



Bradesco Asset aposta em gestora independente e mira R\$ 15 bilhões em meio à volatilidade da Bolsa

E-investidor/Estadão/São Paulo

Data Veiculação: 16/12/2025

Parceria com a Dahlia mira volatilidade da Bolsa em ano eleitoral, com aporte e preservação da governança




Agência do Bradesco. (Foto: Nilson Fukuda/ Estadão)

Às vésperas de 2026, ano que promete alta volatilidade pelas eleições no País, a Bradesco Asset anuncia uma parceria estratégica com a Dahlia Capital, gestora independente de recursos com foco em Bolsa. O negócio envolve um aporte de recursos do banco nas atuais estratégias da Dahlia, o que deve permitir sua expansão, além da criação de novos produtos. Haverá um percentual da receita ao Bradesco baseado no sucesso da parceria com a gestora, que preserva sua estrutura societária.

Com exclusividade à Broadcast, o CEO da Bradesco Asset, Bruno Funchal, destaca a complementaridade do trabalho e acredita no auge do negócio em dois anos. “É a primeira parceria estratégica do Bradesco, a partir desta semana. O trabalho será complementar, com produtos de valor agregado voltados à nossa base de investidores, de alta renda e institucionais.”





A Dahlia, que tem R\$ 2,5 bilhões de ativos sob gestão, mas já teve R\$ 10 bilhões no passado, mira, agora, além dessa marca, nos R\$ 15 bilhões, dizem a sócia-fundadora Sara Delfim e o sócio-fundador e gestor, José Rocha. “A parceria une a excelência de gestão da Dahlia com a força de distribuição do Bradesco”, afirma Delfim. A Bradesco Asset alcançou, neste ano, R\$ 1 trilhão sob gestão e o banco tem 37,9 milhões de clientes correntistas.

Leia abaixo os principais trechos da entrevista:

Broadcast: De que se trata essa parceria?


Bruno Funchal: Estamos muito felizes em anunciar essa primeira parceria estratégica do Bradesco, a partir desta semana. Trazer a competência da Dahlia para dentro do banco. Adicionar a capacidade dela de fazer gestão de ativos líquidos com produtos bem específicos, mas mantendo o DNA e a independência da Dahlia, o que é um ponto muito importante. O trabalho será complementar, com produtos de valor agregado voltados para nossa base de investidores, de alta renda e institucionais. A Dahlia tem produtos consagrados. E há espaço para construir novas estratégias em conjunto. A parceria abre espaço para a discussão de demandas que a Bradesco Asset não atende.

Sara Delfim: Esse namoro já vem acontecendo há algum tempo. A condição *sine qua non* foi não envolver nenhuma mudança societária na Dahlia. Nós queríamos realmente preservar nossa independência, filosofia de investimento e governança. Temos muito orgulho da governança que construímos, e não queríamos que fosse afetada. A parceria une a excelência de gestão da Dahlia com a força de distribuição do Bradesco. Dá para fazer mais um capítulo de grande sucesso, sem dúvida.

José Rocha: É um bom negócio para todos. Para o atual cotista da Dahlia, que poderá contar com uma equipe mais robusta, mais análise e mais estabilidade. Para o time da Dahlia, que terá um parceiro estratégico, da magnitude e história do Bradesco. E nós poderemos dar um pouco da nossa contribuição para essa instituição que é o banco.

Como o negócio ocorrerá na prática?

Funchal: A parceria começa com um ‘seed capital’ (capital semente) nos fundos. O Bradesco aporta na Dahlia. Depois, a distribuição do banco é uma vantagem. O valor é confidencial. Mas é um elemento importante da parceria. Haverá mais conexão, fazendo com que a Dahlia consiga navegar bem no banco, apresentando produtos e podendo crescer. O mercado é muito competitivo. Performance é importante.



Mas comunicar bem o produto é fundamental. Acreditamos que haverá sucesso na nossa base de clientes, o que fará a parceria ser um sucesso.

Delfim: Tudo o que criamos é feito com cuidado, pensando na perpetuidade. Nesse primeiro momento, há o aporte de recursos nas estratégias selecionadas, atuais. O business de gestão é de pessoas. Então, com tamanho e musculatura, é possível reter e atrair talentos. Pensando em crescimento futuro, precisaremos de ajuda de boas pessoas. Nesse começo, o reforço do Bradesco vai permitir a criação desse grupo ainda mais relevante para continuar com nosso ciclo. Depois, utilizando o *know-how* do Bradesco em outros segmentos, poderemos criar novas verticais de negócios na Dahlia, cujo DNA, hoje, é bolsa. Há contrapartidas dos dois lados, mas acreditamos que o caminho é esse.


Pensando na volatilidade esperada para o ano que vem, é um bom momento para a parceria?

Rocha: O Brasil é um país particularmente volátil. Todo mercado emergente é assim, mas o Brasil, um pouquinho mais que a média, por uma série de razões. E, para ter sucesso em estratégias de bolsa, com volatilidade maior, é preciso uma expertise muito específica. Nosso conhecimento acumulado nos trouxe até este momento. A parceria é de longo prazo, mas é importante já começar com o pé direito no curto, com o cenário macro ajudando. Estamos num momento no mundo em que o custo de energia está baixo, as guerras acabando e o dólar, fraco. O Brasil deve começar a cortar os juros no início do ano que vem, e tem um ponto de partida, ou *valuation*, muito barato. Então, este é um momento único e especial, de agregar nossa expertise a um parceiro incrível como o Bradesco.

Funchal: Não é qualquer um que faz produtos de alta volatilidade, e essa não é nossa característica. Nossa característica, em geral, é produto de baixa e média volatilidade. Então, esse é um casamento muito bom, que agrega ao que fazemos na nossa gestão.

E quais são as estratégias atuais?

Delfim: A Dahlia tem um fundo *long-only* puro ações no Brasil, um macro-global e o Total Return, nosso carro-chefe. Dos três, há as derivadas de fundos de previdência. O *flagship*, que é o Total Return, é um multimercado focado em ações, com coração em bolsa Brasil, mas opção de adicionar camada de outros ativos, como juros, moedas e bolsa no exterior. Por que desenhamos essa configuração? Porque o Brasil é um mercado que sacode muito. Tem muita notícia, tem muito barulho. Para o investidor brasileiro, acostumado com juros altos, não tem tipo de volatilidade ou risco que queira tomar. Pensamos como se



fôssemos cuidar do nosso dinheiro na pessoa física, na forma que acreditamos que é uma maneira boa de gerar valor ao longo do tempo.

Algum deles deve ganhar mais atenção diante do momento do mercado e cenário atual?

Delfim: O Total Return, que sacode menos pela camada de outros ativos. Normalmente, quando o dólar sobe, a bolsa cai, e se você está comprado nos dois, suaviza os movimentos. Reconhecemos que o investidor brasileiro está um pouco machucado com o mercado de bolsa. Foram quatro anos muito difíceis. Então, essa parceria também gera a possibilidade de oferecermos aos clientes do Bradesco um bom retorno, uma boa experiência no mercado de bolsa, que permite ganhos consistentes e replicáveis ao longo do tempo. O Bradesco aportará nas três estratégias e, a depender do cenário macro, explicaremos aos clientes quais produtos seriam ideais para cada perfil de investidor.

A Dahlia já estava na plataforma do Bradesco?

Delfim: Já estávamos na plataforma de fundos distribuídos do Bradesco, e continuaremos sendo distribuídos por outros grandes bancos e plataformas no mercado. Não é uma parceria de exclusividade de nenhum dos lados. A parceria traz esse aporte para crescermos.

Qual valor a Dahlia mira em ativos sob gestão?

Delfim: O céu é o limite. Hoje, em todos os fundos, temos mais ou menos R\$ 2,5 bilhões sob gestão. Nossa ideia é crescer, obviamente. O quanto antes melhor, mas temos o pé no chão, cautelosos, queremos ter sucesso nessa parceria. Obviamente, no crescimento das estratégias atuais e novas, o Bradesco tem a sua recompensa. Pode vir a ter um porcentual da nossa receita à medida do sucesso. Os dois lados ganham com nosso crescimento.

Funchal: Vocês já tiveram R\$ 10 bi sob gestão. É um ótimo alvo. Além de crescer em escala, no nicho, um bom ponto é criar outras estratégias. Não dá para antecipar. A Dahlia é independente, mas, com um parceiro, existe a possibilidade de desenvolver outros produtos que podem crescer muito ao longo do tempo. Não podemos ignorar que houve um resgate de R\$ 700 bilhões em *equities* e multimercados nos últimos três anos. Tecnicamente, há pouco espaço para que continuem ocorrendo resgates desse tamanho. E a Bolsa já mostrou reação neste ano.

Rocha: Eu sou otimista. Se fosse te dar um número, R\$ 15 bilhões sob gestão.



E o auge, virá em quanto tempo?

Funchal: Dois anos é um prazo bom. O primeiro ano é de conhecimento, e o segundo de aceleração maior.

Rocha: Talvez uma boa forma de colocar seja a seguinte: se em dois anos tivermos atingido R\$ 15 bilhões, o negócio foi bem-sucedido.

[Acesse a notícia aqui](#)

