



Palestras para líderes de equipes comerciais de instituições financeiras que desejam gerar valor.

com

Lucas Dalfrancis

Marcas **atendidas.**





Lucas Dalfrancis

É palestrante e estrategista de marcas, com mais de 15 anos dedicados a entender como se constrói valor percebido em instituições financeiras, seguradoras e private banking. Especializou-se em comportamento do consumidor de alta renda e experiência do cliente.

Ao longo de sua trajetória, já desenvolveu trabalhos para algumas das principais instituições e plataformas do mercado financeiro brasileiro, entre elas **Bradesco, Bradesco Private, Bradesco Principal, UniBrad, Ágora Investimentos, Livel, Banco do Brasil, Banco do Brasil Private, Banrisul e Mêntore Bank.**

Mostra às instituições financeiras por que, no segmento de alta renda, produto e taxa raramente são os únicos fatores decisivos. Suas palestras conectam sinais de confiança, consistência de marca e qualidade do relacionamento à captação, à retenção e ao crescimento de carteira. Compartilha uma leitura de cenário aplicada à realidade de bancos, private banking, plataformas de investimentos, seguradoras e cooperativas de crédito, transformando comportamento e repertório em inteligência para lideranças e equipes comerciais.



Além do extrato: como conquistar e fidelizar o cliente de alta renda



Em um mercado onde produtos financeiros são cada vez mais semelhantes, o verdadeiro diferencial está na experiência que a instituição entrega. Nesta palestra, Lucas Dalfrancis apresenta como as maiores marcas do mercado de luxo constroem relacionamentos duradouros e como esses princípios podem ser aplicados ao mercado financeiro para fortalecer a retenção, ampliar o valor percebido e transformar atendimento em vantagem competitiva.



A inteligência do mercado de luxo aplicada ao mercado financeiro

O mercado de luxo domina a arte de construir desejo, reputação e relacionamento. Nesta palestra, Lucas traduz os princípios das marcas mais admiradas do mundo para a realidade de bancos, cooperativas, seguradoras e fintechs que buscam fortalecer sua atuação na alta renda. Uma conversa sobre diferenciação, posicionamento e criação de valor, em que a experiência conta tanto quanto o produto.



O novo cliente de alta renda: comportamento, consumo e relacionamento

Uma nova geração de clientes está redefinindo o mercado premium. Mais informados e exigentes, valorizam personalização, propósito e relações de confiança. Lucas apresenta as principais mudanças no comportamento desse consumidor e como elas impactam estratégias comerciais, posicionamento e fidelização no mercado financeiro.



Experiência como vantagem competitiva: transformando atendimento em relacionamento

A experiência do cliente tornou-se uma verdadeira estratégia de negócio. Lucas mostra como criar uma cultura de relacionamento capaz de fortalecer a confiança, elevar a percepção de valor e transformar interações em fidelização. Conteúdo direcionado a lideranças e equipes comerciais que buscam construir relações de longo prazo.



Mais marcas **atendidas.**

TIFFANY & Co.



Cartier

BOTTEGA
VENETA



IGUATEMI

SHOPPING
CIDADE
JARDIM

GUCCI



PRADA

ROSEWOOD
HOTELS & RESORTS

THE PENINSULA
L O N D O N

F
FENDI



ORNARE

BVLGARI



D&G
DOLCE & GABBANA

FASANO



Contatos

Flavio Stamm

+55 11 97637-2211

+55 11 3090-0604

flavio@dmtp.ag

Claudiane Ferraz

31 9440-0056

claudiane@dmtpalestras.com.br

<https://www.dmtpalestras.com.br/palestrante/lucas-dalfrancis>



Palestras