



Rafael Barroso - Superintendente Sênior de Negócios da Bradesco Vida e Previdência

A contratação de um plano de previdência é uma decisão de longo prazo. Mais do que escolher um produto financeiro, o cliente busca orientação para construir um projeto de vida. Nesse contexto, os corretores de seguros, gerentes bancários e especialistas de investimentos continuam sendo os principais elos de confiança entre o mercado e o consumidor. A inteligência artificial chega para potencializar esse relacionamento, tornando a jornada mais personalizada, eficaz e centrada nas necessidades de cada cliente.

A previdência sempre foi um segmento orientado por dados. Avaliar perfis, projetar cenários e acompanhar a evolução dos investimentos faz parte da rotina do setor. Com a inteligência artificial, essa capacidade analítica ganha velocidade e precisão, permitindo identificar mudanças de comportamento, antecipar necessidades e oferecer recomendações mais aderentes ao momento de vida de cada participante.

Na prática, isso significa apoiar nossos parceiros com informações qualificadas para tornar suas atuações ainda mais consultivas. A tecnologia pode sinalizar oportunidades de revisão de planos, identificar períodos de redução nas contribuições, sugerir momentos para retomar aportes ou indicar clientes que possam se beneficiar de uma conversa sobre planejamento financeiro. Dessa forma, os profissionais dedicam mais tempo ao relacionamento e menos às tarefas operacionais.

Essa evolução acompanha uma tendência global. O **AI Index Report 2025**, da Universidade Stanford, mostra que a inteligência artificial vem sendo incorporada pelas organizações como ferramenta para ampliar produtividade, eficiência e capacidade de tomada de decisão. No setor de previdência, esse movimento representa a oportunidade de oferecer experiências cada vez mais personalizadas, sem perder de vista o atendimento humano.

Ao mesmo tempo, a tecnologia exige responsabilidade. Segurança da informação, proteção de dados, transparência e supervisão humana permanecem indispensáveis. A confiança continua sendo o principal ativo do setor.

A inteligência artificial processa informações em grande escala, mas não substitui a capacidade de compreender objetivos, expectativas e mudanças de vida que influenciam as decisões financeiras de cada pessoa. É justamente nesse ponto que podemos contar ainda mais com a parceria dos nossos consultores. Com mais inteligência de dados e menos atividades repetitivas, todo o trabalho é melhor direcionado, sendo oferecida uma experiência mais próxima, personalizada e orientada para o longo prazo.

O futuro da previdência será cada vez mais digital. Mas seu diferencial continuará sendo a combinação entre tecnologia, conhecimento e relacionamento — uma equação em que a inteligência artificial apoia as decisões, enquanto a mente humana permanece no centro da experiência do cliente.

Fonte: Bradesco Vida e Previdência/Approach, em 06.08.2026.