

Segundo presidente e diretores da seguradora, escuta ativa dos corretores colaborou para a melhoria em processos, produtos e atendimento, resultando em recorde de crescimento



Boris Ber, Marcos Kobayashi, José Adalberto Ferrara, Álvaro Fonseca, Marcelo Goldman, Felipe Smith e Alexsandro Priuli

O Clube dos Corretores de Seguros de São Paulo (CCS-SP) recebeu a diretoria da Tokio Marine Seguradora no seu tradicional almoço mensal, no dia 1º de julho, no Terraço Itália. O encontro ocorreu em um momento especial para a seguradora, que celebra 67 anos de atuação no país e recorde de crescimento. “Fico muito orgulhoso porque, realmente, o nosso compromisso é com a qualidade da entrega e a consequência é o crescimento”, disse o presidente da Tokio Marine, José Adalberto Ferrara, ao receber da diretoria do CCS-SP uma placa de reconhecimento.

Além de Ferrara, também marcaram presença no evento o vice-presidente Comercial e Produtos Massificados, Marcelo Goldman, o diretor Comercial Nacional Varejo e Vida, Marcos Kobayashi, o diretor Executivo de Produtos Pessoa Jurídica, Felipe Smith, o diretor Comercial Regional de São Paulo Capital, Alexsandro Priuli, e outros membros do staff da companhia. O mentor do CCS-SP, Álvaro Fonseca, que encerra em 2026 o seu quarto ano de mandato, reconheceu a importância da parceria. “A Tokio Marine sempre apoiou o Clube e tem sido uma parceira fundamental”, disse.

Crescimento

Marcos Kobayashi apresentou os resultados financeiros da Tokio Marine em 2025 e, especialmente para o encontro, os dados do primeiro semestre de 2026. Em crescimento contínuo nos últimos 15 anos, a seguradora encerrou 2025 com o faturamento recorde de R\$ 14,6 bilhões, uma alta de 8,9% em prêmios emitidos. No primeiro semestre deste ano, segundo Ferrara, a seguradora já superou esta marca, alcançando mais de R\$ 15 bilhões. “Graças à contribuição dos corretores, em

seis meses aumentamos em mais de R\$ 500 milhões a nossa produção”, disse.

Segundo Kobayashi, o Varejo respondeu, em 2025, por R\$ 10,4 bilhões de todo o faturamento da companhia, representando 71,5% de participação. Ele informou que neste ano o Varejo já alcançou R\$ 10,9 bilhões e 73,1% de participação, resultando em um crescimento de 9,7%. Para o diretor, os números traduzem os investimentos da Tokio Marine no Varejo, especialmente nos seguros massificados, e também no aumento da base de corretores, que encerrou o último ano com 48 mil profissionais parceiros e em 2026 já chegou aos 49 mil.

Além da redução do índice combinado de 91,2% em 2025 para 90% no primeiro semestre de 2026, outros indicadores demonstram o bom desempenho da Tokio Marine. Kobayashi informou que a carteira de automóvel cresceu 8,2% até maio deste ano e que os massificados, que englobam, entre outros, os seguros residencial, condomínio e fiança locatícia, cresceram 30,6%. A carteira de seguro de vida também tem crescido em média 12,6%. “É importante que os corretores saibam as carteiras que estão crescendo para que possam alinhar suas estratégias de venda”, disse.

Além disso, o executivo ressalta que o crescimento de Produtos PJ neste primeiro semestre, com mais de 50 produtos disponíveis na companhia, ficou em 6,5%, com destaque para o Empresarial, que cresceu 14,5% no YTD no Varejo até junho de 2026, e excelentes oportunidades em cyber, crescendo 545%; em Garantia, com aumento de 43%; e no E&O, com mais 30%.

Melhorias

Kobayashi comentou a atualização que a Tokio Marine realizou neste ano em sua estrutura organizacional, que promoveu Marcelo Goldman a vice-presidente da área comercial e criou quatro verticais de Varejo - duas dedicadas a Produtos (Vida e Produtos PJ) e duas focadas em Canais de Distribuição (Assessorias e Grupos Econômicos). Com esse movimento, ficam à frente dessas verticais Ronaldo Dalcin, diretor de Assessorias Brasil da Tokio Marine; Renato Almeida, superintendente Comercial de Grandes Grupos de Corretores e Comercial PJ da Tokio Marine; e Rosangela Spak, superintendente Comercial Vida.

Segundo o diretor, dos R\$ 11 bilhões arrecadados pelo Varejo na companhia, 21% (R\$ 2,3 bilhões) vêm das Assessorias. Outra vertical foi criada para atender grupos econômicos, franquias e corretores com contratos diferenciados.

A Tokio Marine atribui seus bons resultados à parceria com os corretores. Além de pesquisas com os profissionais da corretagem, a seguradora mantém o programa de relacionamento Conectados, que apenas nos cinco eventos realizados no último ano em São Paulo ouviu mais 250 corretores e colheu mais de 540 sugestões. Destas, 134 foram implantadas. “Ouvimos os corretores e melhoramos nossos processos, produtos e atendimento”, disse. Ele informou, ainda, que a empresa mantém um grupo de melhorias contínuas para monitorar e controlar esses dados.

Compromisso

Ferrara, que celebrou com os associados do CCS-SP seus 13 anos na presidência da Tokio Marine, completados no mesmo dia, ressaltou o volume de recursos devolvidos à sociedade por meio de indenizações, que atingiram R\$ 7,9 bilhões, além do portfólio da empresa que já conta com cem produtos. Ele também destacou o incentivo da Tokio Marine ao uso de IA pelos corretores, por meio da plataforma Brokertech, que já treinou mais de 1,4 mil profissionais. “Os corretores podem criar seus agentes de IA para prospectar clientes e fazer *cross-selling*”, disse.

Por fim, Ferrara comentou o investimento de US\$ 1,8 bilhão da Berkshire Hathaway, conglomerado de Warren Buffett, na Tokio Marine Holdings. “Isso faz com que a Tokio Marine possa dar saltos maiores. O plano é se tornar a quinta maior seguradora do mundo em dez anos”, disse. Ele reforçou o compromisso do grupo com o Brasil, que é uma de suas 47 subsidiárias no mundo e a segunda mais rentável. “Graças à parceria com os corretores e o compromisso com a qualidade de entrega, a Tokio Marine cresceu 7,5 vezes nesses 13 anos. Por isso, só tenho a agradecer”, disse.

Fonte: Márcia Alves, em 06.07.2026

Foto: Antranik Photos