



TOKIO MARINE
SEGURADORA

Revista NOSSOCORRETOR

Ano 4 - Ed. 15 - Abr/Mai/Jun 2018

Conheça a Tokio Marine Serviços

Seguradora internaliza assistência
24 horas e amplia portfólio disponibilizado
a Corretoras e Assessorias

TENDÊNCIAS

Novidades para
ampliar a participação
no seguro de frotas

POR AÍ

Corretores comemoram
parceria com a Tokio
Marine em Cartagena

VOCÊ SABIA?

Personalize materiais
de comunicação para
o ambiente digital

Editorial



Foto: Claudio Gatti

Caros Parceiros de Negócios,

Nós, da Tokio Marine, valorizamos muito a parceria com nossos mais de 25 mil Corretores e Assessorias. Devemos a este relacionamento muito próximo os bons resultados conquistados pela seguradora no Brasil, onde conseguimos registrar recentemente nossos melhores indicadores em quase 60 anos de atuação.

Com base nessa premissa, queremos tornar o dia a dia de vocês cada vez mais simples, com soluções que facilitem o processo de venda e proporcionem um número cada vez maior de negócios.

Esta edição da revista Nosso Corretor traz diversas iniciativas nesse sentido. A matéria de capa destaca a criação da Tokio Marine Serviços, processo de internalização da assistência 24 horas que vai mudar a percepção dos Clientes em relação à qualidade do serviço prestado pela Companhia, que vai se refletir, consequentemente, num melhor relacionamento do Corretor com o seu Cliente.

De olho na volta dos investimentos pelo setor empresarial, investimos R\$ 6 milhões no seguro para frotas de veículos, com o desenvolvimento de um cotador, que já está facilitando as vendas e aprimorando a experiência dos Usuários. Também deixamos mais fácil a tarefa de personalização dos materiais de comunicação com uma plataforma totalmente digital, a fim de reforçar esse ambiente como uma ferramenta de vendas.

Por fim, não perca a reportagem sobre mais uma edição do Encontro de Corretores Diamante, realizado em Cartagena, na Colômbia. Um momento especial de agradecimento e renovação de parceria.

Boa leitura, um forte abraço e até a próxima edição!
Valmir Rodrigues, Diretor Executivo Comercial

Índice

03

MERCADO

De olho na avaliação patrimonial

04

VOCÊ SABIA?

Empoderamento em pauta
Corretores ganham plataforma de comunicação digital
De bem com a vida

07

TENDÊNCIAS

Frotas em alta

08

POR AÍ

As memórias da inesquecível Cartagena

10

ESPECIAL

Conheça a Tokio Marine Serviços

13

DESTAQUE

De que forma as inovações da Tokio Marine auxiliam a sua rotina de trabalho?

15

OPINIÃO

Início promissor

De olho na avaliação patrimonial

Tokio Marine subsidia 50% do custo do serviço, o que garante ao segurado a correta indenização em caso de sinistro

De acordo com um levantamento da Tokio Marine, os valores declarados nas contratações de seguros patrimoniais de pequenos, médios e grandes riscos são cerca de 30% inferiores aos preços reais de reposição. Esse cenário causa uma enorme frustração aos segurados, principalmente pela aplicação de rateio nas apólices, o que reduz ainda mais o valor a ser indenizado.

Mas o que é esse rateio? Em caso de eventual sinistro, qualquer diferença maior que 20% entre o valor em risco que foi declarado – que consta da apólice – e o valor em risco, apurado no momento do sinistro, faz com que o segurado participe da indenização sob a forma de rateio.

Pensando em evitar esse custo inesperado ao segurado e oferecer a seus parceiros de negócios e Clientes os melhores serviços para proteger suas conquistas e restaurar sua tranquilidade, a Tokio Marine inovou mais uma vez, ao firmar uma parceria com a Engeval Engenharia de Avaliações, para subsidiar em 50% o custo da avaliação patrimonial para riscos nomeados, riscos operacionais e empresarial.

“A principal vantagem do Seguro a Primeiro Risco Absoluto é a não aplicação da cláusula de rateio em caso de ocorrência de sinistro na cobertura básica, da mesma forma como ocorre nas coberturas adicionais, exceto para lucros cessantes, além da agilidade na regulação do sinistro.”

Sidney Cezarino,

Diretor de Property e Riscos de Engenharia da Tokio Marine.

PRINCIPAIS CAUSAS DA DEFASAGEM NOS VALORES

- Processos inflacionários, que fazem com que os preços de reposição de máquinas e equipamentos estejam maiores que quando foram comprados.
- Elevação dos custos de materiais e mão de obra.
- Variações cambiais.
- Incrementos de máquinas e equipamentos adquiridos, porém não incorporados ao valor em risco da apólice.
- Execução de melhorias e modernizações nas edificações.

BENEFÍCIOS DA CORRETA AVALIAÇÃO

- Garante a indenização mais justa na ocorrência de um sinistro.
- Propicia uma análise adequada de risco, sob o ponto de vista da subscrição e análise de perdas.
- Assegura uma justa precificação do seguro.
- Descobre exposições desconhecidas no risco.
- Prioriza execução de melhorias.

Você sabia?

Empoderamento em pauta

Tokio Marine é a primeira seguradora a figurar no topo do ranking Melhores Empresas para a Mulher Trabalhar

A Tokio Marine foi reconhecida pelo segundo ano consecutivo pela excelência em suas iniciativas de equidade de gênero no mercado de trabalho. A companhia ocupa a terceira posição no ranking Melhores Empresas para a Mulher Trabalhar, realizado pelo Great Place to Work® Brasil.

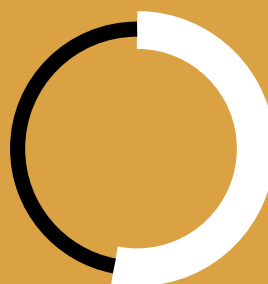
“Esse desempenho mostra a consistência de nossas ações, que visam sempre promover um ambiente de trabalho saudável, motivador para todos os nossos Colaboradores, mulheres e homens, sem distinção. Para nós, é de extrema importância que todos tenham oportunidades e remuneração igualitária, uma vez que todos são cobrados e reconhecidos pelo seu desempenho e comprometimento com a companhia, independentemente do grupo de diversidade ao qual pertençam”.

Juliana Zan,

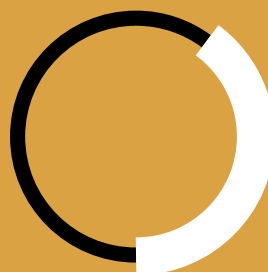
Superintendente de Recursos Humanos da Tokio Marine.



Mulheres na Tokio Marine



53%
do quadro
de funcionários



40%
da liderança

Foto: Divulgação

Tokio Marine apresenta sua nova campanha publicitária



Com comunicação inovadora para o segmento, seguradora tira sinistros dos holofotes ao valorizar os sonhos e as conquistas dos Clientes

A Tokio Marine Seguradora lançou em abril sua nova campanha de marketing, embasada no conceito “A Tokio Marine Resolve o que precisa, pra você resolver o que importa”. Fazem parte da campanha filmes de dois minutos, de 30 segundos e 15 segundos, spots de rádio, peças para as redes sociais e uma websérie, que já está disponível na página da Tokio no Youtube.

“O conceito criativo explora a importância do seguro como instrumento transformador do mundo que existe à nossa volta. É o alicerce que permite que pessoas possam fazer a diferença na vida de outras pessoas e da sociedade em que vivemos.”

Flávio Otsuka,

Superintendente de Estratégia de Crescimento e Marketing da Tokio Marine.

Corretores ganham plataforma de comunicação digital

Parceiros da Tokio Marine podem personalizar gratuitamente materiais de comunicação com seus dados e logomarca



Ter uma presença forte em redes sociais é fundamental para garantir a fidelização de Clientes em qualquer empreendimento — e o mercado segurador não é exceção. Pensando nisso, a Tokio Marine passa a oferecer a seus Corretores uma verdadeira agência de comunicação a um clique de mouse de distância: trata-se da plataforma “Comunicação Digital”, que permite aos Parceiros personalizarem os seus materiais, de e-mails marketing a posts para suas redes sociais!

A ferramenta é 100% gratuita e bastante intuitiva, de maneira que cada peça de comunicação fica pronta em poucos minutos. A iniciativa é parte do Tokio Inova, movimento que busca promover a inovação e a otimização de processos, trazendo ainda mais soluções para os Corretores.

“A plataforma é muito valiosa na medida em que aproxima nossos Parceiros das redes sociais de forma extremamente ágil. Assim, eles conseguem manter uma presença digital forte sem precisarem comprometer o tempo que dedicam a expandirem seus negócios.”

Valmir Rodrigues,
Diretor Executivo Comercial da Tokio Marine.

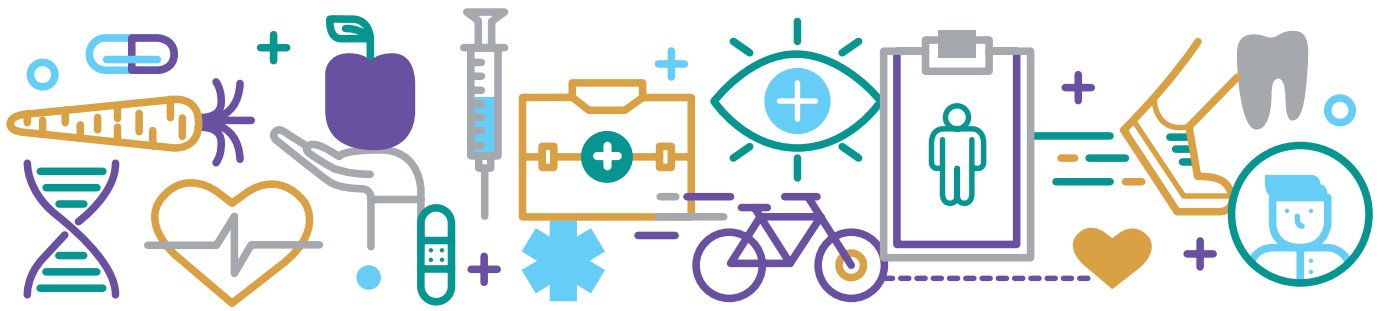
Para Flávio Otsuka, superintendente de Estratégia, Crescimento e Marketing da companhia, a plataforma Comunicação Digital atende uma demanda cada vez maior do mercado por soluções que aproximem os Corretores de seus Clientes.

“Sabemos que estabelecer um relacionamento constante com Clientes é um fator crítico de sucesso para uma maior fidelização e garantia de ganhos futuros. E que o uso das ferramentas digitais (Redes Sociais e Whatsapp, entre outros) facilita esse processo. Com a plataforma, conseguimos dar aos Corretores a oportunidade de se digitalizarem junto com a Tokio Marine.”

Flávio Otsuka,
Superintendente de Estratégia de Crescimento e Marketing da Tokio Marine.

3 PASSOS PARA PERSONALIZAR SEU MATERIAL

- 1 — Acesse o portal Nosso Corretor.
- 2 — Na aba “Eu Corretor”, clique na função “Comunicação Digital”.
- 3 — Pronto! Gerencie suas logomarcas, salve e compartilhe as peças personalizadas por e-mail ou nas redes sociais.



A vida é o que importa

Com resultados acima das expectativas, Seguro de Vida Individual completa um ano, com novidades que prometem facilitar ainda mais o processo de venda para o Corretor

Lançado há um ano pela Tokio Marine, o Seguro de Vida individual registrou um crescimento vertiginoso, movimentando R\$ 7 milhões em 2017 em prêmios emitidos, 150% a mais do que a expectativa inicial, de R\$ 4 milhões. A projeção da Tokio Marine é de que, em 2018, esse produto alcance a marca de R\$ 15 milhões em vendas e que, em três anos, a carteira alcance por volta de R\$ 50 milhões em prêmios.

O Tokio Marine Vida Individual se diferencia pelas coberturas específicas para homens, mulheres e público sênior, e também pela ampla gama de coberturas oferecidas aos segurados, como doenças graves, diagnósticos de câncer, indenizações para diárias de internação, além das tradicionais de morte e invalidez. Estão divididos em cinco produtos: Vida Mulher, Vida Homem, Vida Sênior, Acidentes Pessoais e AP Estagiário.

Esses números positivos refletem o apetite do mercado por esse tipo de seguro e levaram a Tokio Marine a preparar algumas novidades para o produto, com foco em facilitar o processo de venda para o Corretor.

“A tele-entrevista, que avalia a condição de saúde do segurado, foi abolida para a aquisição de Seguro para Acidentes Pessoais, tornando o fluxo de vendas mais leve para o Corretor. Para permitir esta facilidade, a Assistência Funeral por morte natural passou a ter carência de 6 meses, para minimizar os riscos de fraude.”

Marcos Kobayashi,
Superintendente Comercial Nacional Vida.

Para eventos decorrentes de acidente, não há carência.

A outra novidade é em relação a possibilidade de se contratar capitais maiores para as coberturas de diagnóstico de câncer e doenças graves, que pode ser de até 50% da cobertura básica limitado à R\$ 200 mil.

Ampliamos também as profissões aceitas no produto, visando gerar mais oportunidades de negócios.

A Tokio Marine também inovou na maneira de oferecer aos seus Corretores a possibilidade de vender e contratar produtos de Vida Individual de forma 100% móvel, por meio de uma nova funcionalidade. O aplicativo do Corretor permite a realização de cotação, transmissão e efetivação de proposta usando somente um aparelho celular.

DIFERENCIAIS DO SEGURO VIDA INDIVIDUAL

A Tokio Marine desenvolveu um seguro que deve ser usufruído pelos segurados em vida, oferecendo opções de cuidados com a saúde e manutenção do bem-estar.

APLICATIVO VIDA SAUDÁVEL

Fornecer o suporte de profissionais especializados para o cuidado com o corpo e a alimentação.

FARMA ASSIST

Serviço de conveniência, praticidade e economia, por meio do uso de farmácias conveniadas (e-Pharma).

REDE DE DESCONTOS

Parcerias que garantem vantagens exclusivas para o segurado Tokio Marine.

ASSISTÊNCIA FUNERAL

Serviços de assistência acionados por meio da Central de Atendimento. Apoio em um dos momentos mais delicados para o segurado.

Frotas em alta

Tokio Marine investe R\$ 6 milhões no segmento e lança um novo cotador que promete facilitar as vendas desse seguro

De olho nos efeitos da retomada econômica e da volta dos investimentos no setor empresarial, a Tokio Marine enxerga boas perspectivas para o mercado de seguro para frotas de veículos neste segundo semestre.

A companhia se preparou para o aquecimento deste segmento, com o investimento de mais de R\$ 6 milhões no Tokio Marine Auto Frota. Entre as iniciativas, está o desenvolvimento de um novo cotador, que promete facilitar as vendas dos Corretores e aprimorar a experiência dos usuários.

Um levantamento feito pela própria seguradora em sua base de 1,6 milhão de veículos segurados mostra que 42% das frotas detêm mais de 100 veículos. O estudo indica também que caminhões são os veí-

culos mais segurados pelas empresas (42%), e que os segmentos de atacado, varejo, engenharia e construção representam, juntos, 24% da carteira da Seguradora para esse tipo de produto.

“Na carteira de Automóvel temos produtos capazes de se adaptarem às necessidades de cada Cliente, e prevemos que o setor de frotas terá uma demanda bastante expressiva nos próximos meses. Queremos estar preparados para atender esse mercado quando chegar o momento.”

Luiz Padial,

Diretor de Automóveis da Tokio Marine.

O PERFIL DA FROTA BRASILEIRA

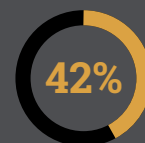
Quantidade de veículos segurados nas empresas



entre 3 e 10



entre 11 e 100



maior que 100

Os tipos de veículos mais segurados por empresas



42%
caminhões



36%
veículos de passeio para uso operacional, administrativo ou até executivos para as empresas



22%
pick ups ou utilitários

Segmentos que mais procuram seguros de frotas



12%
comércio de atacado e varejo



12%
empresas de engenharia e construções



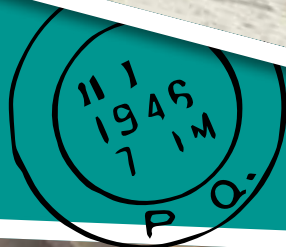
11%
agronegócio e transporte de alimento

Fonte: base de clientes da seguradora, que atualmente conta com 1,65 milhão de veículos segurados.



As memórias da inesquecível Cartagena

Corretores e Assessorias estiveram em Cartagena, na Colômbia, para celebrar parceria com a Seguradora e o desempenho de 2017



O pôr do sol deslumbrante de Cartagena, na Colômbia, foi a moldura perfeita para o XVII Encontro de Corretores Diamante da Tokio Marine Seguradora, entre os dias 6 e 11 de maio

Sob o tema “Memórias”, a Companhia recebeu 200 convidados no balneário para celebrar o relacionamento e brindar os excelentes resultados do ano passado.

“O evento foi arrebatador, uma oportunidade ímpar para agradecer aos Corretores e Assessorias pelo trabalho, respeito e confiança em nossa Companhia. Os momentos que vivemos intensamente fortaleceram ainda mais a nossa relação”.

Valmir Rodrigues,
Diretor Executivo Comercial.

Os participantes desfrutaram de uma semana em acomodações cinco-estrelas no Hyatt Regency Cartagena. No hotel, além das instalações, fez sucesso o karaokê na piscina de borda infinita, que rendeu fotos e instantes que ficarão eternizados. Além de apreciar os pontos

turísticos famosos nas proximidades, como o Museu do Ouro, o Palácio da Inquisição e o Parque Bolívar, o grupo aproveitou os passeios e atividades exclusivas especialmente promovidos para fomentar entretenimento e integração entre os participantes e toda a Diretoria Estatutária e Comercial da Companhia.

Outra atração especial foi a Casa Tokio Marine, estrutura reservada exclusivamente para os convidados na Ilha Azul, com música, esportes, alimentação e muitos momentos de diversão. A programação, divulgada por meio do aplicativo Tokio Marine Eventos, também contemplou um passeio ao famoso Café del Mar. Os Corretores e Assessorias tiveram o privilégio de apreciar o pôr do sol mais famoso da cidade em um espaço privado.

No último dia, além do jantar com a cerimônia de premiação, o cantor Diogo Nogueira realizou um grande show com seus maiores sucessos, diversos sambas-enredo e grandes clássicos do samba. A seleção musical e o carisma do cantor fecharam com chave de ouro o encontro. Para eternizar memórias da viagem, foram entregues brindes como o livro Do Amor e Outros Demônios, do colombiano e Prêmio Nobel de Literatura (1982), Gabriel García Márquez, entre outros itens personalizados.

Conheça a Tokio Marine Serviços

Seguradora internaliza assistência 24 horas e amplia portfólio disponibilizado a Corretoras e Assessorias

Após registrar seus melhores resultados em 58 anos de atuação no Brasil, com R\$ 4,78 bilhões em prêmios emitidos em 2017, a Tokio Marine deu início a mais uma ousada iniciativa, que promete aumentar a proximidade com seus segurados e entender suas principais expectativas em relação ao atendimento.

Na primeira quinzena de abril, entrou em operação a Tokio Marine Serviços, projeto responsável pela internalização da Assistência 24 horas. Para sua criação, estão sendo investidos R\$ 20 milhões em desenvolvimento de sistemas e contratação de 250 novos Colaboradores, responsáveis pelo gerenciamento da rede de prestadores e atendimento aos Clientes no Contact Center. A equipe da TMS ficará alocada em um novo prédio, ao lado da sede da Tokio Marine, em São Paulo. As novas contratações aumentam o time da seguradora para mais de 2 mil Colaboradores.

“Temos consciência da grandiosidade dessa operação, mas estamos bastante confiantes de que, ao completar o portfólio de serviços que disponibilizamos aos nossos 26 mil Corretores e Assessorias, vamos contribuir para aumentar em seus clientes a percepção de qualidade a respeito da companhia.”

José Luís Ferreira da Silva,
Diretor Comercial Varejo II da Tokio Marine.

Segundo ele, o objetivo da iniciativa é consolidar a estratégia da seguradora, de ser percebida como uma empresa focada em inovação e cada vez mais preocupada com a satisfação de seus parceiros de negócios e segurados.

Pontapé inicial

A internalização da Assistência 24 horas começará pela carteira de Automóvel, com o oferecimento de serviços como guincho, pane seca, troca de pneus e carga de bateria, entre outros. Com 1,7 milhão de veículos segurados, a estimativa da Tokio Marine é de realizar cerca de 35 mil atendimentos por mês. O acionamento poderá ser feito tradicionalmente, pelo telefone, ou com o aplicativo disponibilizado pela companhia.

Grande parte da carteira da seguradora usa a assistência pelo menos uma vez por ano. Ao atuar diretamente, a Tokio Marine conhecerá mais suas necessidades, tornando o atendimento mais eficiente e oferecendo melhores soluções para seus Clientes.

Após o processo de internalização da carteira de Automóvel, o planejamento é estender o projeto para as demais carteiras, como Residencial, Condomínio e Empresarial.

O executivo reforça que a criação da TMS é uma demonstração da confiança do Grupo Tokio Marine no Brasil.

“Além de proteger a vida e o patrimônio das pessoas, temos como missão colaborar para o desenvolvimento socioeconômico do País. Ao estar mais presentes no dia a dia de nossos Clientes, conseguiremos aprimorar nossos sistemas de análise e precificação de riscos, proporcionando melhores condições para nossos Corretores e Assessorias.”

José Luís Ferreira da Silva,
Diretor Comercial Varejo II da Tokio Marine.



Projeto começa pelas Regiões Centro-Oeste e Norte

O Centro-Oeste e o Norte são mercados muito relevantes para o setor de seguros e serão as primeiras regiões a receber a Tokio Marine Serviços. Juntas, responderam por 12% da receita global do mercado em 2017, segundo números da Susep.

“Trata-se de localidades muito representativas para a companhia, que foram responsáveis por mais de 13% do nosso canal de varejo no ano passado. Começar a TMS por elas nos traz muita satisfação e reforça nossa expectativa de que o projeto seja um sucesso em âmbito nacional.”

José Luis Ferreira da Silva,
Diretor Comercial Varejo II da Tokio Marine.

Por dentro da TMS



O que é a TMS?

Internalização da Assistência 24 horas da Tokio Marine



Objetivo

Conhecer melhor as necessidades dos Clientes da Tokio Marine e prover a eles as melhores soluções



Investimento

R\$ 20 milhões



Contratações

250 novos postos de trabalho



Atendimento

35 mil por mês

Fluxo de implantação da TMS

A iniciativa será adotada em fases, por regiões e carteiras, e deve ser concluída com a chegada ao Estado de São Paulo.



Como acionar a Tokio Marine



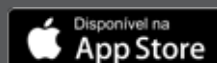
0300 33 TOKIO (0300 33 86546)



www.tokiomarine.com.br



App Tokio Marine



De que forma as inovações da Tokio Marine auxiliam a sua rotina de trabalho?

Nove Corretores e Parceiros, de todas as regiões do País, comentam os benefícios implementados pela seguradora e a importância dessa parceria



"Está bem claro que a Tokio Marine inova para que nós, Corretores, e também os segurados nos preocupemos com o que realmente importa: realizar nossos sonhos e curtir as pessoas que amamos. A autonomia que a seguradora oferece pelos serviços do portal é um exemplo de inovação que facilita muito o nosso dia a dia, motiva novas possibilidades de negócios e contribui para uma vida melhor."

Rodrigo Villela, Unitas Corretora de Seguros (Regional SP Interior II).



"As inovações propostas pela Tokio Marine vêm ao encontro das necessidades dos Corretores. A seguradora está investindo fortemente em tecnologia, treinamentos e produtos oferecidos aos nossos Clientes. A companhia tem ouvido bastante os Corretores e capacitando cada vez mais os seus Colaboradores."

Carlos J. Rafael, Almanza Corretora de Seguros (Regional MG).



"A Tokio Marine é uma seguradora que está sempre à frente do mercado com um sistema fácil e descomplicado, desenvolvido especialmente para atender com máxima velocidade o Corretor de seguros. A empresa está atenta com as inovações e tendências que o mercado exige, fazendo com que nós trabalhemos com responsabilidade e atendimento diferenciado aos nossos Clientes."

Edmilson Ribeiro, Metro Corretora e Presidente do Sincor de Alagoas (Regional Nordeste).



"A Tokio Marine é uma seguradora que sempre surpreende, com inovações em processos, produtos e sistemas. Trata-se de uma Companhia que ouve as necessidades da Assessoria e do Corretor, conseguindo assim estar próxima de nós e corresponder às expectativas de forma muito competente. Entre as inovações, destaco o aplicativo para venda de Vida Individual. Com esta ferramenta, temos na palma da mão a possibilidade de fechar negócios aonde estiver de maneira rápida e simplificada. Além disso, o novo Portal do Corretor é fácil e intuitivo e o Portal da Assessoria nos permite acompanhar os negócios dos Corretores que atendemos em tempo real. Fantástico!"

José Santa Ritta, Santa Ritta Assessoria e Consultoria (Regional Sul).



"Inovação constante é necessidade no nosso mercado. Encaro as inovações da Tokio Marine como um facilitador para nossa rotina, tornando mais suave, ágil e transparente a comunicação tanto para nós, Corretores, como para os nossos segurados."

César Monteiro Filho, Solution Corretora de Seguros (Regional Norte).



“Estamos satisfeitos com a parceria da Trielo com a Tokio Marine, a qual vem se fortalecendo cada vez mais. Observamos o crescimento da companhia nos últimos anos, demonstrando preocupação em atender a nossas necessidades e dos Clientes, sem esquecer da qualidade. O Portal do Corretor é rápido e prático, facilitando o dia a dia do trabalho da Corretora. Entre as inovações recentes que auxiliam a nossa rotina, podemos destacar o Painel de Notificações, os treinamentos online, o novo método de envio de propostas – totalmente digital – e o novo cotador de frotas, inteligente e fácil de utilizar. Observamos também a alteração nas opções de carro reserva, ampliando o leque para os Clientes.”

Maura Gomes Pinto, Trielo Corretora (Regional São Paulo Interior I).



“As inovações oferecidas pela Tokio Marine fazem toda a diferença no modelo de negócio atual das Corretoras de seguro. Hoje, a empresa precisa de sistemas e rotinas para que suas equipes comercial e operacional consigam desempenhar suas tarefas com agilidade e rapidez. Precisamos do maior tempo disponível para atender o Cliente final, seja comercialmente e, principalmente, em demandas operacionais de atendimento em sinistros e assistências. Nesse ponto, trabalhar em parceria com a Tokio Marine é uma grande vantagem para nossa corretora.”

Maurício Bressane Jr., Cuiabana Corretora de Seguros (Regional Centro-Oeste).



Entre as inovações oferecidas pela Tokio Marine destaco o Tokio Inova, um informativo completo com as principais novidades importantes do nosso dia a dia, e os treinamentos online ministrados pela matriz. A seguradora também foi a primeira do mercado a disponibilizar um cotador de seguro de vida por aplicativo. Além disso, o processo de cálculos ficou mais rápido, tornando o trabalho de cotação mais prático para os Corretores. Recentemente, mais uma facilidade foi desenvolvida no site da Tokio Marine, alertando o Corretor de que uma proposta foi fechada, mas não foi transmitida. Sem dúvida, é uma das melhores ferramentas oferecidas pela seguradora.

Richard Hessler Furck, H&H Corretora de Seguros (São Paulo – Capital).



A Tokio Marine vem fazendo um trabalho muito importante na direção de criar condições para agilizar o trabalho do Corretor. Na RBM Corretora procuramos utilizar todos os recursos disponíveis pela seguradora, com foco em facilitar o trabalho de nossa equipe, aumentar a produtividade e melhorar a rentabilidade da empresa. A tecnologia que a Tokio Marine disponibiliza faz a diferença, pois o Cliente exige velocidade nas respostas e isso só é possível unificando capacidade técnica com inovação. O trabalho contínuo da seguradora reforça a relação com os Corretores e é de grande importância para o nosso dia a dia.

Sergio Marinatto, RBM Corretora de Seguros (Regional RJ/ES).

Início promissor

Foto: Claudio Gatti



Regiões Norte e Centro-Oeste

(2 meses de operação)



**índice de satisfação
dos segurados**

Caros Corretores e Assessorias,

É com extrema satisfação que divido com vocês os primeiros resultados do Tokio Marine Serviços, a mais ousada iniciativa da nossa seguradora para este ano. Nos dois primeiros meses de operação, nas Regiões Norte e Centro-Oeste, fizemos 582 assistências e 795 serviços, como guincho, pane seca, troca de pneus e carga de bateria, entre outros.

Ainda mais importante que a quantidade de atendimentos, nos orgulha a avaliação extremamente positiva que temos de nossos segurados: o índice de satisfação alcança expressivos 90%, montante excelente para uma empresa prestadora de serviços.

Esse resultado demonstra que somos vistos por nossos Clientes como “Resolvedores”, ao mesmo tempo em que alcançamos o objetivo pelo qual o Tokio Marine Serviços foi criado: aumentar a proximidade com nossos Clientes, entender suas principais expectativas em relação ao atendimento e elevar a percepção de qualidade a respeito da companhia.

Após o início promissor nas Regiões Norte e Centro-Oeste, já estamos começando a segunda fase de implementação do projeto. Os benefícios da internalização da Assistência 24 Horas já poderão ser sentidos por toda a cadeia do mercado de seguros nos nove Estados

da Região Nordeste, que representa 9% do segmento de seguros de todo o País, e também do Espírito Santo, a primeira praça de operação da Tokio Marine Serviços na Região Sudeste.

Os próximos passos, como já anunciei a vocês na edição passada, são completar a internalização da assistência nas Regiões Sul e Sudeste e estender o projeto para as demais carteiras, como Residencial e Empresarial.

Com o sucesso dessa implementação, completaremos o portfólio de serviços oferecidos por vocês a seus Clientes, com a garantia da Qualidade Tokio Marine, o que vai facilitar a geração de novos negócios. Nossos gerentes comerciais continuam à disposição, para esclarecer quaisquer dúvidas a respeito da operação de internalização da Assistência 24 Horas e sobre prazos e processos.

Como não poderia deixar de ser, vocês são parte fundamental para que essa iniciativa seja mais um case de sucesso na grandiosa história de quase 60 anos da Tokio Marine no Brasil. Contamos com o apoio e a parceria de vocês. Juntos, vamos mais longe!

Um forte abraço e até a próxima edição.

José Adalberto Ferrara

VOCÊ RESOLVEU IR MAIS LONGE?

A TOKIO ACREDITA QUE SEGURO

SERVE PRA IR ALÉM: SEJA NA ESTRADA,

NA VIDA, NA EMPRESA OU EM CASA.

CURTA, VIVA, APROVEITE E DESCUBRA. AFINAL,

A TOKIO MARINE RESOLVE

O QUE PRECISA PRA VOCÊ RESOLVER

O QUE IMPORTA. FALE COM O SEU GERENTE COMERCIAL.

f/TokioMarineSeguradora

@tokiomarine_cor

tokiomarine.com.br

Uma Seguradora
completa pra
você ir mais longe.



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA. SUA CONFIANÇA