



Vida em Grupo

Oportunidade Estratégica para Corretores

Rosangela Spak
Lupercio Biscaro



**TOKIO MARINE
SEGURADORA**

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

Vida na Tokio Marine – Estrutura Comercial



MARCOS KOBAYASHI
DIRETOR
COMERCIAL NACIONAL
VAREJO E VIDA



ROSANGELA SPAK
SUPERINTENDENTE
COMERCIAL NACIONAL VIDA

VIDA PJ



LUPERCIO BISCARO
GERENTE NACIONAL
COMERCIAL
VIDA PJ



MÁRCIA COSTA

VIDA MASSIFICADO



SHARLENE MIRANDA
GERENTE NACIONAL
COMERCIAL VIDA
MASSIFICADO



VALÉRIA LOPES



GABRIELA CASTRO

POSICIONAMENTO ESTRATÉGICO

Estratégia Fidelização

Seguro de Vida em Grupo é chave para relacionamento com decisores corporativos como RH e diretoria. Fideliza o cliente através de contato periódico.

ESTRATÉGIA
FIDELIZAÇÃO

Corretores que atuam como consultores tem vantagem no mercado. Vendem seguro de Vida em Grupo como benefício moderno, alinhado a ESG e gestão de riscos humanos. Ferramenta de proteção.

CONSULTORIA
DIFERENCIAL

Produto possui grande potencial para venda conjunta com outros ramos de Seguro, além de gerar receitas recorrentes e rentabilidade exponencial para os corretores.

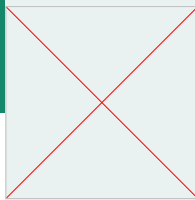
OPORTUNIDADE



TOKIO MARINE
SEGURADORA

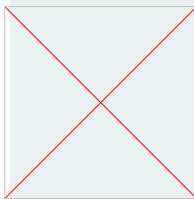
NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA

POR QUE AS EMPRESAS DEVEM CONTRATAR UM SEGURO DE VIDA COLETIVO?



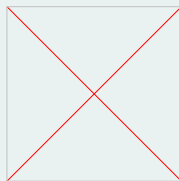
Necessidade

As empresas são responsáveis pelo amparo dos seus colaboradores. Artigos 927 e 932 do Código Civil. É dever da empresa preservar o ambiente de trabalho e proteger a integridade física, moral e psíquica de seus empregados.



Retenção de Talentos

Empresas garantem um pacote de benefícios melhor com baixo custo de investimento. Coberturas e assistências voltadas para o cuidado EM VIDA. Valor agregado e melhor qualidade de vida do funcionário.



Obrigatoriedade

Muitos segmentos tem o Seguro de Vida como exigência da Convenção Coletiva de Trabalho – Reputação da Empresa.

Seguro de Vida em Grupo tornou-se fundamental nas estratégias corporativas pós-pandemia, fortalecendo cultura e proteção financeira ao patrimônio mais valioso das empresas.



NR-1 - Saúde Mental x Ampliação do Papel do

Inclusão dos Riscos Psicossociais

A nova NR-1 inclui riscos psicossociais como pressão por resultados, assédio moral ou sexual, insegurança ou falta de apoio na gestão de saúde do trabalho.

Responsabilidade do Empregador

Empresas devem identificar, avaliar e gerenciar riscos psicológicos integrados ao PGR - Programa de Gerenciamento de Riscos.

Impacto no Mercado de Seguros

Essa normativa cria demanda por soluções que apoiem saúde mental, valorizando seguro de vida em grupo com assistências.

Transformar exigência legal em venda consultiva compreendendo a nova NR-1 e suas demandas.



Dados e Acultramento

Uso de Dados com Storytelling

Dados de mercado e estatísticas ganham força quando apresentados em histórias reais, facilitando a compreensão do cliente. Em 2025, Minas Gerais registrou mais de **79 mil acidentes de trabalho = 1 acidente a cada 6 minutos e 40 segundos. 387 Mortes.**

Impactos do Acidente

Acidentes geram impacto financeiro, emocional e operacional para famílias e empresas, evidenciando necessidade de proteção.

Afastamentos

Em 2025, Minas Gerais registrou mais de **83 mil afastamentos por saúde mental**, 15% do total de afastamentos, tendência de crescimento nacional. E por trás de cada registro, existe 1 CNPJ sendo impactado operacional e financeiramente.

Abordagem estratégica

Vida em Grupo deve ser vendido como solução estratégica, focando valor e impacto, não preço. Mudança estrutural de percepção permite ao corretor construir narrativas de valor e evitar guerra de preços.



Como aumentar a proteção da sociedade?

CONSCIENTIZAÇÃO E ACULTURAMENTO

Problemas:

Pessoas e empresas que não entendem o risco, enxergam o seguro como custo

Soluções:

- Educar
- Trazer dados
- Mostrar impacto real

A maior barreira ainda é a percepção de valor, de risco e de equilíbrio financeiro do contrato

ACESSO E EVOLUÇÃO DO PRODUTO

Problemas:

Empresas desprotegidas
Repetição do padrão de coberturas

Soluções:

Coberturas e serviços em vida reduzem o impacto de eventos cobertos Telemedicina e Assistência Psicológica no seguro de vida contribui para equilíbrio do seguro saúde

Precisa ser fácil, preventivo e agregar valor para a Empresa

CORRETOR COMO CONSULTOR

Problemas:

Pessoa-chave diferente, corretor diferente

Soluções:

- Ampliar relacionamento
- Capacitar-se em diferentes segmentos
- Diagnosticar os riscos
- Ser referência em diferentes áreas da empresa

Ocupar a posição de agente de proteção dos riscos da Empresa

Soluções Tokio Marine – Portfólio Seguros



**SIMPLES
EMPRESA
VG GLOBAL**



**SIMPLES
EMPRESA
AP GLOBAL**



**CONVENÇÃO
COLETIVA
NOMINADO**

**CONVENÇÃO
COLETIVA GLOBAL**



**PME
VIDA EM GRUPO
VIDA EM GRUPO (customizado)**



AP ESCOLAR



AP COLETIVO



AP PASSAGEIRO

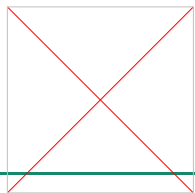


**TURISTA E
EVENTO SEGURO**



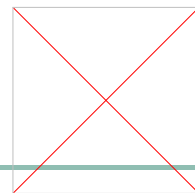
PRESTAMISTA

Diferenciais que agregam valor



PRODUTO

- ❑ Cotação online até 2.000 vidas
- ❑ Condições e Planos Flexíveis
- ❑ Amplitude de coberturas e assistências
- ❑ Doenças Graves no PME
- ❑ Assistência Psicológica
- ❑ Telemedicina Einstein Conecta



EXPERIÊNCIA

- ❑ Agilidade Operacional (emissão, certificado e faturamento online)
- ❑ Portal do Estipulante
- ❑ Canal Fale com o Analista
- ❑ Certificados via Super APP Tokio
- ❑ DPS Eletrônica
- ❑ Assinatura Digital
- ❑ Mesa de Cotação semanal



EFICIÊNCIA

- ❑ Layout Simplificado (planilha Excel)
- ❑ Reemissão de Fatura
- ❑ Análise e Aceitação de afastados online
- ❑ Dispensa de CID para afastados e aposentados por invalidez (até 3% da massa segurada)

Rentabilidade para o Corretor



Corretagem: Até 50%

Agenciamento até 200%

** A soma dos carregamentos não poderá exceder 100%*

Pagamento do Agenciamento conjuntamente com a Comissão

Possibilidade de vigência plurianual



A pergunta não é se esse mercado vai crescer.
A pergunta é quem vai crescer com ele.



Rosangela Spak



Lupercio Biscaro Neto





a **VIDA** é o
que
importa.



TOKIO MARINE
SEGURADORA

NOSSA TRANSPARÊNCIA, SUA CONFIANÇA