Por Zeca Vieira (*)

Clareza estratégica, posicionamento e execução consistente se tornaram os verdadeiros diferenciais em mercados cada vez mais pressionados

Durante muitos anos, cresceu a crença de que bastava ter um bom produto, uma equipe técnica sólida e processos organizados para garantir crescimento. Em alguns mercados, isso até funcionou. Hoje, não mais.

O que tenho visto de forma recorrente, especialmente no mercado de seguros, são empresas tecnicamente bem estruturadas, com profissionais experientes, produtos consistentes e histórico

respeitável, mas que simplesmente não conseguem avançar. Elas trabalham muito, investem energia, contratam ferramentas, fazem ações pontuais e seguem ocupadas. Ainda assim, os resultados permanecem aquém do potencial.

O problema, na maioria das vezes, não está na competência. Está na ausência de uma clareza estratégica capaz de orientar decisões, alinhar esforços e transformar intenção em resultado.

Atividade não é estratégia

Um dos erros mais comuns nas empresas é confundir movimento com direção. Há reuniões frequentes, campanhas em andamento, apresentações bem construídas, relatórios detalhados e planos que parecem completos. À primeira vista, tudo indica organização e trabalho intenso. No entanto, quando se observa com mais profundidade, fica evidente que falta alinhamento sobre o que realmente importa.

Sem um diagnóstico honesto e estruturado, as iniciativas se acumulam sem prioridade clara. O marketing passa a operar de forma tática, a comunicação perde foco, a liderança se sobrecarrega e a empresa entra em um ciclo constante de reação, tentando resolver urgências em vez de construir crescimento previsível e sustentável.

Crescer exige escolhas. E escolher implica abrir mão de muitas iniciativas que parecem relevantes, mas que não são essenciais para o momento da empresa.

Pressão existe. A diferença está no que fazemos com ela

Toda organização convive com pressão. Metas, concorrência, mudanças regulatórias, avanço tecnológico e desafios de gestão de pessoas fazem parte da rotina de qualquer empresa. Isso não é novidade. O que muda é a forma como cada liderança responde a esse cenário.

Ao longo da minha trajetória, aprendi que a pressão pode ter efeitos muito distintos. Em algumas empresas, ela paralisa, gera ansiedade, decisões defensivas e desgaste interno. Em outras, funciona como um fator de organização, foco e aceleração das transformações necessárias.

A diferença não está no ambiente externo, mas no grau de maturidade da gestão. Empresas que encaram a pressão como um convite à revisão estratégica tendem a sair mais fortes. As que apenas reagem aos acontecimentos, sem método e sem priorização, acabam consumindo energia sem gerar avanço real.

No mercado de seguros, confiança continua sendo o ativo central

Vivemos um momento de intensa transformação tecnológica. Novos players surgem, processos são automatizados, dados ganham protagonismo e a eficiência operacional se torna cada vez mais relevante. Tudo isso é positivo e necessário. Ainda assim, há um elemento que permanece central e inegociável: a confiança.

No mercado de seguros, ninguém contrata apenas um produto. O cliente contrata a segurança de que, diante de um imprevisto, haverá suporte, clareza e compromisso. Por isso, a tecnologia não substitui reputação. Ela apenas amplia ou expõe aquilo que a empresa já é na prática.

Marcas que não conseguem comunicar com clareza sua proposta de valor, seu posicionamento e seu propósito acabam competindo apenas por preço. E essa é uma disputa difícil de sustentar no longo prazo, especialmente em um setor onde relacionamento e credibilidade são determinantes.

Crescimento sustentável é consequência de clareza

Quando uma empresa compreende com precisão onde estão seus principais gargalos, quais são suas prioridades reais e como alinhar pessoas, estratégia e execução, o crescimento deixa de ser

um esforço disperso e passa a ser uma construção consciente.

Nesse contexto, o papel da consultoria também muda. Não se trata de produzir relatórios sofisticados ou conceitos que não saem do papel, mas de ajudar líderes a organizar a casa, fazer escolhas melhores e transformar planos em ações concretas.

Empresas que crescem de forma consistente são aquelas que comunicam bem quem são, entregam o que prometem e criam ambientes onde as pessoas entendem por que fazem o que fazem.

Evoluir é uma decisão

A evolução de uma empresa não acontece por acaso. Exige coragem para revisar modelos, humildade para ouvir, disciplina para executar e constância para acompanhar. Exige liderança presente, método claro e responsabilidade sobre as próprias decisões.

Mais do que buscar soluções externas, crescer passa por assumir o protagonismo do próprio caminho. Quando isso acontece, os resultados aparecem não apenas em indicadores financeiros, mas também em reputação, engajamento e longevidade. Empresas fortes não são as que fazem mais barulho. São aquelas que sabem exatamente onde querem chegar e constroem esse caminho com consistência, pessoas e propósito.

Para as organizações que desejam dar esse próximo passo com mais clareza, método e segurança, podem contar com a ZVolution. Atuamos ao lado de lideranças e equipes para organizar estratégias, alinhar execução e transformar boas intenções em crescimento real e sustentável. Nosso compromisso é caminhar junto, ajudar a fazer escolhas melhores e preparar as empresas para crescer com autonomia, consistência e visão de futuro.

(*) Zeca Vieira *é um dos profissionais mais influentes do marketing no setor de seguros brasileiro, atualmente sócio-fundador da ZVolution Consultoria, especializada em Planejamento e Marketing Estratégico, Gestão de Projetos, M&A, Comunicação, Planejamento de Vendas, Eventos Corporativos e Relacionamento com clientes e parceiros.*

Sobre a ZVolution

Fundada em 2020 como ZV Consultoria, a ZVolution é uma consultoria boutique especializada em marketing, planejamento estratégico e gestão, com cases de impacto em seguradoras, corretoras, administradoras de benefícios e entidades de classe como o Sincor-SP. Com metodologia própria e foco em resultados tangíveis, apoia clientes em rebranding, cultura de projetos, branding institucional e eventos estratégicos.

Guiada pelo princípio de que estratégia com execução gera resultados reais, a ZVolution acredita que só cresce quando seus clientes crescem. Mais do que comemorar sua trajetória, a evolução para ZVolution simboliza o compromisso de construir, junto com seus parceiros, um futuro de maior protagonismo e inovação.

Fonte: RUCO, em 18.12.2025