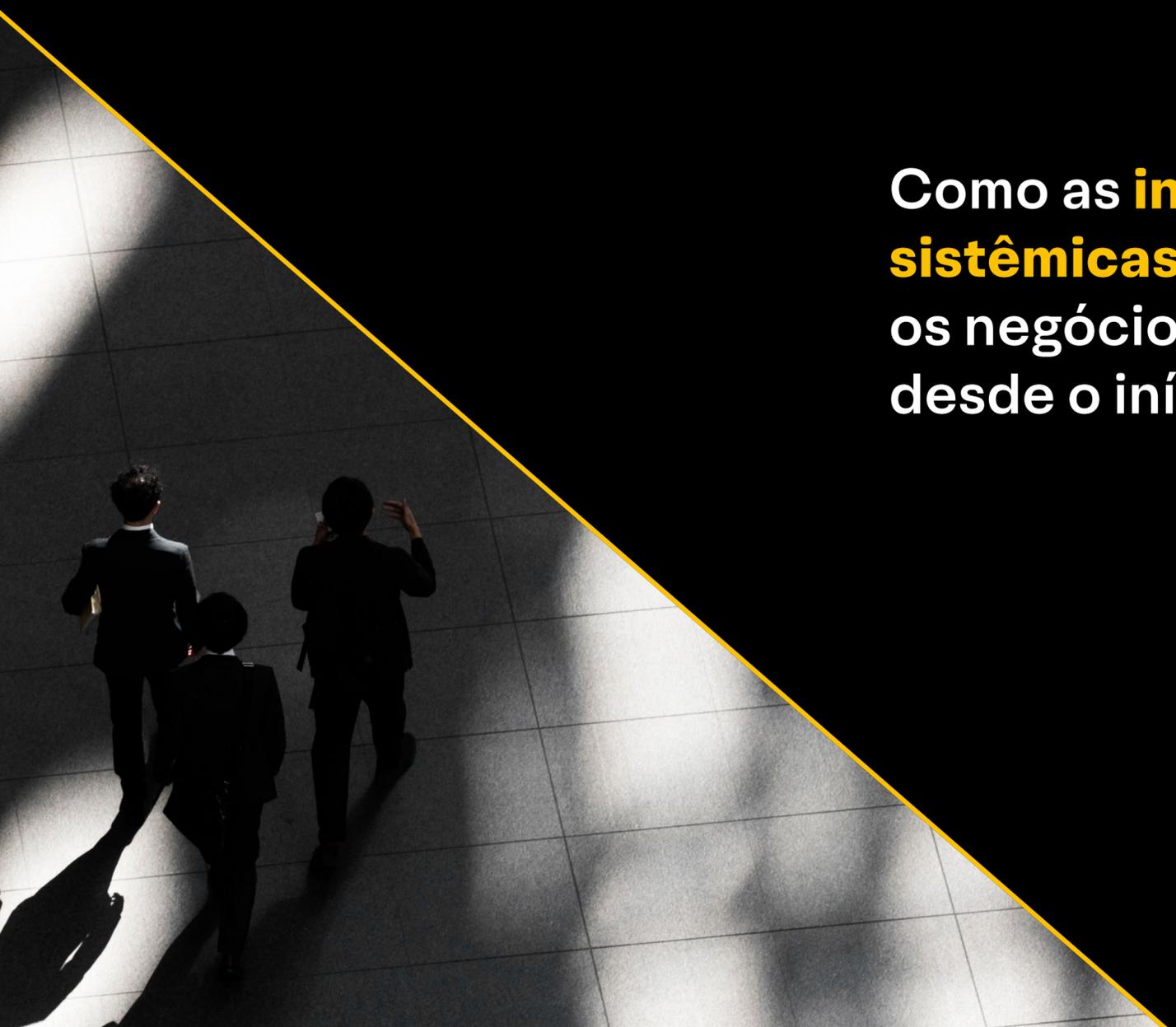


CASE

de sucesso

Como as **integrações sistêmicas** alavancaram os negócios de consórcio desde o início da parceria.



CONSÓRCIO COMO ESTRATÉGIA

de investimento e alavancagem.

Em um cenário de juros elevados, investidores têm buscado alternativas inteligentes para planejar e expandir seu patrimônio.

Nesse contexto, o consórcio ganha nova relevância, não apenas como forma de aquisição, mas como uma poderosa ferramenta de alavancagem financeira.

Foi nesse cenário que a **CNP Seguradora e a XP Inc.** firmaram, em 2022, uma parceria com **visão estratégica** de longo prazo e **foco** na inovação do produto consórcio.

INTEGRAÇÃO

que gera resultado imediato

A XP opera com um sistema integrado com a **CNP** com **interface personalizada**, alta performance e experiência fluida para o investidor. Trata-se do primeiro sistema de consórcio efetivamente incorporado à plataforma da XP, em um modelo **white label** que une **tecnologia de ponta**, **eficiência operacional** e **sinergia** entre as marcas.

Esse esforço colaborativo garantiu **entregas rápidas**, com alto nível de aderência técnica e estratégica às necessidades da XP. O resultado é uma estrutura white label sob medida, que **respeita a identidade da marca parceira**, mas com toda a robustez de operação, compliance e tecnologia da **CNP**.

Além da personalização visual completa, a solução garante integração direta com as bases da administradora, permitindo consultas em tempo real, validação instantânea de informações e adesão completa aos protocolos regulatórios — com governança, segurança e escalabilidade como pilares centrais.

Para uma operadora financeira como a XP, essa estrutura representa mais do que eficiência: é uma alavanca estratégica de negócio. A integração direta elimina etapas manuais, reduz custos operacionais, aumenta a velocidade de resposta ao cliente e permite escalar o negócio com consistência e previsibilidade. O modelo white label da CNP ainda assegura total controle da jornada digital, com flexibilidade para evoluções futuras sem comprometer a estabilidade da operação.

Os resultados foram imediatos: com uma jornada digital fluida, a XP acelerou suas vendas desde os primeiros meses, alcançou um índice de adimplência robusto (~93%) e fortaleceu a confiança dos assessores na oferta de consórcio como ativo estratégico — tanto para o investidor final quanto para a própria plataforma.

O resultado dessa sinergia foi imediato

Somente em 2024 as vendas fecharam em

**R\$ 1,4 bi
em crédito**

Somente no primeiro semestre de 2025 as vendas já superaram

**R\$ 1
bilhão**

O índice de adimplência gira em torno de

93%

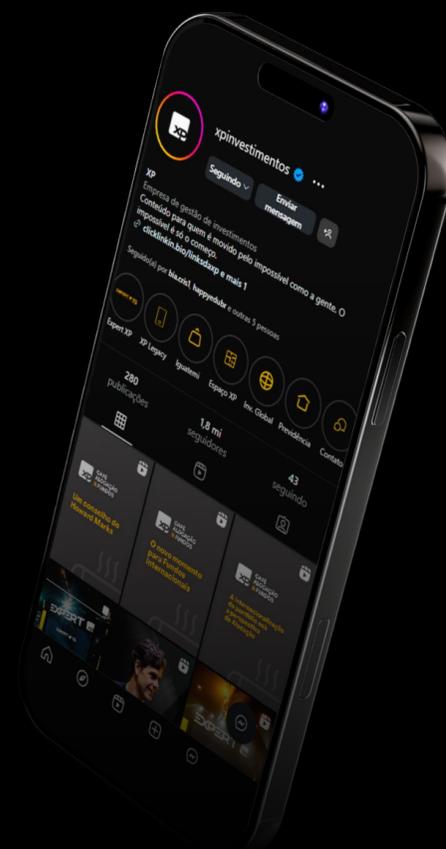
Reflexo da **qualidade da carteira** e da **assertividade da proposta** de valor para o público XP.



modelo WHITE LABEL

marca do parceiro
expertise **CNP**

A operação no formato **white label** permite que a **XP** mantenha a consistência de sua experiência de marca e relacionamento com o cliente, enquanto a **CNP** oferece estrutura completa de produto, operação e compliance.



Esse modelo reforça o posicionamento da **CNP** como uma **fornecedora estratégica** para parceiros que buscam escalar suas ofertas com **eficiência** e **segurança**.

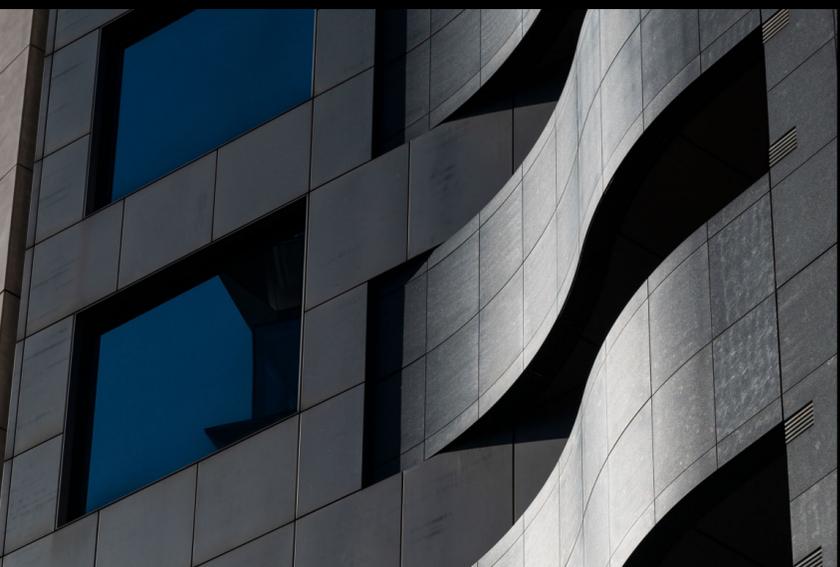
flexibilidade para pessoas FÍSICAS e JURÍDICAS

O modelo atende tanto **investidores individuais** quanto **empresas**.

Pessoas físicas utilizam o consórcio como alternativa de investimento para **imóveis e veículos**, sem juros, com planejamento.



Já **empresas** estruturam operações de maior porte, adquirindo **múltiplas cotas** para viabilizar aquisições estratégicas, especialmente no segmento de **imóveis de alto padrão**.



PRESENÇA ESTRATÉGICA

POSICIONAMENTO DE MARCA

A parceria também se fortalece por meio da presença conjunta em eventos estratégicos.

Como o **EXPERTXP 2025**
o maior festival de
investimentos
do mundo.

Onde a **CNP** investiu em um estande dedicado exclusivamente ao **Consórcio XP**.

A iniciativa reforça o compromisso da CNP em ampliar a base de clientes e posicionar o consórcio como ativo relevante na diversificação financeira dos brasileiros.

ESCALABILIDADE e REPLICABILIDADE

A parceria com a **XP** demonstra como o modelo de consórcio **white label** pode ser replicado com sucesso em outros canais, financeiros ou não. A **CNP** oferece soluções completas também em **seguros**, **capitalização** e **odonto**, sempre com foco na customização, integração tecnológica e **geração de valor para o parceiro**.

O mesmo sucesso que hoje é realidade com a **XP** está disponível para novos parceiros estratégicos.

A **CNP** é especialista em **soluções de proteção financeira** sob medida para canais **B2B**. Atuamos com **seguros**, **consórcio**, **capitalização** e **odonto**, sempre com modelos personalizáveis, como o **white label**, que respeitam a identidade de nossos parceiros e agregam **valor real aos seus negócios**.



Combinamos

**EXPERTISE
TÉCNICA**

**CAPACIDADE
OPERACIONAL**

**COMPROMISSO COM
IMPACTO SOCIAL**

Para construir parcerias de longo prazo,
sustentáveis e com crescimento conjunto.

Quer saber como integrar **CONSÓRCIOS** e **PROTEÇÃO FINANCEIRA** ao seu ecossistema de forma **SIMPLES** e **ESTRATÉGICA**?

Mire a câmera do seu celular para o **QR Code** abaixo ou envie um e-mail para parcerias@cnpseguradora.com.br



Fale com o nosso time e conheça o modelo **WHITE LABEL** da CNP e como ele pode agregar valor ao seu negócio.

Fonte:
CNP Seguradora e XP Inc.
Dados divulgados publicamente em 2025.

