



Negócios Estruturados **2024**

Por que | Negócios Estruturados?

Oportunidades diferenciadas, fora do mercado empregado-empregador, buscando distribuição através de balcões, com vendas recorrentes e distribuição massificada.

Qual conceito?

Negócios Estruturados

Distribuição de produtos através de um Sponsor (Balcão), independente do produto ou característica do cliente final.

B

2

B

2

C / b

MetLife

Corretor

Balcão

Cliente Final

Risco, Produto,
Precificação,
Sinistro

Intermediador da
negociação

Detentor da base e do relacionamento,
intermediador direto na distribuição entre a
seguradora e o cliente final (estipulante)

Não é uma relação empregado-empregador

Ligado ao Balcão por uma
relação comercial, PF ou PJ (PME)
que receberá a oferta e será
beneficiada com as coberturas
do produto (segurado)

Como classificar?

Negócios Estruturados

Para **viabilidade** de um projeto de **Negócios Estruturados**, é importante identificar **3 características básicas** no negócio:

CONCEITO 3 M's

Massa



Volume de base que justifique uma operação massificada

Meio



Análise de viabilidade com base em algumas premissas: modelo de distribuição, ticket médio, operacional

Marca



Vínculo prévio não securitário, que caracterize a relação do Estipulante com a base

Vantagens

Para o Corretor

Para o Sponsor

Para o Cliente



Rentabilidade

Para o canal de distribuição



Relacionamento

Agregar valor
Fidelização



Recorrência

Menor esforço diário do corretor



Tranquilidade

Garantia e mitigação do risco para a carteira



Confiança

Apoio especializado
Expertise em Affinity



Personalização

Produto desenhado conforme perfil da base



Proteção

Conforto e segurança para o cliente e família



Simplificado

Processo massificado e padronizado

Segmentos | Foco de Atuação



Negócios Estruturados

Foco de Atuação



ENTRETENIMENTO e ESPORTES

Ticketeiras (Venda Ingresso), Operadoras de Turismo e Viagens, Adm Eventos, Clubes, Redes Hotéis



SERVIÇOS

Consórcios, Construtoras, Adm Condomínios, Redes Imobiliárias, Provedores de Internet, Associações, Sindicatos, Institutos



BENEFÍCIOS e SAÚDE

Clubes e Adm de Benefícios, Operadoras e Adm de Saúde, Redes de Clínicas e Academias



FINANCEIRO

Bancos Digitais e Regionais, Fintech's, Cooperativas de Crédito, Adm de Cartões



VEREJO e FRANQUIAS

Redes Varejistas, Farmácias, Franquias, Varejo Digital



AUTOMOTIVO e MOBILIDADE

Locadoras de Veículos, Montadoras, App Mobilidade, Gig Economy, Transportes de Passageiros

PRODUTOS

AP Evento, AP Ingresso (NoShow)

PRODUTOS

Prestamista, Perda de Renda, Vida, Acidentes Pessoais, Odonto, Arredondamento de Parcela

PRODUTOS

Acidentes Pessoais, Vida, Prestamista, Odonto, Assistências

PRODUTOS

Prestamista, Vida, Perda de Renda, Arredondamento de Parcela

PRODUTOS

Prestamista, Vida, Acidentes Pessoais, Sorteios, Assistências

PRODUTOS

AP Passageiro, Vida, Assistências

MetLife Way: Inovação

No-Show

Produto voltado para Entretenimento em geral, como Eventos Musicais, Turismo e Viagens. Coberturas que apoiam em caso de imprevistos no período entre a Compra do Ingresso e o Dia do Evento.

Para quem?

Cientes que Comprarem Ingressos, ou Contratarem Serviços com o Parceiro

Como?

Indenizamos Sinistros ocorridos entre o dia da compra e o dia do evento

Por quê?

Proteção Financeira ao cliente que investe em Lazer, mas está exposto a imprevistos

Parcerias importantes na Distribuição do No-Show MetLife:



Duas modalidades:
Indenização do valor do Ingresso/Serviço caso o sinistro impeça o segurado de ir ao evento, ou Indenização de Parcelas do Financiamento, independente do "No-Show"

Sugestões de Coberturas

Morte Titular, ou Familiares	Desde o momento da compra	Licença Médica Titular, Cônjuge, Filhos	Até 48 horas antes do evento
COVID	Até 5 dias antes do evento	Perda de Renda	Até 14 dias antes do evento
Fratura de Ossos	Até 30 dias antes do evento	Sorteio	Concorre a R\$ X mil em ingressos
Doenças Graves	Até 30 dias antes do evento	Danos Imóvel	Até 14 dias antes do evento
Internação	Até 15 dias antes do evento	Cancelamento Transporte	Até 3 dias antes do evento

Pode ser direcionado ao Segurado, ou como incentivo a Força de Vendas

Proteção Financeira

Seguro Prestamista

Uma proteção em caso de dívidas temporárias, como um Financiamento, Consórcio, Cartão de Crédito e diversas outras modalidades

Além da cobertura em caso de Morte, o segurado pode contar com proteção em situações do dia-a-dia, como incapacidade de trabalhar, Desemprego Involuntário e situações que gerem Perda de Renda.

Benefício ao Segurado, que ganha fôlego com suas dívidas protegidas

Benefício ao Credor, que reduz seus níveis de inadimplência

Possível agregar o produto com Assistências e Capitalização

Alto índice de conversão e diversos modelos de negócio

Alguns de nossos principais parceiros na distribuição do Prestamista:





Seguro de Vida é MetLife

Vida, Acidentes Pessoais, Prestamista

Os produtos são desenvolvidos e divididos em duas segmentações:

Individual

- Soluções que te protegem por toda a vida*
- Proteção pelo tempo que precisar*
- Seguros para a proteção do seu legado, com foco em sucessão empresarial*
- Seguros completos e acessíveis*
- Proteção à sua renda em caso de imprevistos*

Coletivo

- Soluções completas para todos os tamanhos de empresas: pequenas, médias ou grandes*
- Seguros adequados para o atendimento de Convenções Coletivas de Trabalho*
- Opções personalizadas para aplicativos e empresas de delivery*
- Soluções desenhadas para instituições de ensino ou para a proteção do seu evento.*



Plano Odonto é MetLife

*Um sorriso pode mudar o dia das pessoas.
Que tal sorrir com a gente?*



1º Lugar na ANS

*pele Índice de Desempenho da Saúde Suplementar 2023
(ano-base 2022)*



Top of Mind Estadão de RH*

3 vezes na categoria Melhor Plano Odontológico



+ 1,3 milhão
de beneficiários



+ 22 mil
dentistas credenciados



40%

*da nossa rede credenciada é composta por especialistas em
diversas áreas*



Programa de Saúde Bucal
aprovado pela ANS



CASES DE SUCESSO



- Pool de Benefícios a autônomos, que não possuem vínculo CLT
- Produto: Acidentes Pessoais Passageiros + Assistências
- Modelo Não-Contributário (custeado pelo Estipulante), com 100% da base assegurada
- 4 Anos de Parceria
- Jornada Totalmente Digital



- Produto: Prestamista Cartão Private Label
- Modelo de Adesão Facultativa (custeado pelo Cliente Final)
- 2 Anos de Parceria
- Perfil de operação que gera Pró-labore ao parceiro
- Tradição e robustez na oferta em canais de Varejo



- Produto: Acidentes Pessoais para Pessoa Física
- Modelo de Adesão Facultativa (custeado pelo Cliente Final)
- Perfil de operação que gera Pró-labore e Corretagem
- Produto com Diversas Coberturas e Assistências a baixo custo
- Proteção ao segurado e a família

Conheça Alguns de Nossos Parceiros:



MetLife Brasil / Nossos Números

No Brasil desde 1999, são mais de 20 anos trabalhamos para fornecer soluções cada vez mais **digitais e personalizadas** para nossos mais de 5,5 milhões de clientes.

R\$ 3,3 bi

em ativos totais

+500

colaboradores

aprox. 6,5 mi

de vidas protegidas

37 mil

clientes empresariais

8 mil

famílias apoiadas em
decorrência da Covid-19

+1,3 mi

de beneficiários em
planos odontológicos

20 filiais

espalhadas pelo País

+20 mil

corretores e parceiros
comerciais cadastrados



Especialista em
Vida e Dental

Obrigada!



Raquel Rocha

Especialista Negócios Estruturados

Diretoria MG / CO / SP Int

c: +55 11 98338-0514

e: raquel.r.rocha@metlife.com