

Especialistas compartilharam tendências econômicas, estratégias patrimoniais e oportunidades de geração de valor para os clientes

A Bradesco Vida e Previdência recebeu, nesta terça-feira (29), em sua matriz, em São Paulo, assessorias, corretores e parceiros de negócios para mais um encontro de aperfeiçoamento comercial. A programação reuniu especialistas da companhia para debater tendências econômicas, estratégias de planejamento patrimonial, sucessão e alavancagem, além de explorar oportunidades para ampliar a geração de valor aos clientes.

Na abertura, Ricardo Campos, superintendente Sênior de Negócios da companhia, destacou a importância de ampliar o diálogo sobre proteção financeira e construção de legado junto aos clientes. Segundo o executivo, temas como planejamento sucessório e alavancagem patrimonial não devem se restringir a públicos específicos, mas fazer parte de uma conversa acessível a diferentes perfis. “Quando falamos de alavancagem, estamos falando sobre deixar um legado de extrema importância. A provocação é: dá para falar sobre alavancagem, planejamento e proteção com qualquer pessoa. Não importa a renda”, afirmou.

A programação contou ainda com apresentações de especialistas da Bradesco Asset e do Bradesco Private Bank, que compartilharam análises de mercado e estratégias voltadas à proteção e perpetuação patrimonial.

Rafael Ribeiro, gerente especialista de Portfólio da Bradesco Asset, apresentou uma análise dos cenários econômico global e brasileiro, com destaque para as perspectivas para 2027 e para

alternativas de diversificação internacional por meio de soluções da companhia. Na sequência, Shirley Ambrosio, especialista em Wealth Planning do Bradesco Private Bank, abordou estratégias de planejamento sucessório, governança e proteção patrimonial, com foco na perpetuação de patrimônio.

A visão do corretor também esteve em pauta. Alex Queiroz, superintendente sênior de Negócios, ressaltou uma oportunidade que muitas vezes passa despercebida no dia a dia: “Quando atendemos o seguro empresarial, há espaço para ampliar a conversa e olhar também para a proteção do CPF do empresário e de sua família. É uma oportunidade de gerar ainda mais valor para o cliente”, observa.

Com participação presencial e transmissão online, o encontro ampliou o alcance das discussões sobre proteção patrimonial, planejamento sucessório e geração de valor para os clientes. Organizada e conduzida por Adriano Cecílio, superintendente responsável pelo canal de Assessorias, a iniciativa integra a estratégia de aproximação e capacitação dos parceiros de distribuição, promovendo conhecimento, relacionamento e novas oportunidades de negócios.

Fonte: Approach, em 01.10.2026