

# 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%**





# 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

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.



# ESCABILIDADE E REPLICIDADE

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.

