

Agência Fato Relevante.
Relevante. De fato.

CASE FR + XP
PRÊMIO JATOBÁ

Desde que a FR assumiu a conta da XP, em dezembro de 2020, um dos principais desafios era que a companhia **passasse a ser mais vista como uma empresa de tecnologia.** Para atingir tal resultado, trabalhamos o tempo todo com uma **comunicação integrada entre imprensa e redes sociais**, potencializando os resultados alcançados e transformando os principais porta-vozes da XP em influenciadores no Linkedin.

Tivemos alguns assuntos muito marcantes. Em dezembro de 2020, fizemos uma matéria especial sobre 1 ano do IPO, com entrevista do Guilherme Benchimol, então CEO da XP, para o Estadão. Em paralelo, fizemos um 'roadshow' com o Thiago Maffra, então CTO, com os principais veículos tech, o que rendeu ótimos resultados.

Em março veio o anúncio da troca de comando, quando Benchimol cedeu o cargo de CEO para Maffra, um claro recado do novo posicionamento da empresa. Maffra assumiu em maio, mês em que conquistamos duas **capas de revista**: a Época Negócios - com uma matéria de mais de 20 páginas - e a IstoÉ Dinheiro.

Nesse meio tempo, também lançamos o cartão de crédito e o market place, contratamos profissionais de tecnologia, falamos de PIX e de Open Banking. Tanto para o lançamento do cartão, quanto para apresentar o Maffra ao mercado como CEO, fizemos coletivas de imprensa.

Quando os assuntos estavam em evidência na imprensa, também estavam em evidência nas páginas dos porta-vozes da XP, aumentando ainda mais o alcance orgânico e gerando engajamento diretamente com clientes e seguidores.

Foram muitos resultados entre esses meses, mas selecionamos os mais relevantes para apresentar neste case.

NÚMEROS

No período entre dezembro de 2020 e setembro de 2021, tivemos mais de **6 mil matérias** com temas relacionados à tecnologia e com protagonismo - em um universo de 40 mil matérias. Essas 6 mil matérias equivalem a cerca de **1 bilhão de visualizações** (sem contar com posts nas redes sociais)

CRESCIMENTO DAS REDES SOCIAIS DOS PORTA-VOZES

Thiago Maffra

LinkedIn
6.324 seguidores (dezembro 2020)
38.824 seguidores (hoje)

Instagram
1.110 seguidores (março 2021)
16.859 seguidores (hoje)

Guilherme Benchimol

LinkedIn
803.916 seguidores (março 2021)
884.924 seguidores (hoje)

Instagram
537.000 seguidores (março 2021)
585.000 seguidores (hoje)

TEMAS TRATADOS NA IMPRENSA + LINKEDIN

1 ano de IPO

Linkedin



6.569 94 comentários



LINK

Imprensa

LINK

Para Benchimol, a XP é uma empresa de tecnologia

'Em 2020, contratamos 600 pessoas da área; temos mais cientistas de dados que assessores', diz fundador da empresa

LINK

'Quem tem de se preocupar são os bancos'

Benchimol afirma não se preocupar com a saída do Itaú da XP e diz que grandes instituições terão fuga maior de clientes

Roadshow DO CTO

Linkedin



LINK



LINK

Imprensa



LINK



LINK

XP anuncia contratação de 1100 profissionais TECH

Linkedin



LINK

Imprensa

XP e Porto Seguro abrem mais de 1,1 mil vagas de emprego

No caso da XP, a abertura das oportunidades se dará ao longo de 2021.

LINK

XP abre 1100 vagas de emprego para 2021.

Autor **Seu Crédito Digital** — Em **11/01/2021 15:59**

LINK

WWW.LEIAJA.COM/
CARREIRAS ▸ EDUCAÇÃO
Curtir 0 Compartilhar Tweet

XP planeja contratar 1.100 profissionais

Os segmentos de atuação são dados, engenharia de software e assessoria de investimento

LINK

XP anuncia contratações de PROFISSIONAIS TECH

Linkedin



LINK

Imprensa



LINK



LINK

XP entra no mercado de CARTÕES DE CRÉDITO

Linkedin



LINK

Imprensa



LINK



LINK

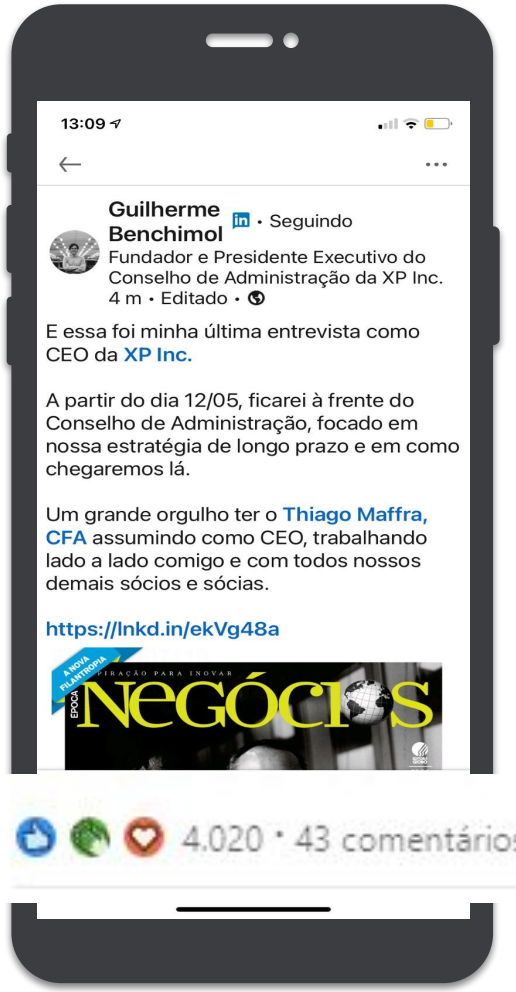
ANÚNCIO
THIAGO MAFFRA
NOVO CEO

Thiago Maffra anunciado como **NOVO CEO**

Linkedin

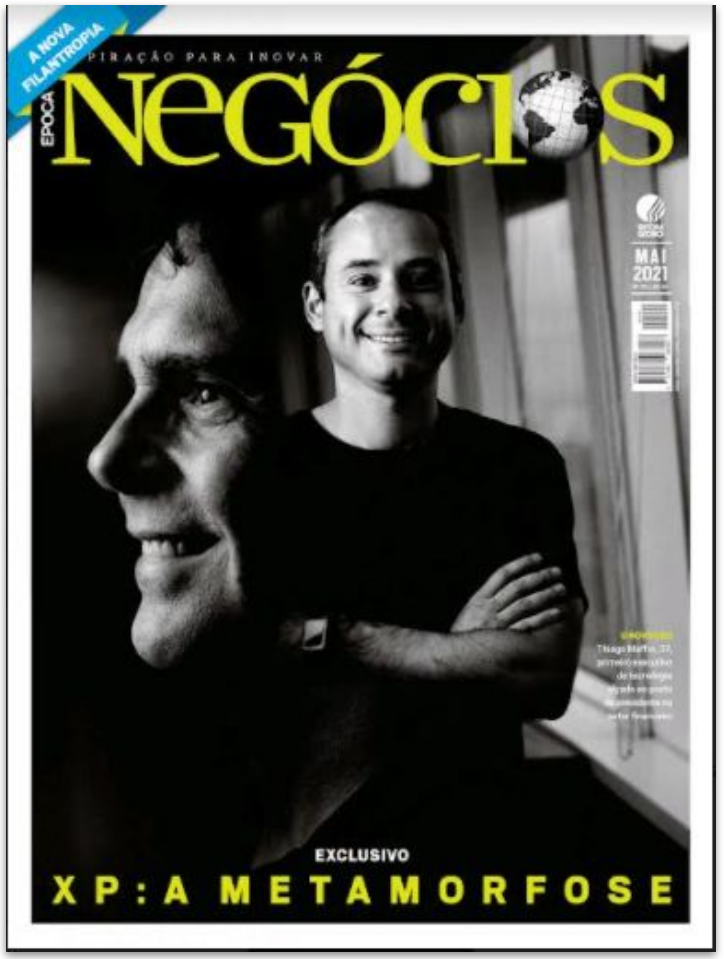


LINK



LINK

Imprensa



A transformação digital da XP

Linkedin



LINK



LINK

Imprensa



Thiago Maffra anunciado como **NOVO CEO**

Linkedin





LINK

Imprensa

Negócios

Quem é e o que pensa o novo CEO da XP Inc.? Thiago Maffra abre o jogo

Thiago Maffra, escolhido por Guilherme Benchimol para assumir o comando da XP Inc., enviou uma carta para os funcionários do grupo contando sua história e o que vem pela frente. O NeoFeed teve acesso a carta e conta os detalhes

LINK

XP indica Thiago Maffra como CEO, Guilherme Benchimol será chairman executivo

Forbes MONEY Redação

12 de março de 2021 Forbes Money, Negócios

LINK

Thiago Maffra anunciado como **NOVO CEO**

Linkedin



2.508 • 101 comentários

LINK



5.732 • 83 comentários

LINK

Imprensa

Economia

Thiago Maffra assume XP com missão de ganhar espaço entre os grandes bancos

Executivo de 37 anos tem a tarefa de aprofundar a transformação tecnológica na maior plataforma de investimentos do Brasil e ser 'disruptivo' nos serviços bancários

Cynthia Decloedt, O Estado de S.Paulo
12 de maio de 2021 | 08h27

DESTAQUES EM *ECONOMIA*

LINK

PODER

Quem é Thiago Maffra, o novo CEO da XP

Companhia avaliada em US$ 22,7 bilhões na Nasdaq terá um novo manda-chuva a partir do dia 12 de maio

3 min de leitura

Ouça

REDAÇÃO GQ
15 MAR 2021 - 15H24 | ATUALIZADO EM 16 MAR 2021 - 18H07

LINK

ANEXO

BOOK DE OUTRAS MATÉRIAS

DESTAQUES - MAFFRA

Finanças

Estratégia Com conta digital, crédito e serviços, grupo entra na briga por fatia maior de receita de R$ 800 bi do setor

Maffra lidera XP com plano de oferta completa



O GLOBO — Economia — 25

Novo CEO da XP assume prometendo crédito e conta digital

Thiago Maffra quer ir atrás dos 'bilhões' dos grandes bancos. Atrair pessoas jurídicas e financiamento imobiliário estão nos planos



folhamais



Valor investe

Estratégia Maffra assume comando e acelera agenda de tecnologia; mudança do tipo é inédita no setor no país

XP mira 'big techs' com promoção de CTO a CEO



Alto Escalão

XP anuncia novo CEO

O diretor de tecnologia, Thiago Maffra, será CEO, quando Guilherme Benchimol passar a presidente do conselho.

Endeavor. Rodrigo Galindo, CEO do Grupo Cogna, está na presidência do conselho, no lugar de Fábio Colletti Barbosa, que segue como conselheiro.



Sob medida



Novo CEO da XP Inc., Thiago Maffra aposta no compartilhamento de dados a partir do 'open banking' para abrir novas frentes de negócios e oferecer produtos de acordo com o perfil do cliente. Página C4

- **Veja - Abril**

GERAL FINANÇAS

SEU DINHEIRO DE VOLTA

O cashback, mecanismo que devolve parte do valor de uma compra, ganhou impulso. Algumas instituições repassam até 10% da quantia gasta **LUIZ FELIPE CASTRO**

QUEM JÁ PASSOU pela experiência de encontrar um trocado esquecido, mesmo que se trate de uma pequena quantia, conhece bem a sensação. Recuperar parte de um dinheiro teoricamente gasto é um prazer que sempre vem a calhar, especialmente em tempos de crise. Atento a esse mecanismo, o mercado tem criado serviços de recompensa cada vez mais sedutores. No passado, fizeram sucesso os programas de milhagem e os cupons de desconto em restaurantes e lojas. Com a popularização do e-commerce e o surgimento de moedas e boletos virtuais, as alternativas se expandiram e uma palavrinha estrangeira tornou-se a nova febre do momento: cashback.

Trata-se de um sistema segundo o qual o consumidor, ao efetuar uma compra, recupera parte do valor em forma de saldo (em reais, e não pontos), que poderá ser reutilizado de diversas formas. O cashback foi desenvolvido nos Estados Unidos no fim do século passado e o que já era moda no exterior começou a ser amplamente adotado no Brasil durante a pandemia. Segundo levantamento da consultoria ClearSale, o setor de e-commerce cresceu 22% no país em 2020. No mundo, as transações com cashback movimentaram 108 bilhões de dólares e a expectativa é que continue avançando acima de dois dígitos por muito tempo. "O cashback é um benefício que atrai, fideliza o cliente", afirma Pedro Guasti, cofundador da Ebit|Nielsen, plataforma que mede a reputação das lojas virtuais. "É uma alternativa bastante interessante, sobretudo para produtos de maior valor agregado."



NA ONDA Benchimol, da XP: despesas com o cartão viram investimento

As buscas no Google pelo termo explodiram na última Black Friday. Há cada vez mais iniciativas consolidadas. Na Méliuz, empresa pioneira em cashback no país, foram abertos 2 milhões de contas de janeiro a março, 73% a mais que no primeiro trimestre do ano passado. Uma das líderes do mercado é a Ame Digital, fintech da B2W, grupo que controla as Lojas Americanas, e soma 17 milhões de downloads de seu aplicativo. Presente em 1 700 lojas físicas e com cerca de 3 milhões de parceiros no país, a Ame movimentou 5,9 bilhões de reais no quarto trimestre de 2020, um crescimento...

MAIS COMPRAS, MAIOR REEMBOLSO

Como funciona o sistema de cashback — dinheiro de volta, em bom português



PRIMEIRO PASSO
O consumidor se cadastra em uma plataforma on-line que tem parceria com outras empresas. As compras podem ser feitas por aplicativo, sites ou lojas físicas

RESTITUIÇÃO
O saldo do cashback é cumulativo e fica armazenado em uma espécie de carteira virtual até atingir um valor mínimo para ser resgatado

REGRAS VARIÁVEIS
Alguns programas oferecem reembolso em dinheiro, enquanto outros incluem crédito para reutilização ou aplicação em um fundo de investimento

BENEFÍCIO GERAL
Ao redirecionar o cliente a um parceiro, a plataforma de cashback ganha uma comissão — dividida com o comprador, em forma de recompensa. Já a empresa vendedora atrai maior número de clientes e os fideliza

- Rogerio Carvalho

Gestão patrimonial com 'cashback'

Palavra do gestor

Rogerio Carvalho



Infobase Interativa. Testado e aprovado pelo consumidor no varejo, a lógica do cashback também está ganhando força no mundo dos investimentos. As plataformas independentes têm conseguido devolver até 50% dos custos relacionados à gestão personalizada que realizam para seus clientes. Para 2021, essa é uma história que tende a ter desdobramentos importantes na esfera tributária com as plataformas ganhando ainda mais espaço frente aos grandes bancos, que representa um salto em relação aos pouco mais de 23 milhões de 2012. Além da questão da transparência na remuneração do consultor e dos ganhos intangíveis de confiança na relação, os investidores estão vendo cada vez mais o dinheiro, de fato, voltar para suas contas.

Vamos pegar como exemplo, um cliente que tenha R$ 20 milhões aplicados em uma plataforma independente e seja atendido por um gestor patrimonial que segue o modelo

Na verdade, nem todos. Alguns dos chamados bancões estão perdendo espaço, já que não trabalham nesse formato. A pesada estrutura deles dá pouca ou nenhuma margem para trabalhar com esse modelo de remuneração. Mas o cashback já é uma realidade que veio para ficar. É um elemento importante nessa transformação do modelo de remuneração do consultor de investimentos e, em 2021, pode ganhar ainda mais força com uma potencial isenção de Imposto de Renda (IR).

No caso de fundos, por exemplo, o cliente atualmente é cobrado pela taxa de administração na íntegra — sob a qual incide a tributação — e recebe o cashback como um desconto dessa taxa.

Hoje, por ser entendido pelo Fisco como uma renda, há incidência de IR sobre o total mensal revertido, independente do produto financeiro, seguindo a tabela progressiva que chega à alíquota de 27,5% para valores acima de R$ 4.664,68.

Há um precedente importante

remuneração fixa que envolve o cashback está em linha com o propósito de transformar o mercado financeiro para melhorar a vida das pessoas.

Certamente o ano de 2021 será inesquecível por razões de saúde, tendo em vista o início do fim da pandemia com a chegada das vacinas. Mas o ano também deixará lembranças do ponto de vista econômico. Talvez no futuro, quando a gente contar sobre esse ano para os nossos netos, uma parte da história vai ser dedicada às

- O Globo - Março

XP entra em disputa com os bancos... agora no cartão de crédito

Empresa promete juro 50% menor e vai trocar acúmulo de pontos em milhas por modelo de 'cashback' para investimento



Crítica. Benchimol diz que iniciativa é forma de obrigar bancos a reduzir taxa

JOÃO SORIMA NETO
joao.sorima@sp.oglobo.com.br
SÃO PAULO

Depois da polêmica entre gerentes e agentes autônomos, a XP promete entrar em disputa com os bancos em outro segmento: o de cartões de crédito. Conforme antecipou o colunista do GLOBO Lauro Jardim, a empresa está entrando neste mercado, com promessa de juros ao menos 50% menores do que os cobrados pelos grandes bancos.

A empresa anunciou o lançamento do cartão de crédito XP Visa Infinite, que não terá cobrança de anuidade. O presidente da XP, Guilherme Benchimol, disse que o foco continua sendo o investimento, mas que a ideia é complementar seu ecossistema.

— É uma forma de transformar o sistema financeiro e obrigar os bancos a ter taxas mais razoáveis — afirmou Benchimol. — Não queremos ganhar no rotativo do cartão. Taxas de 12%, 13% ou 14% ao mês cobradas pelos bancos não são sustentáveis. Queremos que, se o cliente tiver de tomar dinheiro emprestado, pague taxa próxima a 2%, que eu ainda acho alta.

R$ 50 MIL INVESTIDOS

O cartão terá taxa média de juros no rotativo de 5,9% ao mês e, no parcelado, de 3,9%. O produto será lançado por meio de campanha nas redes sociais. Ao menos 35 mil funcionários e clientes já contam com o cartão. Inicialmente, o produto estará disponível para quem tem ao menos R$ 50 mil investidos com a XP, mas a ideia é que ele chegue a todos os 3 milhões de clientes.

Para especialistas, a entrada de um novo concorrente poderá ser benéfica para o consumidor, à medida que força os rivais a repensarem práticas. O que pode ter impacto não só nas taxas cobradas como no modelo de negócios.

No lugar do acúmulo de pontos para milhagem, com direito a troca por passagens e produtos, será adotado o modelo de *cashback* (uma parte do gasto com compras será devolvido) para investimento. Nas compras on-line feitas com parceiros da XP, o cliente terá devolução de 1% do valor gasto pelo próprio cartão, e mais 2% a 10% das lojas que integram o *marketplace* da companhia para aplicar em fundos oferecidos pela XP, como um de renda fixa que oferece 100% do CDI. Mas o cliente pode sacar e aplicar em outro produto.

Benchimol afirma que o sistema de milhagem com acúmulo de pontos é ineficiente, pois o câmbio pode ter impacto negativo. Na prática, diz, o cliente acaba trocando os pontos por eletrodomésticos que nem usa, como batedeiras. O *cashback* seria uma forma de permitir que o dono do cartão gaste como preferir.

— O mercado financeiro está em mutação com a chegada das fintechs e dos bancos digitais. Os bancos tradicionais estão atentos. Quando ganhar escala, haverá impacto para as instituições tradicionais, que terão de reduzir juros — afirmou João Augusto Salles, estrategista da Senso Corretora e especialista em sistema finan-

- Estadão - Março

Negócios

BDO
Auditoria | Consultoria
#20ANOSBDO

Estratégia. Nos cálculos da corretora, metade do dinheiro de seus três milhões de clientes está nos grandes bancos; segundo o fundador e presidente da empresa, Guilherme Benchimol, a XP pode dobrar os ativos sob custódia sem nenhum novo cliente

XP lança cartão de crédito para acirrar concorrência com os grandes bancos

Fernanda Guimarães

Dentro da estratégia de avançar sobre os produtos tradicionais dos grandes bancos, a XP Investimentos lançou enfim um cartão de crédito. Depois de testar o produto nos últimos meses com funcionários, agentes autônomos e alguns clientes, a plataforma se mune, agora, de uma importante arma para brigar pelo dinheiro investido nos grandes bancos. "Vamos continuar sendo contra os bancos pela forma com que eles tratam os clientes e continuar batendo contra a concentração bancária", disse ontem o fundador e presidente da maior corretora do País, Guilherme Benchimol.

Segundo ele, no cálculo da empresa, metade do dinheiro dos três milhões de clientes da XP está nos grandes bancos. "Sem nenhum novo cliente, podemos dobrar nossos ativos sob custódia e chegar em R$ 1,4 trilhão", disse Benchimol, sem abrir as metas para esse novo mercado. O movimento marca, contudo, a entrada mais nítida da XP em produtos bancários. "A concorrência só está começando e nosso projeto só está engatinhando", destacou.

Benchimol afirmou que a XP segue atendo seu foco em investimentos e que o objetivo dos lançamentos de serviços bancários é complementar seu ecossistema. "Não é porque não somos um banco que não podemos oferecer aos nossos clientes bons produtos." Em um primeiro momento, o cartão estará disponível apenas para os clientes com mais de R$ 50 mil na XP (a plataforma não abria quantos são), mas a ideia é que chegue a todos até o fim do ano. Até o início desta semana, 35 mil pessoas estavam usando o produto, no esquema de teste. Com essa amostra, a XP observou, por exemplo, que esses usuários aumentaram seus investimentos na corretora em 10%, o que já indicaria uma dinâmica de fluxo de recursos dos bancos para a plataforma.

Os grandes bancos sempre estiveram na mira da XP. São eles que são apontados como seus maiores concorrentes, já que, apesar de as plataformas de investimento serem cada dia mais populares, 90% dos investimentos dos brasileiros ainda estão nos grandes bancos.

O responsável pela área digital da XP, Bruno Guarnieri, afirmou que não haverá cobrança de anuidade e que a taxa de juros é, em média, 50% mais baixa do que a cobrada do mercado. "Não queremos capitalizar sobre o cliente e ganhar nos juros. O que queremos é que a relação do cliente com a XP fique mais interessante", disse o executivo.

Ao longo do ano, a XP promete incorporar mais serviços bancários em sua plataforma, como a conta digital, e tem a meta de que, até o fim de 2021, o cliente possa ter toda sua vida financeira concentrada ali, sem precisar ter uma conta em um grande banco.

'Investback'. A ideia por trás do novo cartão é colocar consumo e investimento lado a lado. Para isso, os usuários do cartão terão uma espécie de cashback, ou melhor, um 'investback', ao invés do tradicional programa de milhas comum dos cartões de crédito. Com ele, o cliente da XP que usar o cartão terá parte do gasto do cartão de volta (1%), mas depositado em um fundo de investimento exclusivo da XP, com liquidez diária (para isso grande parte dos ativos deve ser aplicado em títulos do tesouro) e sem taxa de administração.

Fora isso, a XP já lançou seu marketplace, hoje com 25 lojistas, número que passará a 50 em breve. O objetivo é dar um impulso ao uso do cartão da plataforma. Nesses parceiros, o cashback poderá ser maior do que em compras realizadas fora do aplicativo.

Em seu primeiro ano de companhia de capital aberto, o crescimento da XP foi superlativo, na esteira de taxas de juros muito baixas no Brasil que empurraram um número maior de brasileiros para a Bolsa, por exemplo. A XP fechou o ano com R$ 660 bilhões em ativos sob custódia e 2,8 milhões de clientes ativos, além de lucro líquido ajustado de R$ 2,17 bilhões, aumento de 121% em relação a 2019.

Para o professor e coordenador do curso de Economia da FGV, Joelson Sampaio, o lançamento do cartão de crédito pela XP reflete uma tendência que deve ser repetida por outras instituições financeiras.

"Temos poucos bancos comerciais no Brasil e você acaba tendo concentração bancária. Então ter em alguns produtos mais concorrência, e o cartão de crédito é um deles, é muito bom para o consumidor, para o usuário final", comenta Sampaio.



Mantra. 'Vamos continuar sendo contra os bancos pela forma com que eles tratam os clientes', afirma Benchimol

Potencial

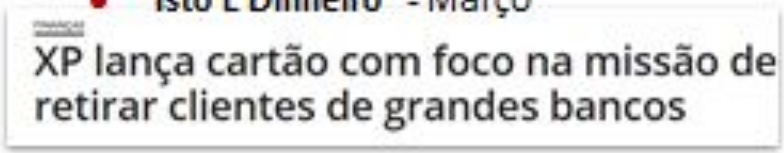
R$ 1,4 trilhão

é o valor de ativos que a XP estima que pode alcançar depois de convencer seus clientes a deixarem os grandes bancos.

2,8 milhões

é o número de clientes ativos da plataforma de investimento ao final de dezembro do ano passado.

- **Isto É Dinheiro** - Março



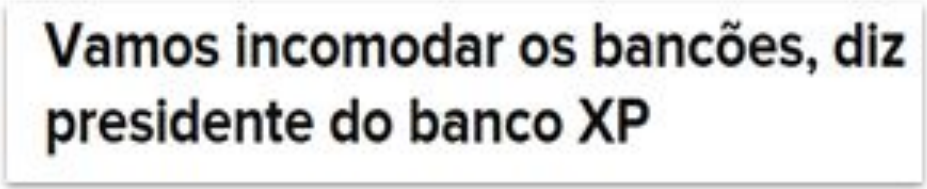
- **Forbes** - Março



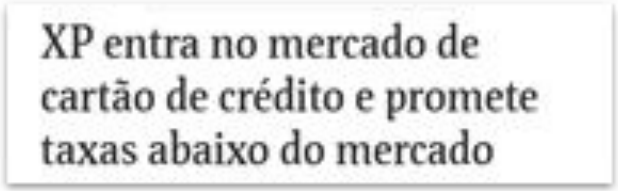
- **CNN** - Março



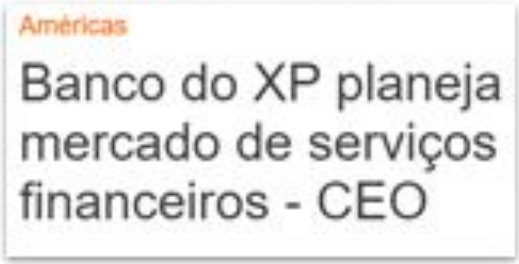
- **Valor Investe** - Maio



- **Folha de São Paulo** - Março



- **Reuters** - Junho



DESTAQUES

- Estadão - Maio

Disputa. Embora afirme que os serviços não trarão receita relevante, corretora vai seguir a concorrência – em especial o BTG, que está apostando fortemente em serviços para pessoas físicas – para evitar que investidores mudem de plataforma atrás dessas facilidades

XP lança Pix e planeja conta digital como estratégia para 'segurar' clientela



Opções. Beraldo, presidente do Banco XP, amplia oferta de serviços dentro da plataforma

- Valor - Maio

'Open banking é revolução maior que o Plano Real'



- Estadão - Abril

ENTREVISTA

'O que derruba o presidente é a economia fraca'



Nova era. Beraldo vê revolução no mercado bancário

Prêmio Jatobá

CASE AGÊNCIA FR/ XP

xp@agenciafr.com.br
ilana.szyller@agenciafr.com.br

OBRIGADA.