

Por CNP Seguradora e Estadão Blue Studio

Especializada na distribuição de soluções por meio de parcerias, empresa Seguradora reúne seguros, consórcios, capitalização e planos odontológicos, com atuação baseada no modelo white label

Em um mercado cada vez mais competitivo, seguros, consórcios, capitalização e planos odontológicos deixaram de ser produtos complementares para assumir um papel estratégico na geração de valor para empresas. Ao integrar essas soluções aos seus ecossistemas, bancos, varejistas, fintechs e plataformas digitais ampliam receitas, fortalecem o relacionamento com clientes e diversificam seus negócios.

O tema foi discutido no Meet Point Estadão Think “Portfólio de soluções e geração de valor para parceiros”, com a participação de Marcelo Mascaretti, diretor Comercial e de Marketing da CNP Seguradora, e Renata Assis, superintendente Comercial da companhia. A transmissão foi mediada pela jornalista Camila Silveira.

[Leia aqui na íntegra.](#)

Fonte: Estadão, em 03.07.2026