Movimento reflete mudança no comportamento do consumidor e transforma a distribuição do produto da Liderança Capitalização



A digitalização da Tele Sena tem transformado a forma como um dos títulos de capitalização mais tradicionais do mercado brasileiro é comercializado. Atualmente, mais de 60% das vendas são realizadas por canais digitais, sinalizando uma mudança no comportamento do consumidor e na estratégia da Liderança Capitalização, empresa do Grupo Silvio Santos.

Com a criação do canal de vendas online, o processo de digitalização passou a integrar a estratégia de crescimento da companhia, com investimentos em tecnologia, dados, usabilidade e comunicação. Naquele momento, a distribuição era predominantemente presencial. Cerca de 90% das vendas ocorriam em pontos físicos, enquanto o ambiente digital respondia por aproximadamente 10% da arrecadação.

A partir de 2019, o avanço da digitalização acelerou a migração das vendas para o ambiente online, ampliando a participação do canal digital. “O primeiro passo dessa transformação foi a venda por meio do site e posterior lançamento do aplicativo da Tele Sena, que hoje representa mais de 80% da arrecadação digital, refletindo a forte adesão à experiência mobile”, afirma o CEO da Liderança Capitalização, Renato Terzi.

Segundo o executivo, a pandemia antecipou uma mudança de comportamento que já estava em curso, com cada vez mais pessoas realizando atividades pelo celular. “O canal digital ganhou escala e exigiu uma evolução mais rápida da nossa operação. Para atender à demanda, ampliamos os investimentos em mídia digital, tecnologia e experiência do consumidor e lançamos a primeira campanha de divulgação da Tele Sena digital”.

A estratégia também inclui a integração entre os ambientes online e físico em um modelo figital, no qual o consumidor pode iniciar a compra no ponto de venda físico e concluí-la por meio de um QR Code disponibilizado no local. A iniciativa reforça o caráter híbrido da marca e mantém a proximidade com o cliente, enquanto o digital permite finalizar a aquisição de forma ágil, simples e segura.

Vantagens do canal digital

Entre os principais benefícios da digitalização para a empresa estão o ganho de escala, maior eficiência operacional, capacidade de mensuração e proximidade com o consumidor, além da possibilidade de comunicação personalizada ao longo da jornada. Para o consumidor, o ambiente online oferece mais praticidade, conveniência e agilidade.

Para os próximos anos, a Liderança Capitalização projeta expansão contínua do digital. Para alcançar a meta de crescimento em 2026, a companhia aposta na ampliação da base de clientes por meio de inteligência de dados, entre outras melhorias. A estratégia também prioriza fidelização, com comunicação personalizada e aprimoramento contínuo da jornada do cliente.

“A transformação digital da Tele Sena atende a uma demanda de uma parcela dos clientes formada pelos nativos digitais e, também, por antigos clientes que adotaram este novo mundo. Para manter a relevância do produto neste ambiente digital, equilibramos tradição e confiança com modernidade e conveniência. Nosso objetivo é que o canal digital seja um importante vetor de crescimento, sustentado por inovação, experiência do cliente e uso de dados”, finaliza o CEO.

Sobre a Liderança Capitalização S.A.

A Liderança Capitalização celebrou 80 anos em 2025, consolidando-se como uma das principais companhias do setor no Brasil. Parte do Grupo Silvio Santos e administradora da Tele Sena, a empresa inicia um novo ciclo de crescimento, focando na modernização da gestão e na ampliação de parcerias. Com um time de executivos renovado, trazido do mercado, a companhia reforça seu compromisso com inovação e sustentabilidade. O objetivo é expandir o portfólio, integrando novas modalidades de capitalização e produtos financeiros, mantendo a tradição de confiança e se conectando com novas gerações.

Fonte: GBR, em 23.04.2026