

Solução simplifica o cumprimento das CCTs, reduz riscos trabalhistas e agiliza a atuação de corretores



Thiago Alberti, diretor de Produtos e Pricing da MetLife, **Ramon Gomez**, vice-presidente comercial da MetLife.

A MetLife anunciou o lançamento do Vida Convenção Coletiva, produto desenvolvido para apoiar empresas no cumprimento das exigências previstas em convenções coletivas de trabalho (CCTs). A solução conta com atualização automática da apólice sempre que houver mudanças nas regras, garantindo conformidade contínua com as convenções vigentes.

O produto amplia o portfólio da companhia no segmento e busca simplificar a oferta de seguro de vida aos colaboradores, especialmente em um cenário de maior complexidade no atendimento às exigências trabalhistas.

Segundo o Sebrae, as empresas com estruturas mais enxutas, enfrentam dificuldades para acompanhar obrigações trabalhistas, especialmente na oferta de benefícios, esta é a realidade das grandes maiorias das Pequenas e Médias empresas do país – que representam cerca de 96% dos CNPJs cadastrados no Brasil.

Na prática, a falta de processos estruturados pode dificultar o cumprimento das exigências previstas em acordos coletivos, aumentando o risco de multas e passivos trabalhistas. Ao mesmo tempo, cresce a busca por soluções que tragam mais proteção aos colaboradores e mais segurança para as empresas.

Nesse cenário, o Vida Convenção Coletiva foi desenvolvido para tornar mais simples a contratação do seguro e o atendimento às exigências das CCTs. O produto reúne coberturas já adequadas às regras vigentes, permite implantação rápida, garante atualização automática da apólice e possibilita o pagamento de sinistros em até 24 horas, oferecendo mais eficiência operacional e previsibilidade para as empresas.

“Quando falamos de convenções coletivas, não estamos falando apenas de obrigação legal, mas de cuidado com as pessoas. Nosso objetivo foi criar uma solução que ajude as empresas a cumprirem seu papel de forma simples e consistente, ao mesmo tempo em que ampliam a proteção aos colaboradores”, diz Thiago Alberti, diretor de Produtos e Pricing da MetLife Brasil

Além do produto, a MetLife também investe na digitalização da jornada de contratação, com foco em simplificar a rotina dos corretores. Por meio do COT.AI, ferramenta de cotação via WhatsApp, é possível gerar propostas a partir de informações básicas, como CNPJ e número de vidas, reduzindo tempo e burocracia no processo comercial.

“O COT.AI foi desenvolvido para apoiar a rotina dos nossos corretores parceiros, trazendo mais agilidade ao processo de cotação e reduzindo etapas operacionais. A ideia é facilitar a atuação dos corretores de seguros, com uma experiência simples e intuitiva, voltada para atender os seus clientes”, afirma Ramon Gomez, vice-presidente comercial da MetLife Brasil.

Com mais de 37 mil clientes empresariais e cerca de 8 milhões de vidas seguradas no Brasil, a MetLife reforça sua vocação para promover acesso à seguros e serviços a cada vez mais empresas e pessoas, com foco em soluções que combinem conformidade com as regras, agilidade e proteção financeira.

Fonte: MetLife/Zeno, em 22.04.2026.