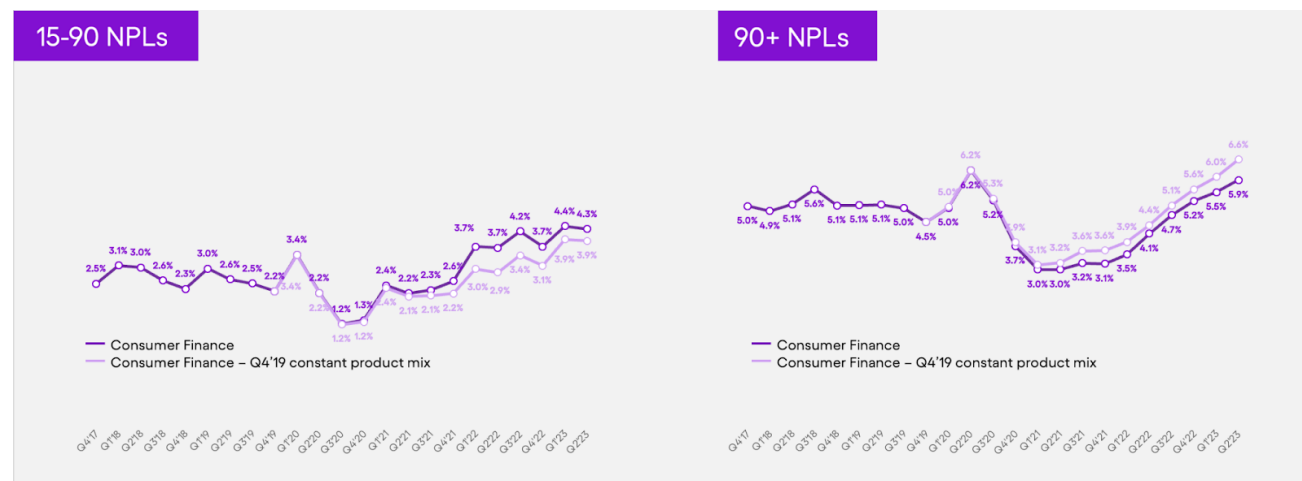
Note 3: 'ARPAC' stands for Average revenue per active customer. 'Monthly ARPAC' is calculated as the average monthly revenue (total revenue divided by the number of months in the period) divided by the average number of individual active customers during the period (average number of individual active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

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

Source: Nu.

Monthly Average Cost to Serve Per Active Customer remained unchanged YoY at **\$0.8**, still below the US\$1 level, as expected. Over the same period, ARPAC increased **18%** FXN, as mentioned above, underscoring the strong operating leverage of the business model.

Delinquency Ratios Tracking Expectations



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

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

Note 3: Information presented for Brazil only.

Source: Nu.

Non-Performing Loans / Delinquency Nu's NPL 15-90 ratio, as a leading indicator, decreased **10bp** QoQ to **4.3%**⁴, in line with the expectations. Part of that drop was driven by the improvement in performance of the personal loan cohorts, as mentioned earlier. The 90+ delinquency measures, NPL 90+, increased from **5.5%**⁴ to **5.9%**⁴ QoQ, which is in line with the expected stacking behavior of the early delinquency buckets in previous periods.

Loan renegotiations, in turn, remained at around **9%** of the book this quarter, with almost half of those coming from credits that are not overdue at the time of renegotiation.

4: Data for Brazil only.

Capital and Liquidity Positions



Note 1: The first bar considers a Capital Adequacy Ratio (CAR) of 10.5% for Nu Financeira S.A., our main financial institution, as of June 2023, according to CMN Resolution No. 4,955/21, and excludes US\$98 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 starting in July 2023.

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

Source: Nu.

Capital

Nu strengthened its position as one of the best-capitalized players in the region with a Basel Index in Brazil of **20.2%**, well above the minimum required of **10.5%**. In addition, Nu Holdings has **\$2.4 billion** in excess cash.

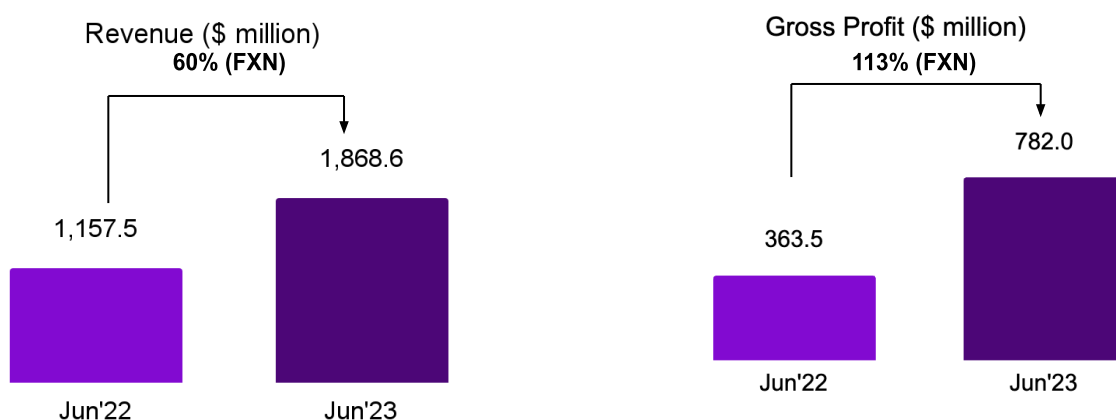
Liquidity

As of June 30, 2023, Nu had an interest-earning portfolio of **\$6.3 billion**, while total deposits were roughly three times this amount, at **\$18.0 billion**. Hence, loan to deposit ratio stood at **35%**.

Financial Discussion



REVENUE, FINANCIAL AND TRANSACTIONAL COSTS AND GROSS PROFIT



Revenue increased **61%** YoY, or **60%** YoY FXN, to another record high of **\$1,868.6 million** in Q2'23.

Revenue (\$ million)	Q2'23	Q2'22
Interest Income and Gains (Losses) on Financial Instruments	1,500.2	853.0
Fee and Commission Income	368.4	304.5
Total	1,868.6	1,157.5
FX Neutral		
Interest income and Gains (Losses) on Financial Instruments	1,500.2	860.7
Fee and Commission Income	368.4	307.2
Total	1,868.6	1,167.9

Interest Income and Gains (Losses) on Financial Instruments increased **76%** YoY, or **74%** YoY FXN, to **\$1,500.2 million** in Q2'23. The increase reflected mainly three factors: (1) higher interest income in the consumer finance portfolio, associated with the ongoing expansion of both personal loans and credit cards; (2) credit mix, mainly associated with the increase of installments with interest within the credit card portfolio and the origination acceleration of the lending portfolio; and (3) the rise in Brazil's interest rates (CDI) which accumulated **3.11%** quarterly in Q2'23 versus **2.88%** quarterly in Q2'22. Fee and Commission Income in Q2'23 increased **21%** YoY, or **20%** YoY FXN to **\$368.4 million**. This resulted mainly from higher interchange fees, driven by increased credit and debit card purchase volumes reflecting continued growth in Nu's customer base and their activity rates.

Cost of Financial and Transactional Services Provided

In Q2'23, the Cost of Financial and Transactional Services Provided increased **37%** YoY, or **36%** YoY FXN to **\$1,086.6 million**. This cost accounted for **58%** of revenue in Q2'23, versus **69%** in Q2'22, reflecting the following dynamics:

Cost of Financial and Transactional Services Provided (\$ million)	Q2'23	Q2'22
Interest and Other Financial Expenses	(453.4)	(407.5)
Transactional Expenses	(42.8)	(48.0)
Credit Loss Allowance Expenses	(590.4)	(338.5)
Total	(1,086.6)	(794.0)
% of Revenue	58%	69%
<i>FX Neutral</i>		
Interest and Other Financial Expenses	(453.4)	(411.2)
Transactional Expenses	(42.8)	(48.4)
Credit Loss Allowance Expenses	(590.4)	(341.5)
Total	(1,086.6)	(801.1)
% of Revenue	58%	69%

The increase in Interest and Other Financial Expenses was mainly due to higher interest expenses on retail deposits that resulted from the increase in Brazil's interest rates in comparison to Q2'22, as well as the expansion of Nu's retail deposits balance, which achieved **\$18.0 billion** this quarter. In addition, this line is also directly impacted by the improving cost of funding recently observed at Nu in Brazil, which stood at **80%** of the CDI during Q2'23, and compared to **98%** of the CDI during Q2'22. Finally, similar to prior quarters, Credit Loss Allowance Expenses increased primarily driven by the growth in the credit portfolio, as Nu front load provisions based on the expected losses for the life of the credit in accordance with IFRS 9's expected loss methodology. The increase in provisions this quarter, therefore, is directly linked to the higher loan origination volumes recorded in the quarter.

Gross Profit

In Q2'23, Gross Profit increased **115%** YoY, or **113%** YoY FXN, to **\$782.0 million**, and gross profit margin increased to **42%** compared to **31%** in Q2'22.

OPERATING EXPENSES

In Q2'23, Operating Expenses totaled **\$458.0 million**, increasing **18%** YoY, or **17%** YoY FXN, but declining as a percentage of revenues, to **25%** from **34%** in Q2'22.

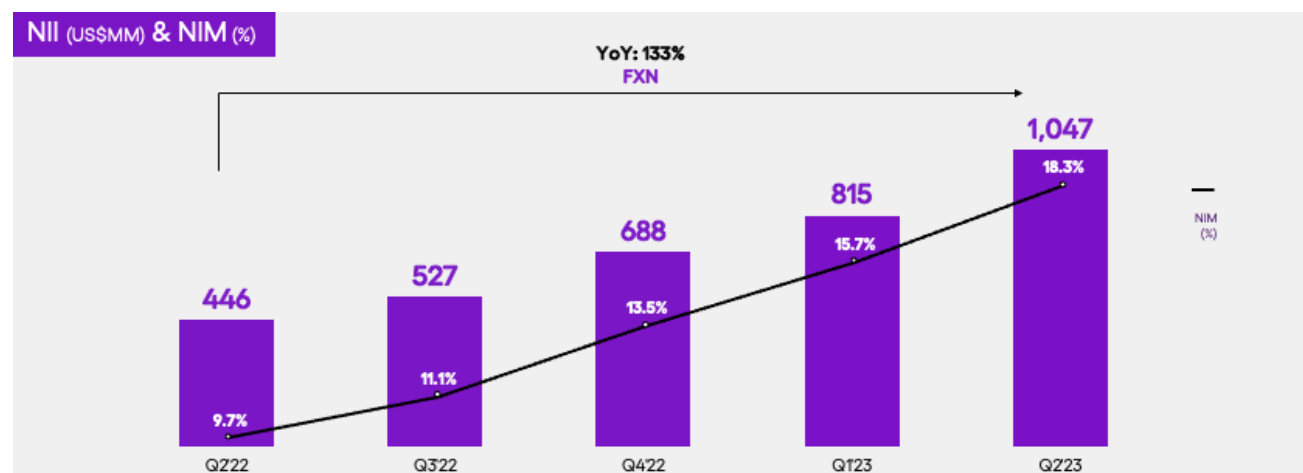
Operating Expenses (\$ million)	Q2'23	Q2'22
Customer Support and Operations	(113.3)	(77.7)
General and Administrative Expenses	(256.4)	(229.5)
Marketing Expenses	(33.9)	(36.2)
Other Income (Expenses)	(54.4)	(44.7)
Total	(458.0)	(388.1)
% of Revenue	25%	34%
<i>FX Neutral</i>		
Customer Support and Operations	(113.3)	(78.4)
General and Administrative Expenses	(256.4)	(231.6)
Marketing Expenses	(33.9)	(36.6)
Other Income (Expenses)	(54.4)	(45.1)
Total	(458.0)	(391.7)
% of Revenue	25%	34%

The absolute increase in Operating Expenses resulted mainly from the **46%** YoY, or **45%** in FXN growth in Customer Support and Operations expenses, mainly impacted by an increase of **55%** YoY in infrastructure and data processing costs related to Cloud and Software expenses, aligned with higher customer activity; an increase of **65%** YoY in salaries and associated benefits related to increases in headcount in comparison to Q2'22; and an increase of **68%** YoY associated with higher collection fees due to expanded credit portfolio.

Operating Leverage

The combination of the continued growth of the credit card and lending portfolio, together with the improvement of the funding cost, have contributed to the expansion of the net interest income, or NII, and net interest margin, or NIM, to new record-high levels.

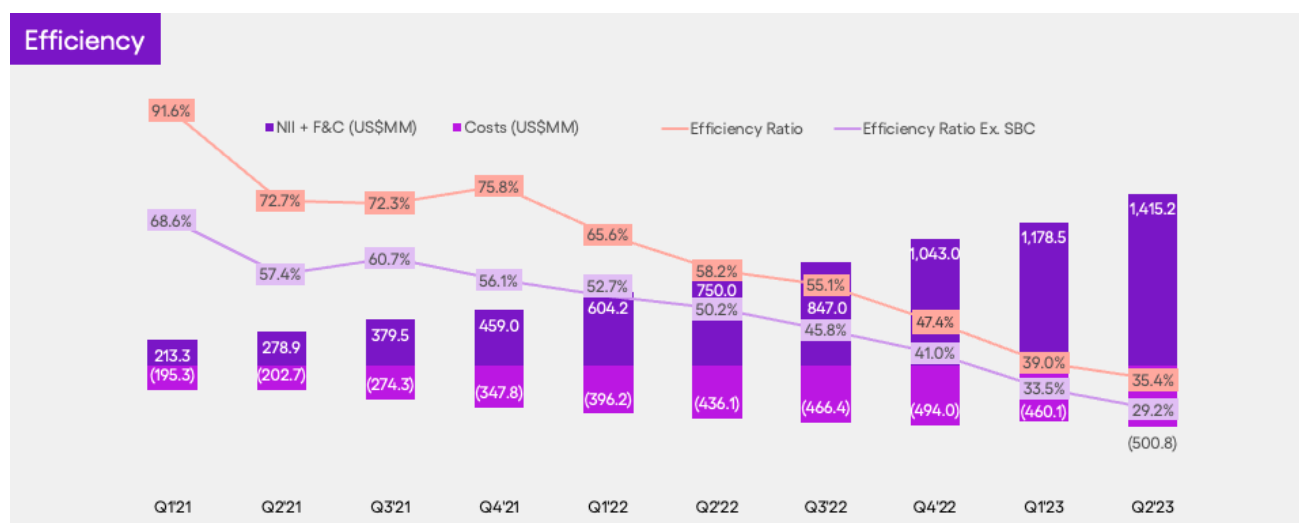
NII gained another digit this quarter, reaching **US\$1.0 billion**, which represents yet another impressive growth of **133%** YoY, an increase of 260bp QoQ.



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.

Nu has consistently improved its efficiency ratio over time. In Q2'23, the efficiency ratio achieved **35.4%**, or **29.2%** excluding share-based compensation, from **58.2%** one year-ago. This level of efficiency already ranks Nu Holdings as one of the most efficient companies among Latin American financial institutions.



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.

EARNINGS

Net Income (Loss)

Posted Net Income of **\$224.9 million**, compared to a **\$29.9 million** Loss in Q2'22. These encouraging results show another quarter of improved bottom-line performance and validate Nu's strategy and business model.

Adjusted Net Income

In Q2'23, Nu reported an Adjusted Net Income of **\$262.7 million** compared to an Adjusted Net Income of **\$17.0 million** in Q2'22.

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

Conference Call

August 15, 2023

at 6:00 p.m. ET (7:00 p.m. BRT)

Access details

www.investors.nu



Definitions



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

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

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

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

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

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

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

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

IPO - means Initial Public Offering.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

SMEs - small and medium-sized enterprises.

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

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

Forward-Looking Statements

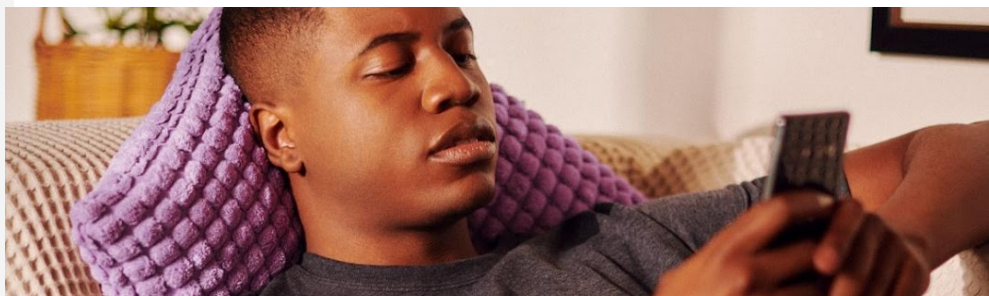


This release speaks at the date hereof and the Company is under no obligation to update or keep current the information contained in this release. Any information expressed herein is subject to change without notice. Any market or other third-party data included in this release has been obtained by the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

This release contains forward-looking statements. All statements other than statements of historical fact contained in this release may be forward-looking statements and include, but are not limited to, statements regarding the Company's intent, belief or current expectations. These forward-looking statements are subject to risks and uncertainties, and may include, among others, financial forecasts and estimates based on assumptions or statements regarding plans, objectives and expectations. Although the Company believes that these estimates and forward-looking statements are based upon reasonable assumptions, they are subject to several risks and uncertainties and are made in light of information currently available, and actual results may differ materially from those expressed or implied in the forward-looking statements due to various factors, including those risks and uncertainties included under the captions "Risk Factors" and "Management's Discussion and Analysis of Financial Condition and Results of Operations" in the 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 the 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 May 29, 2023. 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 release, which are inherently uncertain. In addition to IFRS financials, this release includes certain summarized, non-audited or non-IFRS financial information. These summarized, non-audited or non-IFRS financial measures are in addition to, and not a substitute for or superior to, measures of financial performance prepared in accordance with IFRS. References in this release to "R\$" refer to the Brazilian Real, the official currency of Brazil.

Non-IFRS Financial Measures and Reconciliations



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

Adjusted Net Income 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 is presented because management believes that this non-IFRS financial measure can provide useful information to investors, securities analysts and the public in their review of the operating and financial performance of the Company, 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. Nu also uses Adjusted Net Income as a key profitability measure to assess the performance of the business. Nu believes Adjusted Net Income is useful to evaluate operating and financial performance for the following reasons:

- Adjusted Net Income 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 hedge accounting effects for the corporate tax and social wages and their income tax effects, do not necessarily reflect how the business is performing at any particular time and the related expenses (and their subject impacts in the market value of assets and liabilities) are not key measures of core operating performance.

Adjusted Net Income is not a substitute for Net Income, which is the IFRS measure of earnings. Additionally, the calculation of Adjusted Net Income may be different from the calculation used by other companies, including 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, measure may not be comparable to those of other companies.

Adjusted Net Income Reconciliation

For the three-month periods ended June 30, 2023 and 2022

(In millions of U.S. Dollars)

Nu Holdings (Consolidated)	For the three months ended June 30,	
	2023	2022
Adjusted Net Income (\$ million)		
Profit (Loss) attributable to shareholders of the parent company	224.9	(29.9)
Share-based compensation	87.0	59.8
Allocated tax effects on share-based compensation	(28.8)	(14.2)
Hedge of the tax effects on share-based compensation	(20.4)	1.3
Adjusted Net Income for the period	262.7	17.0

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 the financial performance despite variations in foreign currency exchange rates, which may not be indicative of the core operating results and business outlook.

FX Neutral measures are presented because management believes that these non-IFRS financial measures can provide useful information to investors, securities analysts and the public in their review of the 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 June 30, 2022 were calculated by multiplying the as reported amounts of Adjusted Net Income and the key business metrics for such period by the average Brazilian reais /U.S. dollars exchange rate for the three months ended June 30, 2022 (R\$4.988 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 June 30, 2023 (R\$4.943 to US\$1.00), so as to present what certain of the 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 June 30, 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 June 30, 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 June 30, 2023 (R\$4.7854 to US\$1.00) so as to present what these amounts would have been had exchange rates been the same on June 30, 2023. The Brazilian reais/U.S. dollars exchange rates were calculated using rates as of such dates as reported by Bloomberg.

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

As of January 31, 2023, income statement figures were divided by the average FX Rate of the month (R\$ 5.1944, MXN 18.9665 and COP 4,696.9250 to US\$ 1.00) and balance sheet figures were divided by the last price FX rate of the month (R\$ 5.0757, MXN 18.8385 and COP 4,670.8600 to US\$ 1.00).

As of February 28, 2023, income statement figures were divided by the average FX Rate of the month (R\$ 5.1755, MXN 18.5981 and COP 4,809.1650 to US\$ 1.00) and balance sheet figures were divided by the last price FX Rate of the month (R\$ 5.2364, MXN 18.3057 and COP 4,862.6600 to US\$ 1.00).

As of March 31, 2023, income statement figures were divided by the average FX Rate of the month (R\$ 5.2038, MXN 18.3980 and COP 4,750.0495 to US\$ 1.00) and balance sheet figures were divided by the last price FX Rate of the month (R\$ 5.0631, MXN 18.0462 and COP 4,663.2500 to US\$ 1.00).

As of April 30, 2023, income statement figures were divided by the average FX Rate of the month (R\$ 5.0147, MXN 18.0849 and COP 4,524.8911 to US\$ 1.00) and balance sheet figures were divided by the last price FX Rate of the month (R\$ 4.9880, MXN 18.0003 and COP 4,695.2700 to US\$ 1.00).

As of May 31, 2023, income statement figures were divided by the average FX Rate of the month (R\$ 4.9793, MXN 17.7365 and COP 4,520.4267 to US\$ 1.00) and balance sheet figures were divided by the last price FX Rate of the month (R\$ 5.0556, MXN 17.6874 and COP 4,451.1100 to US\$ 1.00).

As of June 30, 2023, income statement figures were divided by the average FX Rate of the month (R\$ 4.4856, MXN 17.2340 and COP 4,192.9295 to US\$ 1.00) and balance sheet figures were divided by the last price FX Rate of the month (R\$ 4.7854, MXN 17.1248 and COP 4,171.7900 to US\$ 1.00).

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

Consolidated Statements



Profit or Loss

For the three-month period ended June 30, 2023 and 2022

(In thousands of U.S. Dollars)

	06/30/2023	06/30/2022
Interest income and gains (losses) on financial instruments	1,500,225	853,013
Fee and commission income	368,415	304,548
Total revenue	1,868,640	1,157,561
Interest and other financial expenses	(453,426)	(407,500)
Transactional expenses	(42,797)	(48,036)
Credit loss allowance expenses	(590,434)	(338,492)
Total cost of financial and transactional services provided	(1,086,657)	(794,028)
Gross profit	781,983	363,533
Operating expenses		
Customer support and operations	(113,309)	(77,703)
General and administrative expenses	(256,408)	(229,505)
Marketing expenses	(33,923)	(36,208)
Other income (expenses)	(54,366)	(44,729)
Total operating expenses	(458,006)	(388,145)
Profit (loss) before income taxes	323,977	(24,612)
Income taxes		
Current taxes	(263,071)	(96,249)
Deferred taxes	163,960	91,011
Total income taxes	(99,111)	(5,238)
Profit (loss) for the three-month period	224,866	(29,850)
Profit (loss) attributable to shareholders of the parent company	224,866	(29,697)
Profit (loss) attributable to non-controlling interests	-	(153)

Financial Position

As of June 30, 2023 and December 31, 2022

(In thousands of U.S. Dollars)

	06/30/2023	12/31/2022
Assets		
Cash and cash equivalents	6,175,049	4,172,316
Financial assets at fair value through profit or loss	182,769	133,643
<i>Securities</i>	156,233	91,853
<i>Derivative financial instruments</i>	26,223	41,485
<i>Collateral for credit card operations</i>	313	305
Financial assets at fair value through other comprehensive income	7,479,797	9,947,138
<i>Securities</i>	7,479,797	9,947,138
Financial assets at amortized cost	17,135,460	13,684,484
<i>Credit card receivables</i>	10,387,713	8,233,072
<i>Loans to customers</i>	2,433,209	1,673,440
<i>Compulsory and other deposits at central banks</i>	2,826,879	2,778,019
<i>Other receivables</i>	1,346,560	521,670
Other financial assets	141,099	478,283
Other assets	706,514	541,903
Deferred tax assets	1,224,983	811,050
Right-of-use assets	16,414	18,982
Property, plant and equipment	35,246	27,482
Intangible assets	254,378	182,164
Goodwill	397,473	397,397
Total assets	33,608,083	29,916,559

06/30/2023

12/31/2022

Liabilities

Financial liabilities at fair value through profit or loss	190,403	218,174
<i>Derivative financial instruments</i>	41,715	9,425
<i>Instruments eligible as capital</i>	3,766	11,507
<i>Repurchase agreements</i>	144,922	197,242
Financial liabilities at amortized cost	26,547,815	23,448,892
<i>Deposits</i>	18,033,728	15,808,541
<i>Payables to network</i>	7,749,565	7,054,783
<i>Borrowings and financing</i>	764,522	585,568
Salaries, allowances and social security contributions	150,033	90,587
Tax liabilities	562,206	511,017
Lease liabilities	19,171	20,353
Provision for lawsuits and administrative proceedings	4,653	17,947
Deferred income	54,882	41,688
Deferred tax liabilities	85,048	41,118
Other liabilities	349,273	636,000
Total liabilities	27,963,484	25,025,776

Equity

Share capital	84	83
Share premium reserve	4,970,786	4,963,774
Accumulated gain (losses)	546,742	64,577
Other comprehensive income (loss)	126,987	(137,651)
Equity attributable to shareholders of the parent company	5,644,599	4,890,783
Total liabilities and equity	33,608,083	29,916,559

Cash Flows

For the six-month period ended June 30, 2023 and 2022

(In thousands of U.S. Dollars)

	06/30/2023	06/30/2022
Cash flows from operating activities		
Reconciliation of profit (loss) to net cash flows from operating activities:		
Profit (Loss) for the period/year	366,617	(74,854)
Adjustments:		
Depreciation and amortization	27,156	18,088
Credit loss allowance expenses	1,106,800	625,185
Deferred income taxes	(267,946)	(212,710)
Provision for lawsuits and administrative proceedings	2,502	(1,958)
Unrealized losses (gains) on other investments	21,720	(5,067)
Unrealized losses (gains) on financial instruments	51,705	38,458
Interest accrued	40,139	8,907
Share-based payments	116,850	135,656
	1,465,543	531,705
Changes in operating assets and liabilities:		
Securities	2,221,786	(773,539)
Compulsory deposits and others at central banks	(46,123)	(635,319)
Credit card receivables	(3,246,823)	(2,459,157)
Loans to customers	(1,245,332)	(1,145,997)
Other receivables	(778,678)	(335,367)
Other assets	163,262	(145,172)
Deposits	2,100,527	3,755,012
Payables to network	655,859	1,086,143
Deferred income	12,455	6,149
Other liabilities	197,455	230,430
Interest paid	(36,152)	(8,274)
Income tax paid	(410,151)	(234,444)
Interest received	740,431	670,462
Cash flows (used in) generated from operating activities	1,794,059	542,632

06/30/2023

06/30/2022

Cash flows from investing activities

Acquisition of property, plant and equipment	(11,403)	(7,425)
Acquisition of intangible assets	(87,257)	(45,611)
Acquisition of subsidiary, net of cash acquired	-	(10,346)
Acquisition of securities - equity instruments	-	(2,500)
Cash flow (used in) generated from investing activities	(98,660)	(65,882)

Cash flows from financing activities

Issuance of shares for over-allotment in IPO	-	247,998
Transactions costs for over-allotment in IPO	-	(3,985)
Payments of securitized borrowings	-	(10,633)
Proceeds from borrowings and financing	95,419	353,878
Payments of borrowings and financing	(10,546)	(38,305)
Lease payments	(3,803)	(2,416)
Exercise of stock options	7,013	3,304
Cash flows (used in) generated from financing activities	88,083	549,841
Change in cash and cash equivalents	1,783,482	1,026,591

Cash and cash equivalents

Cash and cash equivalents - beginning of the period	4,172,316	2,705,675
Foreign exchange rate changes on cash and cash equivalents	219,251	(31,246)
Cash and cash equivalents - end of the period	6,175,049	3,701,020
Increase (decrease) in cash and cash equivalents	1,783,482	1,026,591

Investor Relations



Jörg Friedemann



investors@nubank.com.br

Media Relations



Leila Suwwan



press@nubank.com.br

Nu Holdings LTD.
NYSE: NU

investors.nu



About Nu Holdings Ltd.

Nu is one of the world's largest digital financial services platforms, serving more than 83 million customers across Brazil, Mexico and Colombia. Nu uses proprietary technologies and innovative business practices to create new financial solutions and experiences for individuals and SMEs that are simple, intuitive, convenient, low-cost, empowering and human. Guided by a mission to fight complexity and empower people, Nu is focused on connecting profit and purpose to create value for all stakeholders and have a positive impact on the communities it serves. Nu's shares are traded on the New York Stock Exchange (NYSE: NU). For more information, please visit www.nubank.com.br.