Questões interativas

ANBIMA
CPA

CERTIFICAÇÕES
ANBIMA

Boas-vindas ao caderno de questões interativas da certificação CPA

Este material foi desenvolvido para testar seus conhecimentos de forma prática e objetiva.

A proposta interativa permite que você vá além das respostas: aqui, cada questão é um convite para refletir sobre os temas abordados e consolidar o aprendizado na prática.

Baixar o template da árvore de decisão (formatos: PDF e Json)

Contexto

O gerente de relacionamento entra em contato com um cliente de perfil conservador, que já possui investimentos (R$ 150.000,00 em ações e CDB), para oferecer um fundo educacional para descendentes.

Pessoa profissional:

Bom dia. Quem é?

A) Bom dia, Carlos. Aqui é Lucas, seu gerente de relacionamento no Banco Capital. Podemos conversar um instante? Gostaria de apresentar uma oportunidade de planejamento financeiro para sua família.

B) Olá, Carlos! Sou Lucas, gerente do Banco Capital. Tenho uma solução interessante para você. Podemos falar?

C) Oi, Carlos, sou do Banco Capital. Preciso falar com você sobre um investimento importante.

D) Carlos, sou Lucas do Banco Capital. Precisamos conversar sobre algo essencial para o futuro da sua família.

Próxima

Pessoa profissional:

Vou entrar em uma reunião agora, mas tenho dois minutinhos.

A Trata-se de um fundo educacional que permite acumular recursos ao longo do tempo, com benefícios fiscais e flexibilidade para que você possa garantir os custos educacionais da sua filha sem comprometer outros investimentos.

B Gostaria de conversar sobre como você pode garantir os custos de ensino da sua filha com um fundo específico para isso.

C Estou falando de um investimento que pode ser útil para o futuro da sua filha.

D Quero apresentar um produto de investimento que pode ajudar no planejamento da sua família.

Pessoa profissional:

Eu agradeço, mas meu dinheiro já está investido.

A Entendo, Carlos. O fundo pode complementar sua estratégia atual, trazendo benefícios fiscais e previsibilidade para a educação da sua filha.

B Acredito que esse fundo pode agregar valor à sua estratégia. Se quiser, posso explicar melhor.

C Você pode estar perdendo uma boa oportunidade ao não considerar esse fundo.

D Se seus investimentos são suficientes, talvez não precise desse fundo, mas posso mostrar os detalhes mesmo assim?

Pessoa profissional:

Entendi. Olha, eu já guardo uma quantia mensal e invisto em CDBs e ações para garantir o futuro da minha filha. O que esse fundo oferece de diferente em relação à estratégia que já sigo?

A) O fundo educacional oferece vantagens como isenção fiscal sobre os rendimentos, uma estrutura pensada para crescimento seguro e previsibilidade de resgate alinhada ao calendário educacional da sua filha.

B) É um fundo estruturado para longo prazo, que auxilia na formação de patrimônio para despesas educacionais.

C) É um tipo de investimento que ajuda a cobrir custos educacionais.

D) Esse fundo pode ser uma alternativa para ajudar no planejamento financeiro da educação da sua filha, mas não garante diretamente o pagamento da faculdade.

Pessoa profissional:

Não sei se entendi a que se refere, Lucas...

A Refiro-me a um fundo educacional que oferece vantagens como isenção fiscal sobre os rendimentos, uma estrutura pensada para crescimento seguro e previsibilidade de resgate alinhada ao calendário educacional da sua filha.

B Refiro-me a uma opção de investimento, alinhada ao seu perfil e situação, que podem lhe ser vantajosas.

C É um fundo de investimento para bancar a educação dos seus descendentes. Não oferece liquidez, mas os retornos compensam essa limitação.

D É um investimento rentável, feito para esse tipo de situação. A única ressalva é que se precisar do dinheiro rapidamente, terá que pagar penalidades para o resgate antecipado.

Pessoa profissional:

Parece uma opção interessante. Quais são as alternativas que o banco oferece para esse tipo de investimento?

A Temos diferentes modalidades de fundos educacionais, dependendo do seu perfil e objetivos. Podemos simular um plano ideal para você.

B Nosso banco oferece fundos específicos para esse fim, todos com boa rentabilidade no longo prazo.

C Temos algumas opções que podem se encaixar, posso te passar os detalhes se quiser, já considerando o seu perfil.

D Temos um fundo muito popular que a maioria dos clientes escolhe, acho que vai lhe cair bem. Vou te mandar assim que terminarmos a conversa.

Pessoa profissional:

Lucas, essa ideia faz sentido, mas não sei se quero comprometer um valor fixo mensal.
Há flexibilidade nisso?

A) Sim, há opções que permitem contribuições flexíveis, ajustando conforme sua necessidade e planejamento financeiro.

B) Podemos avaliar um plano que se adapte ao seu fluxo financeiro, sem compromissos rígidos.

C) O ideal é manter contribuições fixas, pois facilita o planejamento.

D) Esse fundo exige contribuições regulares, sem margem para alterações.

Pessoa profissional:

Legal, Lucas. Parece interessante. Como posso avaliar se esse fundo realmente faz sentido para mim?

A) Podemos agendar uma conversa com um especialista para avaliar a melhor estratégia para você.

B) Basta atualizarmos seu suitability e podemos iniciar o processo.

C) Se quiser, posso iniciar o processo para você agora, garantindo que esteja alinhado ao seu perfil e objetivos.

D) Esse fundo é uma ótima oportunidade. Recomendo fechar hoje mesmo.

Pessoa profissional:

Lucas, gostei da ideia, mas ainda quero pensar mais antes de decidir. Por ora, preciso retomar minha agenda aqui.

A) Claro, Carlos. Podemos agendar um novo bate-papo para tirar dúvidas e revisar os detalhes quando for conveniente para você.

B) Posso te enviar um material com mais informações para que avalie no seu tempo?

C) Seria interessante decidir logo para não perder essa oportunidade.

D) Se não decidir agora, pode acabar deixando isso de lado.

Fim.

CERTIFICAÇÕES ANBIMA

Baixar o template da árvore de decisão (formatos: PDF e Json)

Questão de múltipla escolha 1

Após a conversa, Carlos não demonstrou interesse imediato na adesão ao fundo educacional, mas se mostrou receptivo às informações e mencionou que avaliaria a proposta no futuro. Diante dessa situação, a melhor ação de Lucas para garantir um bom acompanhamento do cliente sem ser invasivo seria:

Resposta correta

A Registrar as informações da conversa no CRM do banco, programar um contato futuro e enviar um material explicativo sobre os benefícios do fundo, reforçando os pontos discutidos.

B Ligar para Carlos no dia seguinte e insistir que ele aproveite à oportunidade o quanto antes, pois o fundo pode sofrer alterações.

C Não entrar mais em contato e aguardar que Carlos procure o banco caso tenha interesse.

D Oferecer a Carlos um desconto especial na taxa de administração do fundo para incentivá-lo a tomar uma decisão rápida.

Questão de múltipla escolha 2

A opção que melhor descreve as vantagens do fundo educacional em comparação à estratégia atual do cliente é:

Resposta correta

A Os CDBs e ações permitem acumular recursos ao longo do tempo, mas podem expor o cliente a riscos de mercado e falta de previsibilidade no resgate. O fundo educacional, por outro lado, oferece mais estabilidade e benefícios fiscais, tornando-se uma alternativa complementar interessante.

B A estratégia atual do cliente pode ser suficiente, desde que ele acompanhe regularmente os riscos e a liquidez dos investimentos.

C O fundo educacional tende a ser mais vantajoso para quem busca segurança e planejamento de longo prazo, enquanto os CDBs e ações podem oferecer maior flexibilidade.

D Investimentos individuais como CDBs e ações geralmente oferecem boas oportunidades de crescimento, mas não necessariamente garantem que os recursos estarão disponíveis no momento certo para despesas educacionais.