

MetLife e Mercado Pago se unem para oferecer seguro prestamista em empréstimos pessoais

Parceria amplia o acesso à proteção e à segurança financeira no Brasil, onde o crédito desempenha papel fundamental no financiamento das famílias e dos pequenos negócios

São Paulo, 27 de agosto de 2025 – A MetLife, uma das maiores empresas de serviços financeiros do mundo, firmou uma parceria estratégica com o Mercado Pago, banco digital do Grupo Mercado Livre, por meio da sua unidade de negócios digitais na América Latina – MetLife Xcelerator – para oferecer seguro prestamista totalmente digital no Brasil, e integrado à jornada de contratação de crédito pessoal aos clientes do Mercado Pago.

Essa colaboração representa um grande passo na ampliação do acesso à proteção financeira no Brasil, ao incorporar o seguro em um dos momentos mais importantes da vida do cliente: a tomada de crédito pessoal. O novo produto oferece cobertura para situações como falecimento, desemprego involuntário, hospitalização e incapacidade temporária, ajudando as pessoas a protegerem seus compromissos financeiros.

Com 68 milhões de usuários ativos na América Latina, o Mercado Pago é um dos bancos digitais mais relevantes do Brasil e a parceria com a MetLife tem como objetivo gerar impacto real em escala para os brasileiros, especialmente em um contexto em que o crédito cumpre papel relevante no financiamento das famílias e pequenos negócios.

No Brasil, o crédito ampliado às famílias totaliza cerca de R\$ 4,5 trilhões - aproximadamente 36% do PIB, [segundo o Banco Central](#) (julho/25), um crescimento de 11,9% nos últimos doze meses. Esse volume reflete a importância que o crédito pessoal tem na vida financeira de milhões de brasileiros, reforçando a necessidade de contar com soluções voluntárias de proteção que acompanhem esse acesso.

“A MetLife e o Mercado Pago uniram forças para democratizar o acesso ao seguro digital no Brasil. Acreditamos que o seguro precisa estar onde o cliente está. Por isso, desenvolver soluções integradas em grandes plataformas é uma prioridade estratégica para nós. Essa parceria nos permite escalar com tecnologia, simplicidade e impacto social”, explica Breno Gomes, Country Manager da MetLife Brasil. De acordo com pesquisa recente da MetLife, cerca de 61% dos brasileiros afirmam acreditar que precisam estar preparados caso algo ruim aconteça, o que reforça a importância de parcerias que levam proteção em vida para mais famílias.

Seguro opcional, transparente e 100% digital

O novo seguro é 100% digital — da contratação à ativação — totalmente incorporado ao aplicativo do Mercado Pago. A jornada do cliente foi desenhada para ser fluida, intuitiva e adaptada ao contexto financeiro de cada usuário, com total transparência em todas as etapas: o cliente terá sempre a opção de contratar ou não o serviço e será informado das condições no momento em que realizar o empréstimo no aplicativo.

“Hoje, considerando as apólices oferecidas no ecossistema do Mercado Livre, somos o banco digital que mais distribui seguros de forma 100% online na América Latina e seguimos expandindo nossa atuação. Temos orgulho de firmar esta parceria com a MetLife Xcelerator para oferecer aos nossos clientes uma nova camada de proteção — simples, acessível e totalmente digital”, afirma Daniel Issa, head de Insurtech do Mercado Pago no Brasil.

A aliança está alinhada aos objetivos estratégicos de ambas as organizações: escalar com inovação, abrir novos canais e fontes de valor digitais, e promover inclusão financeira com tecnologia e foco no cliente no centro de tudo.

Para os usuários, o valor é evidente: a proteção é oferecida exatamente quando mais importa - no momento da solicitação de crédito - sem burocracia ou complexidade. O produto é acessível, fácil de contratar e garante aos usuários mais segurança diante de imprevistos.

“O seguro não precisa ser complexo para ser eficaz,” afirma Javier Cabello, Head da MetLife Xcelerator para a América Latina. “Nos últimos dois anos, já alcançamos mais de 5 milhões de pessoas com soluções digitais da Xcelerator na região, oferecendo proteção de forma simples, voluntária e no momento certo. Estamos alcançando pessoas que talvez nunca tivessem considerado contratar um seguro”, finaliza Javier.

MetLife and Mercado Pago join forces to offer payment protection insurance for personal loans

Partnership expands access to protection and financial security in Brazil, where credit plays a vital role in financing households and small businesses.

São Paulo, August 27, 2025 – MetLife, one of the world’s leading financial services companies, has entered into a strategic partnership with Mercado Pago, the digital bank of Grupo Mercado Libre, through its Latin American digital business unit – MetLife Xcelerator – to offer fully digital payment protection insurance in Brazil, integrated into the personal loan journey for Mercado Pago customers.

This partnership represents a big step in expanding access to financial protection in Brazil, by embedding insurance at one of the most important moments in a customer’s financial life: taking out a personal loan. The new product provides coverage for events such as death, involuntary unemployment, hospitalization, and temporary disability, helping people safeguard their financial commitments.

With 68 million active users in Latin America, Mercado Pago is one of Brazil’s most relevant digital banks, and its partnership with MetLife aims to deliver meaningful impact at scale, especially in a context where credit plays a key role in financing households and small businesses.

In Brazil, household credit totals approximately R\$4.5 trillion—about 36% of GDP—[according to the Central Bank](#) (July 2025), reflecting growth of 11.9% over the past twelve months. This volume underscores the importance of personal credit in the financial lives of millions of Brazilians, reinforcing the need for voluntary protection solutions that accompany this access.

“MetLife and Mercado Pago have joined forces to democratize access to digital insurance in Brazil. We believe insurance must be where the customer is. That’s why developing integrated solutions within major platforms is a strategic priority for us. This partnership enables us to scale with technology, simplicity, and social impact,” said Breno Gomes, Country Manager of MetLife Brazil. “According to recent MetLife research, around 61% of Brazilians believe they must always be prepared in case something bad happens, reinforcing the importance of partnerships that bring protection to more families.”

Optional, transparent, and 100% digital insurance

The new insurance is 100% digital—from purchase to activation—fully embedded in the Mercado Pago app. The customer journey was designed to be seamless, intuitive, and tailored to each user’s financial context, with full transparency at every stage: customers will always have the option to purchase or not, and will be informed of the conditions at the time of applying for a loan in the app.

“Today, considering the policies offered within the Mercado Libre ecosystem, we are the digital bank that distributes the largest number of 100% online insurance products in Latin America, and we continue to expand our presence. We are proud to partner with MetLife Xcelerator to provide our customers with a new layer of protection—simple, accessible, and fully digital,” said Daniel Issa, Head of Insurtech at Mercado Pago Brazil.

The alliance is fully aligned with the strategic goals of both organizations: to scale with innovation, open new digital channels and value pools, and promote financial inclusion with technology and customer-centricity at the core.

For customers, the value is clear: protection is offered precisely when it matters most—at the moment of taking out a loan—without bureaucracy or complexity. The product is affordable, easy to purchase, and gives users greater security when facing unexpected events.

“Insurance does not need to be complex to be effective,” said Javier Cabello, Head of MetLife Xcelerator for Latin America. “In the last two years, we have reached more than 5 million people across Latin America with Xcelerator’s digital solutions, offering protection that is simple, voluntary, and delivered at the right moment. We are reaching people who may never have considered insurance before,” Javier concluded.

MetLife y Mercado Pago se unen para ofrecer un seguro de protección de pagos en préstamos personales

La alianza amplía el acceso a la protección y la seguridad financiera en Brasil, donde el crédito cumple un papel clave en el financiamiento de hogares y pequeños negocios

São Paulo, 27 de agosto de 2025 – MetLife, una de las principales compañías de servicios financieros del mundo, firmó una alianza estratégica con Mercado Pago, el banco digital del Grupo Mercado Libre, a través de su unidad de negocios digitales en América Latina – MetLife Xcelerator – para ofrecer un seguro de protección de pagos totalmente digital en Brasil, integrado en la experiencia de contratación de préstamos personales para los clientes de Mercado Pago.

Esta colaboración representa un gran paso en la ampliación del acceso a la protección financiera en Brasil, al incorporar el seguro en uno de los momentos más importantes de la vida financiera de las personas: la toma de un préstamo personal. El nuevo producto ofrece cobertura en situaciones como fallecimiento, desempleo involuntario, hospitalización o incapacidad temporal, ayudando a las personas a proteger sus compromisos financieros.

Con 68 millones de usuarios activos en América Latina, Mercado Pago es uno de los bancos digitales más relevantes de Brasil, y la alianza con MetLife busca generar un impacto real y a gran escala, especialmente en un contexto en el que el crédito cumple un papel clave en el financiamiento de familias y pequeños negocios.

En Brasil, el crédito a las familias alcanza aproximadamente R\$4,5 billones—cerca del 36% del PIB—[según el Banco Central](#) (julio de 2025), lo que representa un crecimiento del 11,9% en los últimos doce meses. Este volumen refleja la importancia que tiene el crédito personal en la vida financiera de millones de brasileños y refuerza la necesidad de contar con soluciones voluntarias de protección que acompañen ese acceso.

“MetLife y Mercado Pago han unido fuerzas para democratizar el acceso al seguro digital en Brasil. Creemos que el seguro debe estar donde está el cliente. Por eso, desarrollar soluciones integradas en grandes plataformas es una prioridad estratégica para nosotros. Esta alianza nos permite escalar con tecnología, simplicidad e impacto social”, explicó Breno Gomes, Country Manager de MetLife Brasil. “Según un estudio reciente de MetLife, cerca del 61% de los brasileños afirman que necesitan estar preparados por si algo malo ocurre, lo que refuerza la importancia de alianzas que llevan protección a más familias.”

Seguro opcional, transparente y 100% digital

El nuevo seguro es 100% digital—desde la contratación hasta la activación—y está completamente integrado en la aplicación de Mercado Pago. La experiencia del cliente fue diseñada para ser fluida, intuitiva y adaptada al contexto financiero de cada usuario, con total transparencia en cada etapa: el cliente siempre tendrá la opción de contratar o no el producto y será informado de las condiciones al momento de solicitar el préstamo en la app.

“Hoy, considerando las pólizas ofrecidas en el ecosistema de Mercado Libre, somos el banco digital que más distribuye seguros de forma 100% online en América Latina y seguimos expandiendo nuestra presencia. Nos enorgullece asociarnos con MetLife Xcelerator para ofrecer a nuestros clientes una nueva capa de protección—simple, accesible y totalmente digital,” afirmó Daniel Issa, Head de Insurtech de Mercado Pago Brasil.

La alianza está alineada con los objetivos estratégicos de ambas organizaciones: escalar con innovación, abrir nuevos canales y fuentes de valor digitales, y promover la inclusión financiera con la tecnología y el foco en el cliente en el centro de todo.

Para los clientes, el valor es evidente: la protección se ofrece exactamente cuando más importa—en el momento de solicitar el préstamo—sin burocracia ni complejidad. El producto es accesible, fácil de contratar y brinda a los usuarios mayor seguridad frente a imprevistos.

“El seguro no necesita ser complejo para ser eficaz,” afirmó Javier Cabello, Head de MetLife Xcelerator para América Latina. “En los últimos dos años, hemos alcanzado a más de 5 millones de personas en América Latina con soluciones digitales de Xcelerator, ofreciendo protección de manera simple, voluntaria y en el momento adecuado. Estamos llegando a personas que quizás nunca antes habían considerado contratar un seguro,” concluyó Javier.