

Parceria amplia o acesso à proteção e à segurança financeira no Brasil, onde o crédito desempenha papel fundamental no financiamento das famílias e dos pequenos negócios

A MetLife, uma das maiores empresas de serviços financeiros do mundo, firmou uma parceria estratégica com o Mercado Pago, banco digital do Grupo Mercado Livre, por meio da sua unidade de negócios digitais na América Latina – MetLife Xcelerator – para oferecer seguro prestamista totalmente digital no Brasil, e integrado à jornada de contratação de crédito pessoal aos clientes do Mercado Pago.

Essa colaboração representa um grande passo na ampliação do acesso à proteção financeira no Brasil, ao incorporar o seguro em um dos momentos mais importantes da vida do cliente: a tomada de crédito pessoal. O novo produto oferece cobertura para situações como falecimento, desemprego involuntário, hospitalização e incapacidade temporária, ajudando as pessoas a protegerem seus compromissos financeiros.

Com 68 milhões de usuários ativos na América Latina, o Mercado Pago é um dos bancos digitais mais relevantes do Brasil e a parceria com a MetLife tem como objetivo gerar impacto real em escala para os brasileiros, especialmente em um contexto em que o crédito cumpre papel relevante no financiamento das famílias e pequenos negócios.

No Brasil, o crédito ampliado às famílias totaliza cerca de R\$ 4,5 trilhões - aproximadamente 36% do PIB, [segundo o Banco Central](#) (julho/25), um crescimento de 11,9% nos últimos doze meses. Esse volume reflete a importância que o crédito pessoal tem na vida financeira de milhões de brasileiros, reforçando a necessidade de contar com soluções voluntárias de proteção que acompanhem esse acesso.

“A MetLife e o Mercado Pago uniram forças para democratizar o acesso ao seguro no Brasil. Acreditamos que o seguro precisa estar onde o cliente está. Por isso, desenvolver soluções integradas em grandes plataformas é uma prioridade estratégica para nós. Essa parceria nos permite escalar com tecnologia, simplicidade e impacto social”, explica Breno Gomes, Country Manager da MetLife Brasil. De acordo com pesquisa recente da MetLife, cerca de 61% dos brasileiros afirmam acreditar que precisam estar preparados caso algo ruim aconteça, o que reforça a importância de parcerias que levam proteção em vida para mais famílias.

Seguro opcional, transparente e 100% digital

O novo seguro é 100% digital — da contratação à ativação — totalmente incorporado ao aplicativo do Mercado Pago. A jornada do cliente foi desenhada para ser fluida, intuitiva e adaptada ao contexto financeiro de cada usuário, com total transparência em todas as etapas: o cliente terá sempre a opção de contratar ou não o serviço e será informado das condições no momento em que realizar o empréstimo no aplicativo.

“Hoje, considerando as apólices oferecidas no ecossistema do Mercado Livre, somos o banco digital que mais distribui seguros de forma 100% online na América Latina e seguimos expandindo nossa atuação. Temos orgulho de firmar esta parceria com a MetLife Xcelerator para oferecer aos nossos clientes uma nova camada de proteção — simples, acessível e totalmente digital”, afirma Daniel Issa, head de Insurtech do Mercado Pago no Brasil.

A aliança está alinhada aos objetivos estratégicos de ambas as organizações: escalar com inovação, abrir novos canais e fontes de valor digitais, e promover inclusão financeira com tecnologia e foco no cliente no centro de tudo.

Para os usuários, o valor é evidente: a proteção é oferecida exatamente quando mais importa - no momento da solicitação de crédito - sem burocracia ou complexidade. O produto é acessível, fácil de contratar e garante aos usuários mais segurança diante de imprevistos.

“O seguro não precisa ser complexo para ser eficaz,” afirma Javier Cabello, Head da MetLife Xcelerator para a América Latina. “Nos últimos dois anos, já alcançamos mais de 5 milhões de pessoas com soluções digitais da Xcelerator na região, oferecendo proteção de forma simples, voluntária e no momento certo. Estamos alcançando pessoas que talvez nunca tivessem considerado contratar um seguro”, finaliza Javier.

Fonte: MetLife/FSB, em 28.08.2025.