

A CNP Seguradora, empresa do grupo francês CNP Assurances, e a Serasa, ecossistema completo de produtos e serviços voltados à melhoria da saúde financeira da população, anunciam parceria estratégica para a oferta de planos odontológicos. O acordo prevê que a CNP Seguradora seja a provedora exclusiva de seguro odontológico para os usuários do aplicativo da Serasa.

“A parceria com a Serasa se conecta com o nosso propósito principal de entregar valor real e proteção aos brasileiros em qualquer que seja a etapa de sua jornada de vida financeira”, explica François Tritz, CEO da CNP Seguradora.

Por meio de seu modelo white label, a seguradora passará a oferecer dentro da plataforma da Serasa uma solução ponta a ponta, que engloba desde a concepção do produto e aplicação de tecnologias até a auditoria e pós-venda. “Sem contar que os usuários terão à disposição uma das maiores redes credenciadas do país, com pontos de atendimento em todos os estados brasileiros”, complementa François.

Sinergia e proteção financeira

Com mais de 100 milhões de usuários em seu aplicativo, a Serasa consolidou-se como o principal hub de saúde financeira do país. Além do monitoramento de score e negociação de dívidas, a plataforma tem expandido a oferta de serviços que protegem o orçamento das famílias, incluindo seguros e assistências se diversos segmentos.

"Essa união reforça nosso posicionamento como um ecossistema completo de soluções financeiras, que apoia os brasileiros no controle, na proteção de seus bens e saúde", comenta Rodolfo Maciera, Gerente Executivo de Seguros da Serasa. "Com a ampliação do acesso aos seguros, mais brasileiros podem se preparar para imprevistos sem comprometer excessivamente sua renda, fortalecendo uma cultura de cuidado e de planejamento financeiro mais sustentável no país."

Para a CNP Seguradora, a inclusão do produto odontológico no marketplace de seguros da Serasa é mais um marco importante em sua estratégia B2B2C (Business to Business to Client). Nos últimos anos, a empresa vem atuando como o "motor" operacional de produtos de seguridade em parceria com grandes marcas, como Correios, Americanas, XP e CBpay.

Mercado aquecido

O mercado de planos odontológicos no Brasil vive um momento de expansão, ultrapassando a marca de 3 milhões de beneficiários, com cerca de 70% dos vínculos concentrados no modelo coletivo empresarial. “Estamos otimistas com o cenário. Mesmo com esse avanço, a penetração ainda é baixa quando comparada a mercados mais maduros, o que evidencia um espaço relevante para a oferta desse produto”, afirma François.

Fonte: Tamer, em 25.09.2026