

CASES de sucesso

**Planos Odontológicos como alavanca
de valor para negócios B2B e B2B2C**

Como a **CNP Seguradora** escala Odonto em modelo **White Label**, com simplicidade para o parceiro e operação **ponta a ponta**.



Um novo desafio para empresas que querem crescer

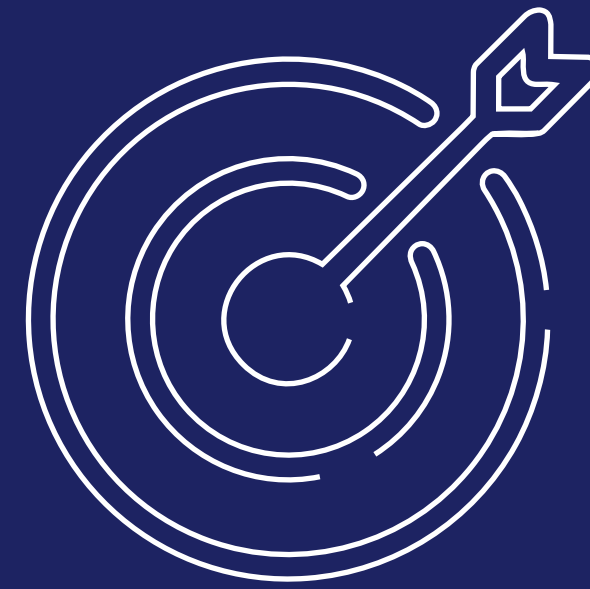


Empresas que atuam em bancos, varejo, fintechs, marketplaces, cooperativas e associações enfrentam um desafio comum: **como ampliar valor para o cliente, aumentar engajamento e diversificar receitas sem elevar custos fixos ou criar novas estruturas internas.**

Nesse contexto, benefícios e serviços de saúde passaram a ocupar um papel estratégico. Mais do que um diferencial, tornaram-se instrumentos de relacionamento, fidelização e aumento de recorrência. É nesse cenário que os planos odontológicos ganharam protagonismo como uma das soluções de maior aderência ao público e menor fricção para o parceiro.



ODONTO além de ser um benefício virou estratégia. O odonto ainda é um dos principais benefícios ofertados via RH



O mercado de planos odontológicos no Brasil ultrapassa **35 MILHÕES DE BENEFICIÁRIOS**, com crescimento consistente ano após ano e forte concentração no modelo coletivo empresarial.

Apesar desse avanço, a penetração ainda é baixa quando comparada a mercados mais maduros, o que evidencia um **espaço relevante para expansão**.

O ticket acessível, a **alta percepção de valor pelo cliente final** e o caráter preventivo fazem do Odonto um produto:

FÁCIL DE COMUNICAR

SIMPLES DE ATIVAR

ALTAMENTE ESCALÁVEL

COM FORTE IMPACTO SOCIAL

Para empresas, isso significa uma **oportunidade concreta de ampliar portfólio e fortalecer marca**, sem a complexidade associada a produtos tradicionais de saúde.



O desafio não está no produto.

Está na OPERAÇÃO.

Mesmo com a adesão do público em alta, operar planos odontológicos exige uma estrutura robusta:



Governança regulatória e conformidade com a ANS

Rede credenciada ampla e qualificada

Auditoria clínica e controle de sinistralidade

Sistemas, tecnologia e integrações

Atendimento, pós-venda e experiência do beneficiário

Internalizar essa operação não é o caminho para algumas empresas. A maioria das empresas relevantes possui operação própria. É por isso que o modelo white label da CNP Seguradora se torna um diferencial competitivo.

O modelo CNP: Odonto white label, do desenho à operação

A CNP Seguradora atua como parceira estratégica para empresas que desejam oferecer planos odontológicos sob sua própria marca, assumindo toda a complexidade do negócio.

No modelo

WHITE LABEL:

- O produto é adaptado de acordo com o canal e o público do parceiro
- A marca do parceiro é preservada em toda a jornada
- A CNP opera de ponta a ponta: produto, regulação, tecnologia, operação e pós-venda



A seguradora é

responsável por:

- Engenharia de produto e precificação
- Compliance, governança e ANS
- Tecnologia, APIs e integrações
- Rede credenciada e auditoria odontológica
- Atendimento, retenção e experiência do beneficiário

Para o parceiro, a experiência é simples. Para a CNP, a responsabilidade é total.



Onde o ODONTO gera valor

para negócios B2B e B2B2C



Os **planos odontológicos** se adaptam a diferentes **estratégias** e segmentos:

BANCOS E FINTECHS:

- *aumento de LTV, cross-sell e engajamento da base*

VAREJO E MARKETPLACES:

- *fidelização, assinaturas e diferenciação competitiva*

EMPRESAS E RH:

- *retenção de talentos, engajamento e previsibilidade de custos*

ASSOCIAÇÕES, COOPERATIVAS E CLUBES:

- *fortalecimento do vínculo com seus públicos*

A flexibilidade do modelo permite que o Odonto seja ativado como benefício, produto ou serviço agregado, sempre com baixo atrito operacional.

Escala, tecnologia e experiência

no centro da operação



A operação odontológica da CNP Seguradora conta com:

- Uma das maiores redes credenciadas do país, com **milhares de pontos de atendimento**
- Auditoria clínica rigorosa, com **100% dos tratamentos auditados**
- **Sistemas próprios**, integrações via API e canais digitais
- **Indicadores de qualidade**, NPS e células dedicadas de retenção

Essa estrutura garante **escala, controle e experiência positiva**, tanto para o beneficiário quanto para o parceiro.

A photograph of two business professionals, a man and a woman, shaking hands. The man is on the left, wearing a white shirt, and the woman is on the right, wearing a light blue shirt. They are both smiling and looking towards each other. The background is a bright, slightly blurred indoor setting.

Odonto como porta de entrada

para uma parceria maior

Assim como outras soluções do portfólio, os planos odontológicos frequentemente funcionam como **primeiro passo em uma parceria de longo prazo.**

A partir do Odonto, os parceiros podem evoluir sua oferta para outras frentes da CNP Seguradora, que atua de forma integrada em:

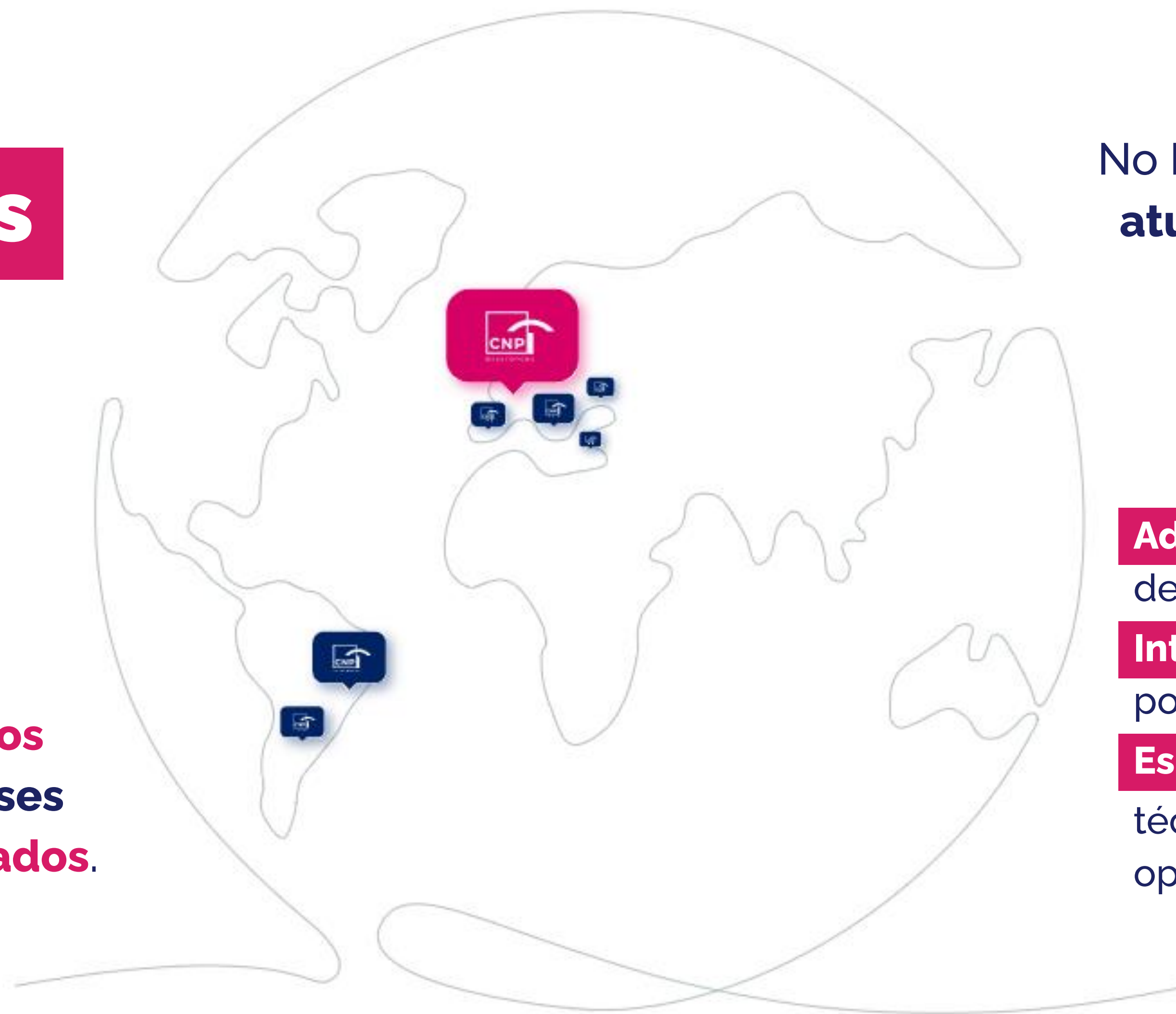
- **SEGUROS**
- **CAPITALIZAÇÃO**
- **CONSÓRCIOS**

Essa visão multiproduto permite crescimento progressivo, com aprendizado, adaptação e escala.

A força por trás

da solução

A **CNP Seguradora** integra o **Grupo CNP Assurances**, uma das maiores seguradoras da **Europa**, com mais de **170 anos de história**, presença em **19 países** e mais de **50 milhões de segurados**.



No Brasil, são **24 anos de atuação**, com parcerias sólidas e um modelo de negócio baseado em **três pilares**:

Adaptável às necessidades de cada parceiro

Integrado com atuação ponta a ponta

Especialista com domínio técnico, regulatório e operacional

A man with a beard and curly hair is carrying a young child with curly hair on his shoulders. Both are laughing joyfully. The background is a sunlit park with trees and a bright sky. The overall mood is happy and carefree.

CONCLUSÃO

Em um mercado que exige soluções de alto valor percebido, baixo atrito e impacto real, **os planos odontológicos se consolidaram como uma das formas mais eficientes de ampliar portfólio e fortalecer relacionamentos.**

Com a **CNP Seguradora**, empresas encontram uma parceira capaz de transformar **Odonto em estratégia de negócio**, com simplicidade na entrada e robustez na operação.

Para o parceiro, a jornada é simples.

Para a CNP, a responsabilidade é completa.



ANS - nº 310981

Odonto Empresas Convênios Dentários LTDA - CNPJ 40.223.893/0001-59 - ANS nº 310981, CRO-SP - EPAO: 8859, RT Fernanda Palomari - CRO/SP: 62.105

A CNP Seguradora reúne empresas de Seguros (CNPJ 92.751.213/0001-73), Consórcios (CNPJ 05.349.595/0001-09), Odonto (CNPJ 40.223.893/0001-59) e Capitalização (CNPJ 01.599.296/0001-71).