

# Como aumentar a proteção da sociedade?



**Gustavo Abdo**  
TGL Consultoria

# O problema:

Uma sociedade sem seguro de vida é uma sociedade mais pobre, mais vulnerável e que precisa de mais ajuda. No fim das contas, uma sociedade sem seguro atrapalha o seu próprio desenvolvimento econômico.

**18%**

dos adultos brasileiros tem um seguro de vida ativo.

Fonte: Pesquisa Fenaprevi / Datafolha 2024

**58%**

desses 18%, mais da metade (58%) estão “protegidos” por apólices coletivas.

Fonte: Pesquisa Fenaprevi / Datafolha 2024

**10% PIB**

O mercado de seguros no Brasil tem a meta de chegar a 10% do PIB até 2030.

Fonte: CNseg — PDMS, lançado em 2023

**+ de 17%**

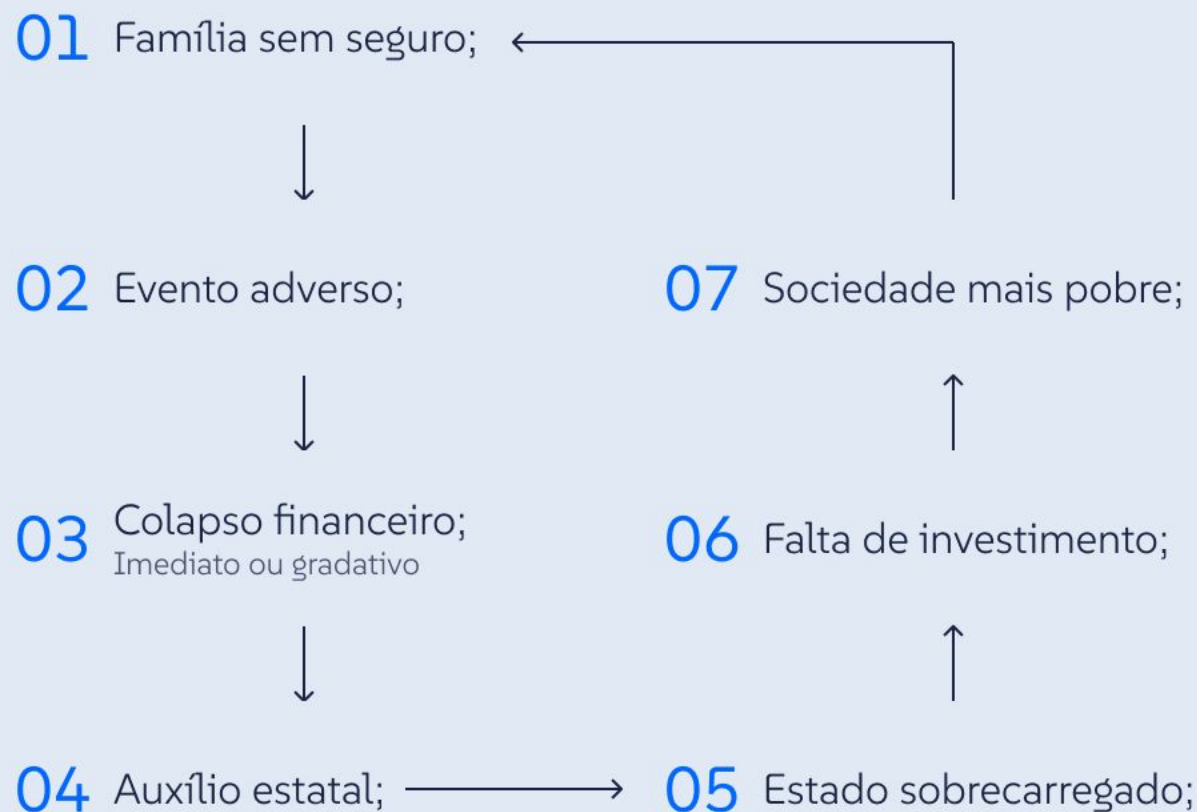
Nos países do G7, o setor representa, em média, 10,4% do PIB, podendo ultrapassar 17%.

Fonte: MAPFRE Economics — GIP 2022

# Looping infinito

A falta de seguro expõe a família a riscos que podem levar ao colapso financeiro, aumentando a dependência do Estado.

Isso sobrecarrega o sistema, reduz investimentos essenciais e perpetua o empobrecimento da sociedade.



# O nosso papel

## Simplex: Falar mais

64% dos entrevistados nessa mesma pesquisa dos 82%, disseram não saber os benefícios de uma apólice de seguro.

O nosso papel como agentes desse mercado é falar mais.

Fonte: Pesquisa Fenaprevi / Datafolha 2024



# O que cada um de nós pode fazer de forma prática, para mudar isso hoje?



## Intencionalidade

Exemplos práticos dentro da TGL: falar sobre Seguro de Vida com todos os clientes. Enxergar a prospecção não como uma ação pontual, mas como uma mentalidade. Cada conversa é uma oportunidade e todo cliente, mesmo vindo de outro ramo, precisa ouvir sobre proteção financeira e Seguro de Vida.



## Comportamento

Meta do dia: receber 30 “nãos”. Enquanto isso não acontecer, o dia não termina.

O hábito diário fortalece a mentalidade, melhora o discurso e aumenta os resultados.



## Ousadia

Criar oportunidades de contato com o cliente: aniversário, casamento, filhos ou renovação da apólice.

# Como nós fazemos na TGL hoje?

O foco não está em correr atrás do cliente tentando convencê-lo de que ele precisa do produto, mas em educá-lo e servi-lo com informações relevantes, fazendo com que ele mesmo compreenda a importância e a necessidade da proteção.



# Jornada do cliente:

01

02

03

04

05

Relatório  
Previdenciário

Relatório  
Tributário

Consultoria de  
benefícios

Proteção  
patrimonial

Investimentos

Resposta à pergunta

## “Como aumentar a proteção da sociedade?”

Educar uma sociedade mais consciente, planejada e financeiramente inteligente, que entende o Seguro de Vida como parte da proteção e construção patrimonial.

O crescimento sustentável é mais lento e desafiador, mas o processo constrói uma sociedade mais preparada para o futuro.





Uma sociedade segurada é uma sociedade que consegue crescer sem ter que parar para se recuperar o tempo todo.”



Muito obrigado!

Gustavo Abdo



(31) 98310-8425



[gustavo.abdo@grupotgl.com](mailto:gustavo.abdo@grupotgl.com)



[@gustavo1abdo](https://www.instagram.com/gustavo1abdo)