

Especialista em Produtos, Serviços e Atendimento ao Corretor, Companhia otimiza processos para ampliar o foco das equipes no relacionamento com Parceiros de Negócios

Com uma estratégia focada na centralização de processos, padronização de rotinas e ganho de escala, a Diretoria Comercial Varejo e Vida da Tokio Marine encerrou 2025 com R\$ 10,4 bilhões, produção recorde e uma marca histórica para o canal. Sob a liderança de Marcos Kobayashi desde o final de 2023, a área comercial da Companhia vem promovendo ajustes relevantes em seu modelo de atuação, com ênfase em eficiência e produtividade. Nesse contexto, outras medidas importantes adotadas têm sido a promoção de Assistentes a Gerentes Comerciais, investindo em mais profissionais próximos aos Corretores e Assessorias, e a ampliação dos Especialistas Tokio Marine, com a estruturação de uma equipe dedicada ao Atendimento de Produtos Pessoa Jurídica, a fim de aprimorar o relacionamento com os Parceiros de Negócios.

“Esse resultado reflete a dedicação dos nossos Diretores Regionais e de toda a equipe comercial em assegurar excelência no Atendimento aos Corretores e Assessorias. Além disso, é uma demonstração inequívoca do apoio fundamental que recebemos das demais Diretorias da Companhia, que têm sido decisivas para alcançarmos a qualidade de serviço e o reconhecimento do mercado”, afirma Kobayashi. Segundo ele, as mudanças implementadas trouxeram ganhos concretos para a Diretoria Comercial Varejo e Vida, especialmente ao liberar as Sucursais de atividades operacionais e permitir maior foco em geração de negócios, desenvolvimento de carteiras e proximidade estratégica com os Parceiros.

A ampliação do atendimento especializado é outro ponto em destaque, visando apoiar os Corretores em suas demandas mais complexas. “Ao centralizar e organizar processos, conseguimos dar mais velocidade às tratativas, expandir a capacidade de Atendimento, principalmente por meio de nossos Especialistas, e direcionar o time para aquilo que realmente agrega valor: proximidade e relacionamento com nosso único canal de distribuição, o Corretor de Seguros”, reforça Kobayashi.

A diretoria também intensificou o desenvolvimento de diversas regiões, promovendo ações comerciais, capacitação e apoio aos Parceiros de Negócios.

Com mais de 90 Produtos e 120 Serviços em seu portfólio, a Tokio Marine ainda ampliou sua presença no País no ano passado com a inauguração das sucursais Joinville (SC), Maringá (PR), Passo Fundo (RS), São Luís (MA) e Vitória da Conquista (BA).

“Marcamos presença do Norte ao Sul do País, estivemos nas cinco novas sucursais, elevamos o patamar de produção nas menores praças, ultrapassando a marca de R\$ 100 milhões por localidade”, destaca o executivo, ressaltando que os ajustes estruturais permitiram maior previsibilidade, eficiência e escala na gestão comercial.

Perspectivas

“Para 2026, nosso foco será ampliar o diálogo com os Corretores sobre venda recorrente e venda especializada, estimulando a identificação de oportunidades dentro da própria base de Clientes, como ofertar Seguro Empresarial para quem já possui Seguro de Vida, por exemplo. Ao mesmo tempo, seguiremos incentivando também a especialização de nossos Parceiros em novas carteiras

para alavancar e diversificar seus negócios”, afirma o executivo.

A Companhia também irá impulsionar a venda de Produtos como Empresarial, Linhas Financeiras, Fiança, Frotas, Funeral, Viagem e o Vida Individual, que representam oportunidades relevantes de expansão de portfólio e incremento de receita. “Nosso objetivo continua sendo avançar com disciplina operacional e proximidade estratégica com os Corretores e Assessorias, contribuindo para o crescimento sustentável no mercado de seguros”, finaliza Marcos Kobayashi.

Fonte: Tokio Marine, em 25.03.2026.