

Campanha é válida para novos contratos PME e Corporate e oferece, sem custo adicional, apoio para compra de medicamentos prescritos por dentistas da rede credenciada

A MetLife anuncia uma nova campanha para sua operação de Dental no Brasil, ampliando a experiência de cuidado oferecida a empresas e colaboradores. A partir de outubro, a companhia passa a disponibilizar nos novos contratos empresariais elegíveis, um saldo em uma conta digital para que os beneficiários possam adquirir medicamentos prescritos por dentistas da rede credenciada, sem custo adicional, durante os primeiros 12 meses.

A iniciativa integra a estratégia da MetLife de fortalecer sua proposta de valor em Dental e ampliar os diferenciais na jornada do beneficiário, com benefícios para a saúde bucal que vão além dos procedimentos realizados no consultório. Na prática, titulares e dependentes vinculados aos contratos elegíveis poderão contar com um saldo individual mensal de até R\$ 100 por mês para a aquisição de medicamentos prescritos por profissionais da rede credenciada, conforme as condições da campanha. A facilidade no acesso ao benefício, 100% digital e via aplicativo e a possibilidade de consulta ao saldo e envio da prescrição médica online, também contribuem para a efetividade da campanha.

“Nosso olhar para Dental parte do entendimento de que a experiência do beneficiário não termina quando ele sai do consultório. Queremos avançar continuamente na forma como apoiamos empresas, colaboradores e suas famílias, incorporando soluções que tornem essa jornada mais simples e completa. Ao mesmo tempo, criamos argumentos de valor para nossos parceiros corretores em um mercado cada vez mais atento à qualidade dos benefícios oferecidos aos colaboradores”, afirma Fernanda Vieira, diretora da Unidade de Negócios Dental da MetLife Brasil.

Mercado empresarial impulsiona segmento odontológico

A iniciativa chega em um momento de expansão contínua e grandes oportunidades para o mercado de planos odontológicos no país. Segundo a Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), o Brasil alcançou 37 milhões de beneficiários de planos exclusivamente odontológicos em julho de 2026. Os contratos coletivos empresariais concentram a maior parcela desse mercado.

Para a MetLife, esse cenário reforça a oportunidade de evoluir as soluções ofertadas e ampliar as oportunidades de acesso à saúde e bem-estar integral para os beneficiários da rede credenciada. Para os corretores, a inclusão de novas facilidades também amplia os atributos que podem ser apresentados na construção de propostas para clientes corporativos, reforçando a proposta de valor.

O portfólio empresarial Dental da MetLife reúne opções para diferentes perfis e portes de empresas, com coberturas que incluem prevenção, urgência odontológica, diagnóstico, restaurações, tratamento de canal e cirurgias, entre outros procedimentos previstos no plano contratado.

Para saber mais sobre a nova condição comercial, as regras de contratação e os planos participantes, o corretor pode acessar os canais oficiais da MetLife.

Fonte: Zeno, em 06.10.2026