

## **Nota da Febraban à postagem de David Vélez | “Campeão de Inclusão Financeira”**

**David Vélez**, fundador do Nubank, recentemente, fez uma postagem totalmente enviesada, em duas publicações com o teor sob seu controle: 1) *newsletter do próprio Nu*; e 2) *perfil de sua rede social no LinkedIn*.

Os canais utilizados para as publicações espelham sua opção, ainda que legítima, por não enfrentar contrapontos prévios num debate mais aberto.

Seguiremos dispostos ao debate, publicamente, em ambiente isento.

**Davi Vélez apresenta o Nubank como “campeão de inclusão financeira” e “campeão de pagador de impostos”. Porém, há realidades que precisam ser enfrentadas e temos vários questionamentos.**

A postagem de **Vélez**, na rede social LinkedIn, desperta inúmeras dúvidas e seria útil se ele pudesse fazer nova publicação, esclarecendo-as para todos, inclusive aos clientes do Nubank.

*Iniciando pela autodeclaração de “campeão de inclusão financeira, o fundador do Nubank afirma que 28 milhões de clientes brasileiros **abriram sua primeira conta** na fintech e, ainda, que 29 milhões de clientes brasileiros tiveram **seu primeiro cartão de crédito** também no Nu.*

Realmente, são números impactantes, **mas inclusão financeira vai para muitíssimo além da só abertura de conta e da oferta de um produto.**

Nesse sentido, **Vélez** poderia explicar os seguintes pontos para sabermos se, ao final, retratam (ou não) o Nubank como um “campeão da inclusão financeira”:

1. *Qual a taxa média anual de juros do Nubank para crédito pessoal e cartão de crédito nos últimos 12 anos e atualmente?*
2. *Qual é a taxa média de inadimplência dos clientes no crédito pessoal total, cartão de crédito e crédito pessoal não consignado nesse período e hoje?*
3. *Por que a inadimplência da carteira de Pessoa Física e Pessoa Jurídica do Nubank supera, entre 3 e 7 vezes, a dos maiores bancos privados?*
4. *Dos 29 milhões com primeiro cartão no Nubank, quantos aumentaram sua dívida após abertura de conta e obtenção de cartão?*
5. *Qual o percentual da carteira de crédito do Nubank comparado ao sistema financeiro?*
6. *Como considerar o Nubank “líder de inclusão financeira” com apenas 3,4% de participação em crédito PF e 2,2% em crédito PJ?*
7. *Quanto da própria carteira de crédito do Nubank é destinado às famílias e quanto para as empresas?*

8. *Na linha para famílias do Nubank, qual a divisão entre cartão de crédito e crédito pessoal não consignado?*
9. *Por que a carteira de crédito do Nubank está quase toda concentrada nessas duas linhas, que são as mais caras do mercado?*
10. *Quantos dos 100 milhões de clientes do Nubank tiveram acesso a financiamento imobiliário, veículos ou rural?*
11. *Por que o Nubank não atua no financiamento imobiliário, veículos e agronegócio e atua pouquíssimo no crédito empresarial?*

Temos algumas das respostas, embora o **Vélez** deva ter mais detalhes a compartilhar.

**A reflexão que deixamos aqui é se os seguintes dados retratariam um “campeão de inclusão financeira”.**

Ou se revelariam que a fintech, que tem nome expresso de *bank* e porte de grande banco, **na realidade, tem sido campeã de um modelo de assimetrias regulatórias, beneficiada por uma política da meia entrada.**

**Índice do Custo de Crédito (ICC) do Nubank (taxas de juros de mercado em relação às suas respectivas carteiras de crédito, 2024):**

- **de 67,2% a.a., MAIS DO QUE O DOBRO** do ICC dos 3 maiores bancos privados
- Santander 26%; Bradesco 26,1%; Itaú 27,4%

**Juros do Nubank (crédito pessoal NÃO consignado, nov. 25):**

- **110,9%aa**, o **DOBRO** da média de 50,5% dos 4 maiores bancos de varejo
- Itaú 36,4%aa; Santander 37,5%aa; Bradesco 62,8%aa; BB 65,3%aa

**Composição da Carteira de Crédito do Nubank (2025):**

- **95,6%** do total da sua carteira destinada às famílias e 4,4% às empresas
- Pessoa Física: 70,4% Santander; 63,3% Itaú; 61,1% Bradesco
- Pessoa Jurídica: 38,9% Bradesco; 36,7% Itaú; 29,6% Santander
- **97,7%** da carteira Pessoa Física do Nubank destinada **a duas das modalidades de crédito mais caras de mercado: cartão de crédito (64,8%) e pessoal não consignado (32,8%)**
- Itaú 37,3%; Bradesco 29,3%; Santander 23,0%

#### **Atraso e inadimplência Carteira Pessoa Física (jun. 25):**

- **12,6%, praticamente 4 VEZES maior** do que a inadimplência nos 3 maiores bancos privados
- Santander 3,2%; Bradesco 3,4%; Itaú 3,7%

#### **Atraso e inadimplência Carteira Pessoa Jurídica (jun. 25):**

- **10,9%, entre 3 e 7 VEZES maior** do que a inadimplência nos 3 maiores bancos privados
- Itaú 1,5%; Bradesco 1,6%; Santander 3,0%

#### **Atraso e inadimplência Carteira Total PF + PJ (jun. 25):**

- **12,5%, praticamente 4 VEZES maior** do que a inadimplência nos 3 maiores bancos privados
- Bradesco 2,7%; Itaú 2,9%; Santander 3,1%

**Financiamentos imobiliários** concedidos: **ZERO**

**Financiamentos de veículos** concedidos: **ZERO**

**Financiamentos ao agronegócio** concedidos: **ZERO**

**Atendimentos presenciais à população:** **ZERO**

**Atendimentos a programas de auxílio e inclusão social:** **ZERO**

**ATM para saques de dinheiro** de sua propriedade: **ZERO**

Liderando dois campeonatos que os bancos não disputam há muitos anos, **o Nubank, com esses dados, aparece como “Campeão dos Juros” e o “Campeão da Inadimplência”, e com alta lucratividade.**

#### **Lucratividade do Nubank (2024 e 2025):**

- 2025: ROE de 31%, **130%** maior que o do segundo colocado e o **DOBRO** da média das outras instituições (~16%)
- ROE entre 8,4% e 23,3% dos 4 maiores bancos de varejo
- Em 2024, ROE de 35,8% do Nubank
- A cada R\$ 100 reais em receita com juros, bancos tradicionais obtiveram, em 2024, um lucro entre R\$ 9,5 a R\$ 15 antes de impostos
- No caso do Nubank, R\$ 23 (dobro da média)

Isso tudo nos faz lembrar de declarações feitas por lideranças do Nubank: ***“Não estamos no business de minimizar a inadimplência, mas de otimizar retorno”.***

Resumidamente, a política de inclusão financeira do Nubank não tem levado em conta a saúde financeira do cliente.

Os números do Nu indicam outra fórmula de inclusão financeira do “Campeão (brasileiro) de Bancarização”:

- Modelo que minimiza investimentos em atendimento da população e maximiza operações de curto prazo e mais rentáveis;
- Preferência por um modelo de negócio baseado em carteiras de altíssimo risco, como cartão e crédito pessoal não consignado;
- Rentabilidade do NU alicerçada em elevados ganhos com *spread* e juros;
- Maior rentabilidade oriunda da concentração em linhas com elevadas taxas de juros e maior inadimplência;
- Como consequência, a inadimplência do Nu é bem alta, quando se compara com a receita total;
- E inadimplência alta significa mais endividamento e mais comprometimento da renda das famílias, **algo bem distante do que a literatura ensina sobre educação e inclusão financeira.**