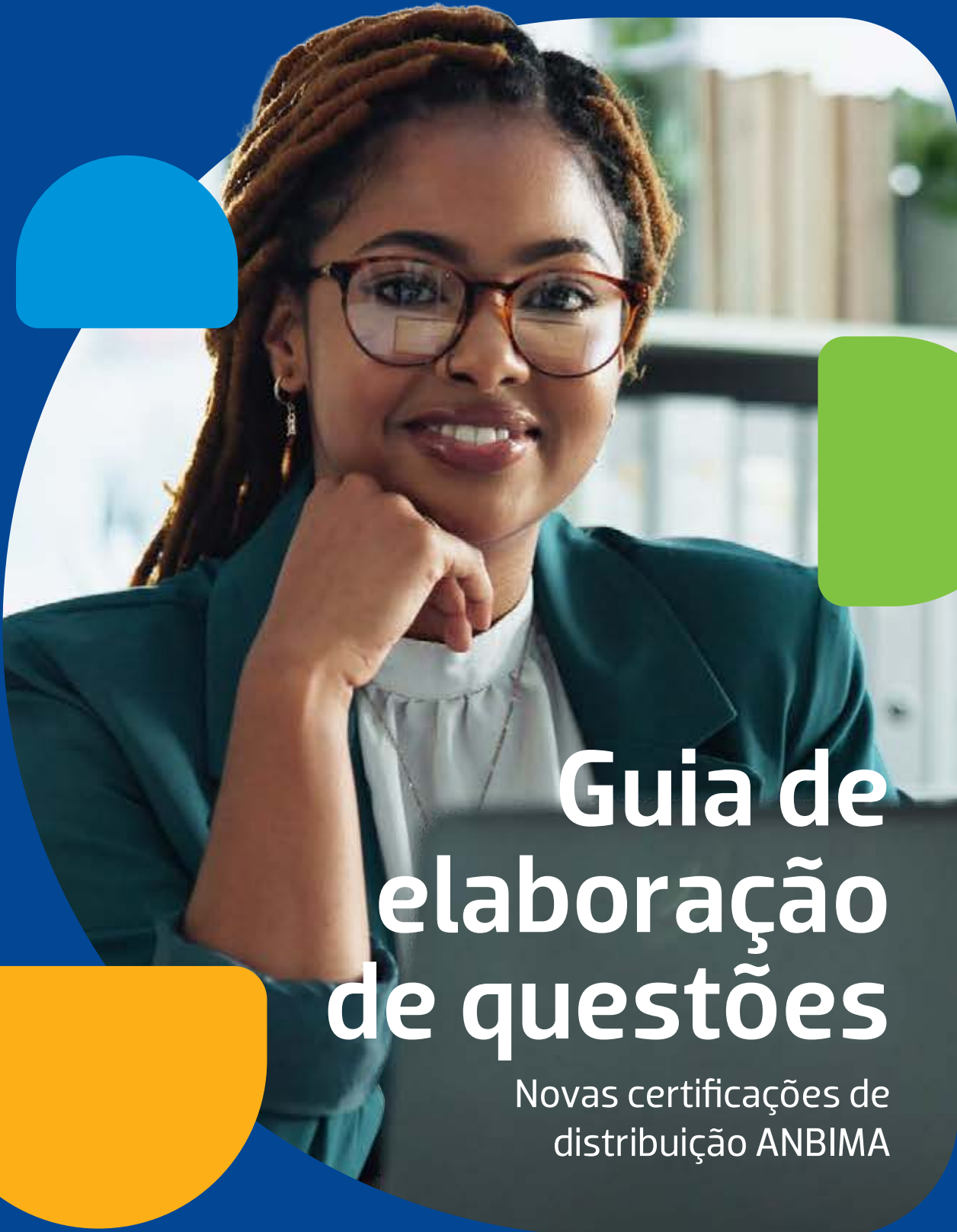




Guia de elaboração de questões

Novas certificações de
distribuição ANBIMA

Sumário

Boas-vindas!	3
Documentos orientadores.	4
Programas Detalhados.	4
Nosso jeito de avaliar.	5
Matriz de Avaliação	5
Criando questões	17
Modelo de questões	20

Somos a ANBIMA,

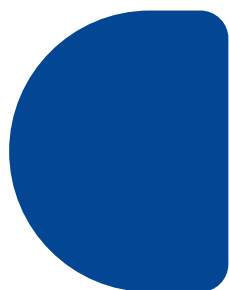
Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais e falamos em nome de instituições como bancos, gestoras, corretoras, distribuidoras e administradoras. Reunimos diversas empresas com a missão de representar, autorregular, informar e educar.

Acreditamos que mercado forte se faz com instituições fortes e nossa missão, para além de representar o setor, é apoiar a evolução de uma indústria capaz de financiar o desenvolvimento econômico e social local e influenciar o mercado global. Contamos com os

valores de cooperação, excelência, inovação, integridade, pluralidade e responsabilidade para permear todo o nosso relacionamento daqui em diante.

Ao compartilhar essas informações, a ANBIMA quer garantir transparência sobre o seu modelo de trabalho a todos os interessados, fomentando o ecossistema de certificações do mercado financeiro e de capitais.





Boas-vindas!

Este guia reúne, de forma estruturada e transparente, os principais fundamentos por trás da elaboração das novas provas das certificações de distribuição da ANBIMA – CPA, C-Pro R e C-Pro I.

Ao longo do material, apresentamos os documentos orientadores, como PDs, a Matriz de Avaliação e o Nosso jeito de avaliar, além de explicarmos os tipos de questões que compõem os exames e os critérios técnicos que norteiam sua construção.

Mais do que uma ferramenta de padronização, este guia é um convite à qualidade e à coerência no processo avaliativo. Ele reflete a transformação pela qual passam as certificações da ANBIMA, agora mais alinhadas às exigências do mercado, às habilidades técnicas e às habilidades comportamentais que o exercício profissional exige.

Para quem atua na produção de simulados, materiais preparatórios ou deseja orientar a pessoa candidata rumo

à aprovação nas novas provas, este documento é fonte essencial.

Ele ajuda a compreender não apenas o que será avaliado, mas como será avaliado, oferecendo subsídios concretos para a construção de uma preparação mais eficiente e aderente à realidade dos exames que começam a valer em 2026.

Ao utilizar as orientações aqui descritas, contribuímos para um ecossistema de educação mais qualificado, fortalecendo não só o processo de certificação, mas, principalmente, o desenvolvimento de profissionais preparados para os desafios de um mercado em constante evolução.

Estamos à disposição para mais informações.



Documentos orientadores

Os documentos orientadores têm a função de fornecer os parâmetros de conteúdo de cada certificação, bem como de esclarecer os princípios avaliativos envolvidos nas novas provas e o modo como serão aferidas as pessoas candidatas.

A seguir, apresentamos cada um deles, bem como o seu respectivo acesso.

Nosso jeito de avaliar

A metodologia de avaliação da ANBIMA, conhecida como Nosso jeito de avaliar, busca alinhar nossas certificações às melhores práticas internacionais e às necessidades do mercado brasileiro, tornando-as não apenas um reconhecimento formal de competência, mas um instrumento de educação continuada para os profissionais, que acompanhe as contínuas mudanças do mercado.

Considerando as demandas do mercado, o foco das certificações passa

a ser a atualização constante e o suporte adequado aos clientes.

Dessa forma, tornam-se fundamentais não apenas as habilidades técnicas dos profissionais, como também as habilidades comportamentais, uma vez que estas são essenciais para o desempenho cotidiano.



Acesse
o Nosso
jeito de
avaliar

Matriz de Avaliação ANBIMA

A Matriz de Avaliação é um documento que unifica os PDs ao Nosso jeito de avaliar, de maneira estruturada e detalhada, permitindo que tenhamos uma gestão mais eficiente das questões de prova e microcertificações.

A matriz, como um plano da prova, se estrutura a partir da classificação de cada uma das questões que pode vir a fazer parte dela.

Nesta nova metodologia, não queremos avaliar apenas as

habilidades técnicas, mas também como elas funcionam junto às habilidades comportamentais na resolução de problemas. Afinal, é por meio de questões contextualizadas

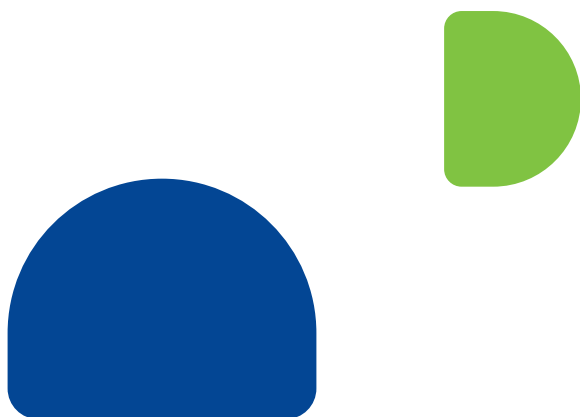
e casos que simulam situações profissionais do dia a dia, que é possível criar perguntas que convidam a pessoa candidata a usar suas habilidades técnicas e comportamentais de forma integrada, assim como faz no seu trabalho diário ao atender um cliente.

Programas Detalhados (PDs)

O conteúdo dos PDs das novas certificações, com vigência a partir de janeiro de 2026, servirá como referência para a elaboração das novas questões, tendo em vista sua abrangência dos principais conhecimentos e habilidades necessários para o exercício das atividades dos profissionais do mercado financeiro e de capitais.

Com uma estrutura organizada em macro e microtemas, os PDs oferecem

clareza sobre os assuntos exigidos em cada exame, explicando os motivos por trás de cada exigência. Esse formato facilita o entendimento e a preparação das pessoas candidatas, além de promover maior transparência para quem já tem uma das nossas certificações ou deseja conquistar uma delas:





A **CPA (Certificado Profissional ANBIMA)** é o ponto de partida para quem deseja iniciar sua carreira na área de distribuição de produtos de investimento.

É ideal para pessoas que buscam uma compreensão básica sobre os tipos

de investimentos disponíveis e outros produtos do mercado financeiro e queiram atuar em funções comerciais, como prospecção de clientes, atendimento e suporte.

Macrotema 1: Estrutura e dinâmica do Sistema Financeiro Nacional

As pessoas certificadas do mercado financeiro precisam compreender a função que exercem e o lugar que ocupam.

Para isso, é fundamental que tenham conhecimentos básicos sobre o sistema financeiro como um todo, tanto em relação à sua composição quanto a seu funcionamento.

Isso lhes possibilita situar sua atuação no ecossistema em que estão inseridos, podendo tomar decisões e fazer movimentos adequados e responsáveis.

Nesse sentido, precisam conhecer o papel de órgãos normativos, como o Conselho Monetário Nacional (CMN), Conselho Nacional de Seguros Privados (CNSP) e o Conselho Nacional de Previdência Complementar (CNPC).

Além disso, devem também compreender o funcionamento básico de supervisão exercido por entidades, como o Banco Central (BC), a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e Superintendência de Seguros Privados (Susep) na garantia da estabilidade e integridade do sistema financeiro.

Macrotema 2: Produtos do mercado financeiro

Em sua rotina de trabalho, as pessoas com a certificação CPA precisam lidar com dúvidas e pedidos de seus clientes a respeito de produtos do mercado financeiro.

Portanto, é fundamental que elas saibam diferenciar os produtos oferecidos por sua instituição, tanto os instrumentos de renda variável quanto os de renda fixa, incluindo títulos públicos federais, como NTN-B, LFT, NTN-Selic e LTN, e títulos bancários, como CDB, RDB, LCI, LCA e LCD, até as operações compromissadas, letras financeiras e imobiliárias garantidas, títulos privados não bancários e debêntures.

Conhecer com profundidade os tipos de produtos auxilia as pessoas com a certificação CPA a identificar as melhores estratégias de investimentos alinhadas aos objetivos financeiros de seus clientes, sempre que necessário.

Quer que eu una este texto ao anterior em um único bloco contínuo (mantendo os parágrafos) ou prefere que eu continue entregando cada trecho separadamente?

Macrotema 3: Relacionamento com o cliente – prospecção, atendimento e suporte

A atividade das pessoas com a certificação CPA estará muito pautada no relacionamento direto com o cliente, em qualquer das etapas: prospecção, ampliando a base de clientes da instituição; atendimento, central para a manutenção da base de clientes; e suporte, que é fundamental para a fidelização desses clientes, prevenção de problemas e solução de dúvidas.

Para que isso seja feito com qualidade, as pessoas certificadas precisam ter conhecimento sobre como atuar em cada uma dessas fases e saber adaptar esse conhecimento às necessidades de cada consumidor.

Macrotema 4: Inovação e desenvolvimento de mercado

Os conhecimentos sobre inovação e desenvolvimento de mercado permitem que as pessoas com a certificação CPA melhorem a eficiência e competitividade de sua instituição, pois pode contribuir ativamente para tornar a base de clientes mais ampla e diversificada.

Para isso, as pessoas certificadas precisam saber que a inovação e o desenvolvimento de mercado estão relacionados à criação de novos produtos e serviços financeiros que atendem às necessidades, em constante evolução, dos clientes.

A inovação pode incluir o desenvolvimento de novas tecnologias financeiras (fintechs), a implementação de novos modelos de negócios e a introdução de novos instrumentos financeiros, podendo abranger a introdução de novos produtos de investimento, a melhoria da infraestrutura de mercado e a promoção de um ambiente regulatório favorável à inovação.

Deter esses conhecimentos torna as pessoas com a certificação CPA mais capazes de identificar e capitalizar essas oportunidades.

**Acesse o PD
completo
da CPA**



A **C-Pro R (Certificado Profissional ANBIMA de Relacionamento)** é voltada para profissionais com perfil comercial com conhecimento aprofundado sobre a adequabilidade dos diferentes produtos de investimento disponíveis versus as necessidades dos investidores, dado o seu perfil.

Com essa certificação, a pessoa estará apta a compreender profundamente as demandas do cliente, realizar análises de perfil de investidor e recomendar um portfólio detalhado dos produtos de investimentos disponíveis, incluindo a apresentação dos seus riscos.

Macrotema 1: Prospecção e relacionamento com a pessoa investidora

O conhecimento em prospecção e relacionamento com a pessoa investidora permite a quem possui a certificação C-Pro R identificar e atrair novos clientes, além de manter e fortalecer os vínculos com os investidores existentes.

Esse tema inclui ações como: a coleta de informações da pessoa investidora, a compreensão dos seus objetivos de curto, médio e longo prazo, além da definição da sua situação financeira e conhecimento dos produtos financeiros.

Além disso, é essencial entender o nível de liquidez do cliente, a origem dos recursos e a fonte atual de renda ativa. Esses aspectos são essenciais para a atuação de quem possui a certificação C-Pro R, que deve oferecer um atendimento personalizado e adequado às necessidades de cada investidor.

Macrotema 2: Análise de informações do cliente

A análise de informações do cliente possibilita uma compreensão detalhada do perfil e das necessidades dos investidores. Esse processo envolve a coleta de dados sobre a capacidade de poupança, renda, idade e padrão de vida do cliente, além de informações sobre suas reservas de emergência e balanço patrimonial pessoal.

Conhecer essas informações possibilita a pessoa certificada C-Pro R elaborar estratégias financeiras personalizadas que garantam a formação de poupança e a segurança financeira do investidor.

Macrotema 3: Indicação de investimentos

A indicação de investimentos é uma atividade essencial para quem possui a certificação C-Pro R, pois envolve a elaboração de estratégias personalizadas que atendam aos objetivos e perfil de cada investidor.

Esse processo inclui a alocação de ativos e a diversificação de investimentos, que devem considerar o momento de mercado, ajustando a carteira conforme as condições econômicas e financeiras.

Esse conhecimento também possibilita a quem possui a certificação C-Pro R avaliar a aderência da carteira ao perfil e à fase de vida da pessoa investidora, garantindo que os investimentos estejam alinhados com seus objetivos e tolerância ao risco.

Dessa forma, a indicação de investimentos contribui para a construção de portfólios robustos e adequados às necessidades individuais dos investidores.

Macrotema 4: Análise de portfólio e monitoramento da carteira

A análise de portfólio e o monitoramento da carteira são fundamentais para quem possui a certificação C-Pro R, pois garantem que os investimentos dos clientes estejam alinhados aos seus objetivos e perfil de risco.

Boas práticas de rebalanceamento da carteira, como o acompanhamento macroeconômico e a avaliação periódica da necessidade de mudança do perfil do cliente, são essenciais para manter a eficiência e a rentabilidade dos investimentos.

Além disso, estratégias dinâmicas de rebalanceamento, como Buy and Hold, Constant Mix e Constant Proportion Portfolio Insurance (CPPI), ajudam a ajustar a alocação de ativos conforme as condições de mercado, minimizando riscos e maximizando retornos.

Dessa forma, a análise contínua e o monitoramento eficaz da carteira são cruciais para o sucesso e a satisfação dos investidores.

**Acesse o PD
completo da
C-Pro R**



A **C-Pro I (Certificado Profissional ANBIMA de Investimento)** é destinada a profissionais com perfil mais técnico, que necessitam de um entendimento aprofundado sobre as estruturas dos produtos de investimento para a elaboração de carteiras recomendadas.

As pessoas com essa certificação devem ter uma visão técnica detalhada, essencial para o assessoramento em investimentos dos profissionais CPA e C-Pro R.

Macrotema 1: Produtos de investimentos

É fundamental que a pessoa certificada C-Pro I tenha conhecimento aprofundado acerca de produtos de investimento. Em seu dia a dia, ele precisa conhecer a natureza e funcionamento de cada um desses produtos, para que possa selecionar e combinar as melhores soluções de investimentos para clientes com perfis diversificados.

Esse tema é fundamental para quem tem a certificação C-Pro I, pois envolve também compreender e saber utilizar uma ampla gama de instrumentos financeiros que permitem a diversificação e a otimização das carteiras de investimento.

Macrotema 2: Investimentos alternativos, digitais e no exterior

A compreensão do tema dos investimentos alternativos, digitais e no exterior é fundamental para que a pessoa certificada C-Pro I possa oferecer soluções de investimento inovadoras e eficazes, maximizando os retornos e gerenciando os riscos de forma eficiente.

Os investimentos alternativos, digitais e no exterior oferecem oportunidades de diversificação e potencial de retorno que não são encontrados nos investimentos tradicionais.

Estes investimentos alternativos incluem ativos como hedge funds, private equity, venture capital, commodities e imóveis; os investimentos digitais abrangem criptomoedas, tokens e outras formas de ativos digitais; e os investimentos no exterior envolvem a aplicação de recursos em mercados internacionais, permitindo acesso a uma gama mais ampla de oportunidades e a mitigação de riscos específicos de um único mercado.

Cabe ressaltar a relevância que esses outros segmentos de investimento vêm ganhando nas carteiras das pessoas investidoras.

Macrotema 3: Previdência complementar

A previdência complementar oferece uma forma de planejamento financeiro de longo prazo, garantindo segurança e estabilidade para o futuro.

Entre os principais tópicos desse tema estão os Planos de Previdência, que incluem o Plano Gerador de Benefício Livre (PGBL); Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL); a tributação, que trata das regras fiscais aplicáveis aos planos de previdência; e a gestão de recursos, que abrange a administração dos fundos de previdência e a escolha dos investimentos.

O conhecimento sobre esse tema possibilita às pessoas com a certificação C-Pro I oferecer as melhores soluções de previdência aos seus clientes, maximizando os benefícios fiscais e gerenciando os riscos de forma eficiente.

Macrotema 4: Gestão de risco, análise de carteiras e indicadores de performance

A gestão de risco, análise de carteiras e indicadores de performance são componentes essenciais para as pessoas com a certificação C-Pro I, pois permitem a identificação, avaliação e mitigação de riscos associados aos investimentos.

Acesse o PD
completo
da C-Pro I

As habilidades comportamentais que serão trabalhadas no formato das novas provas são:

**Análise do
contexto do cliente**

É a habilidade de coletar e avaliar informações sobre o cliente e seu ambiente para entender suas necessidades, desejos e expectativas. Isso pode incluir informações sobre seu histórico, objetivos, desafios e oportunidades, além de fatores externos, como tendências de mercado e concorrência. Saber fazer uma boa análise do contexto do cliente é importante para fornecer soluções personalizadas e eficazes que atendam às suas necessidades.

Atendimento

Esta habilidade avalia como a pessoa toma certas decisões ou considera o que o cliente fez. Para isso, ela deve colocar-se em seu lugar e escolher qual ação seria mais adaptativa para resolver o problema ou minimizar o dano.

Autoeficácia

É a habilidade de responder rápida e eficientemente às mudanças e aos desafios no ambiente de trabalho. Isso envolve a capacidade de aprender com o feedback, experimentar novas abordagens e soluções e ajustar as prioridades e os planos conforme necessário. A agilidade é importante para acompanhar o ritmo e a complexidade das demandas do mercado e da organização, e requer habilidades como iniciativa, inovação, adaptabilidade e resolução de problemas.

Autogestão

É a capacidade de gerenciar a si mesmo e suas responsabilidades de forma independente e eficaz. Isso inclui competências como: estabelecer metas, gerenciar o tempo, tomar decisões, resolver problemas e regular emoções.

**Capacidade
comercial**

É a habilidade de gerar receita por meio da venda de produtos ou serviços. Isso envolve a capacidade de identificar oportunidades de mercado, desenvolver estratégias de venda eficazes, construir relacionamentos com clientes e fechar negócios. A capacidade comercial é fundamental para o sucesso de qualquer empresa e requer habilidades como comunicação, negociação, persuasão e conhecimento do mercado.

**Comunicação
interpessoal**

É uma habilidade comportamental central e transversal para todas as pessoas que trabalham com clientes ou em ambientes coletivos. É a capacidade de trocar informações, ideias e sentimentos com outras pessoas. Isso pode ocorrer por meio de linguagem verbal ou não verbal, incluindo fala, escrita, gestos, expressões faciais e linguagem corporal.

Persuasão

É a habilidade de influenciar as atitudes, opiniões e comportamentos de outras pessoas por meio de argumentos, raciocínios ou apelos. Isso envolve a capacidade de comunicar de forma clara, assertiva e convincente, considerando as necessidades, os interesses e motivações do público-alvo. A persuasão é importante para obter apoio, adesão ou cooperação. Requer habilidades como empatia, negociação, relacionamento e capacidade narrativa.

**Relacionamento
com o cliente**

É a habilidade de construir e manter uma conexão positiva e duradoura com os clientes. Isso envolve entender o contexto, as necessidades e desejos dos clientes, fornecer produtos e serviços de alta qualidade, suporte e atendimento excepcionais. O objetivo do relacionamento com o cliente é aumentar sua satisfação e lealdade, atendendo aos seus melhores interesses.

Suporte social

É a capacidade de oferecer e receber apoio emocional, instrumental e informacional de outras pessoas. Essa habilidade é essencial para criar e manter relacionamentos saudáveis e produtivos, tanto no ambiente de trabalho quanto na vida pessoal. Ela inclui a capacidade de ouvir ativamente, mostrar empatia, oferecer ajuda prática e compartilhar informações úteis com os outros. O suporte social é fundamental para o bem-estar emocional e pode ajudar a reduzir o estresse e aumentar a resiliência.

A matriz está organizada em macrotema, tema, subtema, habilidade técnica, habilidade comportamental, domínio cognitivo, gabarito e distratores.

Para elaborar uma questão é preciso identificar inicialmente o macrotema, o tema e o subtema.

- **Macrotema:** relacionamento com o cliente – prospecção, atendimento e suporte.
- **Tema:** regras e condutas aplicáveis para atuação profissional e no relacionamento com o cliente.
- **Subtemas:** LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados) > aplicabilidade.
- **Habilidade técnica:** [Aplicar; Calcular; Determinar; Dimensionar; Estimar; Empregar] no contexto de aplicabilidade.
- **Domínio cognitivo:** aplicação.

A partir disso, cabe identificar os demais elementos da matriz para sua construção. Como forma de ilustrar, segue um exemplo de como a matriz deve ser lida a partir das informações fornecidas. O primeiro passo é identificar os conteúdos possíveis em cada uma das linhas da matriz:

- **Gabarito:** a pessoa demonstrou capacidade de [Aplicar; Calcular; Determinar; Dimensionar; Estimar; Empregar] no contexto de aplicabilidade.
- **Distrator 1:** a pessoa NÃO demonstrou capacidade de [Aplicar; Calcular; Determinar; Dimensionar; Estimar; Empregar] no contexto de aplicabilidade.
- **Distrator 2:** a pessoa NÃO demonstrou capacidade de [Compreender; Definir; Diferenciar; Distinguir; Entender; Explicar; Identificar; Interpretar] no contexto de aplicabilidade.
- **Distrator 3:** a pessoa NÃO demonstrou capacidade de [Conhecer; Identificar] no contexto de aplicabilidade.



A partir das informações contidas na matriz, verifique como uma questão do

tipo múltipla escolha pode ser desenvolvida:

Júlia é gerente de Compliance em um banco digital e recebe um alerta sobre um cliente que, nos últimos três meses, realizou apenas pequenas transferências, mas agora efetuou uma remessa internacional de alto valor para um país classificado como de alto risco para lavagem de dinheiro.

O sistema de monitoramento do banco identificou a transação como potencialmente suspeita e a equipe de auditoria interna solicita que Júlia compartilhe os dados desse cliente para uma análise detalhada. No entanto, ela sabe que a **LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados)** impõe restrições ao compartilhamento de informações pessoais, enquanto a legislação de **PLD (Prevenção à Lavagem de Dinheiro)** exige a comunicação de operações suspeitas às autoridades.

Agora, Júlia precisa decidir como proceder, equilibrando as exigências da LGPD e das normas de PLD para tomar uma decisão juridicamente correta. Diante da solicitação da auditoria interna para compartilhar os dados do cliente, a decisão correta de Júlia deve ser:

- 1 Comunicar a operação suspeita às autoridades competentes, pois a LGPD permite o compartilhamento de dados quando há obrigação legal para prevenção à lavagem de dinheiro.
- 2 Solicitar a autorização do cliente antes de compartilhar qualquer informação sobre a operação.
- 3 Arquivar a transação para análise futura, sem reportá-la enquanto não houver provas concretas de crime.
- 4 Informar outras instituições financeiras sobre a movimentação suspeita para que investiguem o cliente.

Macrotema: Relacionamento com o cliente – prospecção, atendimento e suporte

Observe que Júlia, no contexto apresentado na questão, precisa decidir como proceder, equilibrando as exigências da LGPD e das normas de

PLD para tomar uma decisão juridicamente correta. Trazendo o assunto Relacionamento com o cliente – prospecção, atendimento e suporte.

Tema: 3.4. Regras e condutas aplicáveis para atuação profissional e no relacionamento com o cliente

Subtema: 3.4.6. Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD)
3.4.6.3. Aplicabilidade

Podemos identificar na questão que a gerente Julia precisa **APLICAR** o seu conhecimento sobre LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados), que impõe restrições ao compartilhamento de informações pessoais, enquanto a legislação de PLD (Prevenção à Lavagem de Dinheiro) exige a

comunicação de operações suspeitas às autoridades. Na contextualização apresentada identificamos que é importante a aplicação do entendimento, interpretação e explicação do processo de elaboração da LGPD.

Domínio cognitivo: Aplicação

A questão envolve uma tomada de decisão pela profissional em questão, a partir do conhecimento e compreensão que ela tem sobre a LGPD. Nesse sentido ela deve não somente conhecer e compreender todas as normas envolvidas, como também saber aplicar esse conhecimento na resolução de um problema em seu dia a dia de trabalho.

As habilidades comportamentais, por sua vez, não são critérios de avaliação.

Nesse sentido, elas não devem ser definidas antes da elaboração da questão, mas identificadas no contexto da pergunta, uma vez que ele está pronto. Dessa forma, é possível identificar quais habilidades comportamentais, e em qual nível, estavam envolvidas na questão.

Essa informação é cruzada então com o desempenho da pessoa candidata.

A interpretação correta do contexto e a tomada de decisão mais adequada em relação a ele sinalizam o quão desenvolvidas estão as habilidades comportamentais envolvidas para o profissional em questão. Para essa identificação, a cada contexto, sinaliza-se o grau em que a habilidade comportamental aparece:

- 1 Não está envolvida no contexto
- 2 É periférica para o contexto
- 3 É central para o contexto
- 4 Estrutura o contexto

**Acesse a
Matriz de
Avaliação
completa**



■ Criando questões

Após mergulhar nos documentos orientadores aqui apresentados, o próximo passo é entender o tipo de questão e suas características gerais. Além disso, vale ressaltar a compreensão da estrutura que é composta por: contexto, comando e alternativas, podendo variar de acordo com o tipo de questão, explicado mais adiante.

As questões devem ser claras, diretas e objetivas, evitando ambiguidades que possam confundir a pessoa candidata. Devem ser construídas de forma a evitar preconceitos culturais, linguísticos e de gênero, com uma linguagem que promova a diversidade e a inclusão, garantindo que todas as pessoas candidatas tenham uma chance semelhante de responder.

comportamentais para serem resolvidas, conforme apresentado na Matriz de Avaliação. A seguir, algumas dicas de como elaborar um contexto:

- Forneça apenas informações para a resolução do problema proposto no enunciado.
- Busque favorecer o contexto de forma objetiva e direta. Enunciados longos e com detalhes que não cooperam para a resolução do problema não devem ser utilizados.

■ Importância do contexto de trabalho

O contexto de trabalho do profissional deve estar no centro da avaliação. O foco deve recair em situações-problema que requerem habilidades técnicas e



- Não utilize, nas alternativas, termos que tornem absoluta a ideia de uma afirmação, tais como: "sempre", "nunca", "tudo", "todo", "completamente", "totalmente", dentre outros que facilitem a eliminação de distratores.
- Não utilize enunciados na forma negativa ("não", "está incorreto", "exceto" etc.) ou que apresentem dupla negativa, pois tornam a leitura confusa e tendem a avaliar a atenção em detrimento do conhecimento.

- Não utilize frases estereotipadas ou expressões de comparação como: "menos", "mais", "melhor" etc.
- Ao criar situações, trabalhe de forma plural e diversa. Diferentes formatações familiares devem ser consideradas nos exemplos, bem como experiências de diversas regiões do país trarão mais aproximação ao público.

Exemplo de contexto:

Ana iniciou recentemente seus investimentos na B3 (bolsa de valores do Brasil) e obteve os seguintes resultados no mês de fevereiro:

- Venda de ações no mercado à vista: Total de R\$ 18.000,00, com lucro de R\$ 2.500,00.
- Operações de Day Trade: Lucro de R\$ 1.000,00.

Ela procura um especialista de investimentos para entender se deve pagar IR (Imposto de Renda) sobre esses lucros e como funciona a tributação aplicável.

■ Estrutura da questão

Na estrutura de uma questão, independente do formato, o comando é a parte que indica claramente o que a pessoa candidata deve fazer. Devendo ser inserido no final do enunciado, depois da contextualização e da situação-problema. O comando

orienta a ação esperada. Ou seja, ele é o verbo-chave que define o tipo de resposta que a pessoa deve elaborar. Ignorar o comando pode levar à perda de sentido no contexto apresentado, mesmo que o conteúdo da resposta esteja correto.

Seguem algumas dicas de como elaborar um comando:

- **Explique:** pede que a pessoa candidata dê uma justificativa ou interpretação.
- **Analise:** requer uma interpretação mais profunda da pessoa candidata
- **Compare:** espera que a pessoa candidata destaque semelhanças e diferenças.
- **Cite:** quer que a pessoa candidata apenas mencione algo de forma objetiva – neste caso, servirá para as questões tipo discursivas de resposta curta.

Exemplo de comando:

Considerando as regras de tributação sobre operações realizadas na B3, analise a orientação correta que o especialista deve fornecer a Ana:

 Alternativas

As alternativas seguem a mesma lógica do enunciado. Precisam ser claras, objetivas e concisas.

Aqui, vale a mesma premissa sobre o uso de sentenças negativas e de forma absoluta, para que a pessoa não se confunda. Além disso, não deve haver alternativas que sintetizem ou façam referência a alternativas, tais como:

- Todas as anteriores estão corretas
- Todas as anteriores estão incorretas

Existem dois tipos de alternativas:

- **Gabarito:** o gabarito é a resposta correta ou esperada para uma determinada questão.

- **Distratores:** os distratores, por sua vez, são as opções de respostas incorretas em uma questão de múltipla escolha ou cases. O objetivo dos distratores é apresentar alternativas possíveis, mas não suficientes para responder à pergunta. A qualidade dos distratores é essencial na construção de questões de múltipla escolha, já que precisam estar no mesmo universo semântico e cognitivo do gabarito. Não podem ser obviamente incorretos, pois isto esvazia a sua função. Tampouco podem se diferenciar do gabarito por um mínimo detalhe, o que os torna uma armadilha para as pessoas candidatas, em lugar de medir seu conhecimento.

Exemplo de alternativas:

- **Alternativa 1:** O lucro obtido na venda de ações no mercado à vista é isento de Imposto de Renda, pois o total das vendas no mês foi inferior a R\$ 20.000,00; entretanto, o lucro proveniente das operações de Day Trade está sujeito à tributação.
- **Alternativa 2:** Os lucros obtidos no mercado à vista são isentos de Imposto de Renda, desde que o total das vendas no mês não ultrapasse R\$ 20.000,00; contudo, os lucros de Day Trade são tributados à alíquota de 15%.
- **Alternativa 3:** Todos os lucros obtidos por Ana são isentos de Imposto de Renda, pois o total das vendas no mês não excedeu R\$ 20.000,00.
- **Alternativa 4:** Ana deve pagar 15% de Imposto de Renda sobre todos os lucros obtidos, independentemente do valor das vendas no mês

Modelos de questões

A seguir, explicamos cada um dos modelos de questões, exemplificando e orientando quanto à sua escrita.

Saiba que os modelos de questões incluem conjuntos de outros tipos, a saber:

- 1 Questão de múltipla escolha contextualizada;
- 2 Questão discursiva de resposta curta (sempre associada a um case);
- 3 Case;
- 4 Interativa.

■ Questão de múltipla escolha contextualizada

As questões de múltipla escolha contextualizada devem ser compostas por aproximadamente 800 caracteres, sem espaços, distribuídos entre contexto e comando, e 4 alternativas

com cerca de 500 caracteres, sem espaço, no total.

Para melhor ilustrar, segue um exemplo de questão de múltipla escolha contextualizada:

Contexto:

Carlos, um profissional autônomo de 37 anos, decidiu iniciar um plano de investimentos para alcançar dois objetivos distintos. O primeiro é comprar um automóvel em 2 anos, e o segundo é garantir uma reserva para a aposentadoria aos 65 anos. Atualmente, tem uma renda mensal de R\$ 22.000,00 e pretende investir R\$ 1.500,00 por mês.

Buscando auxílio especializado, Carlos procurou José, um profissional de investimentos certificado pela ANBIMA, para esclarecer suas dúvidas. Ele quer um balanceamento entre risco e retorno para ambos os objetivos, mas não sabe se deve utilizar as mesmas opções de investimento para prazos diferentes.

José explicou que o horizonte de investimento tem impacto direto na seleção dos ativos, pois influencia a liquidez, o risco e o potencial de retorno de cada aplicação.

Comando

Com base na situação de Carlos, o fator essencial que ele precisa considerar sobre o horizonte de investimento é que:

- **Alternativa 1:** o tempo dedicado a cada objetivo impacta a escolha dos investimentos, demandando liquidez e segurança no curto prazo e tolerância ao risco no longo.
- **Alternativa 2:** independente do prazo, investir em renda fixa garante a segurança necessária para os objetivos de curto e longo prazo.
- **Alternativa 3:** para alcançar o objetivo de curto prazo, pode-se investir em ativos mais voláteis, porque o tempo reduzido exige um maior potencial de retorno.
- **Alternativa 4:** como a aposentadoria é um objetivo distante, os investimentos podem ser mantidos em poucos ativos, com baixa diversificação.

A quantidade de caracteres apresentada nesta questão é suficiente porque cumpre dois objetivos fundamentais: estabelece claramente o contexto da situação e orienta com precisão o que deve ser respondido.

A quantidade de caracteres apresentada nesta questão é suficiente porque cumpre dois objetivos fundamentais: estabelece claramente o contexto da situação e orienta com precisão o que deve ser respondido.

Contexto claro e objetivo: em poucas linhas, a situação de Carlos é bem delimitada: sua idade, sua renda, seus

dois objetivos financeiros com prazos distintos e sua busca por orientação especializada. Esses dados permitem ao leitor compreender o cenário sem excesso de informação, o que torna a leitura fluida e direta.

Relacionamento direto com o conteúdo da disciplina: a menção ao "horizonte de investimento" conecta o caso prático ao conteúdo teórico, exigindo que a pessoa candidata aplique o conceito com base nas informações dadas. Isso torna a questão significativa e útil para avaliação de aprendizagem.

Comando específico e direcionado:

a frase "o fator essencial que ele precisa considerar sobre o horizonte de investimento é que" conduz a pessoa candidata a focar em um único aspecto e evita interpretações dúbias.

Ou seja, mesmo com uma extensão moderada, a questão apresenta clareza, objetividade e relevância, permitindo que o aluno compreenda plenamente o cenário proposto e responda de forma assertiva ao comando.

 Questão discursiva de resposta curta

As questões discursivas de resposta curta são compostas por aproximadamente 1.400 caracteres, sem espaço, distribuídos entre contexto e comando.

A seguir, apresentamos um exemplo de questão discursiva de resposta curta:

Contexto:

Sérgio é gerente de relacionamento, atendendo clientes de alto patrimônio interessados na diversificação de suas carteiras de investimento. Recentemente, um de seus clientes, Roberto, empresário do setor industrial, agendou uma reunião para avaliar opções que combinassem renda fixa estruturada e renda variável, buscando um portfólio otimizado em termos de risco e retorno. Atualmente, a carteira de Roberto está distribuída da seguinte forma: 40% do capital investido em CDBs de grandes bancos com vencimento em 24 meses. 35% alocado em um fundo multimercado com perfil moderado. 25% em ações de empresas de médio porte do setor de consumo.

Durante a reunião, Roberto manifestou interesse em aumentar sua exposição a Fundos de Investimento em Direitos Creditórios (FIDCs), e solicitou informações sobre as diferenças entre FIDCs monossacados e multissacados. Ele quer entender qual opção traria menor risco de inadimplência, considerando que deseja alocar 15% do seu portfólio nesse tipo de ativo.

Além disso, Roberto mencionou que sua carteira de ações apresentou um retorno de 9,5% no último ano, enquanto o retorno esperado pelo modelo CAPM era de 8%. Ele solicitou que Sérgio explicasse o coeficiente alfa dessa carteira e como esse indicador pode ajudá-lo a avaliar oportunidades de investimento em renda variável.

Agora, Sérgio precisa organizar suas explicações e apresentar a Roberto uma análise clara sobre as características dos FIDCs e a aplicação do coeficiente alfa, considerando os dados apresentados.

 Comando

Com base na análise da carteira de Roberto e considerando a alocação pretendida em FIDCs, Sérgio deve esclarecer que a melhor opção de investimento entre os FIDCs apresentados é:

Resposta correta: Um FIDC multissacado.

Exemplos de respostas erradas: Um FIDC monossacado; Ambos os tipos de FIDCs; Nenhum dos FIDCs.

Nesta questão discursiva de resposta curta o enunciado e comando tem uma quantidade de caracteres eficiente porque apresenta todas as informações essenciais de forma clara, contextualizada e direcionada, sem excessos que confundiriam nem lacunas que gerariam dúvidas.

Aqui vai uma análise por partes:

Delimitação do cenário: ao apresentar quem é Sérgio, o perfil de Roberto e seus objetivos, o texto fornece o pano de fundo necessário para que a pessoa candidata compreenda quem são os envolvidos e qual é a demanda em jogo. Isso é feito com economia de palavras e clareza.

Distribuição da carteira: os percentuais e a composição atual da carteira de Roberto aparecem em formato de lista, o que facilita a leitura e evita poluição visual. Isso permite que a pessoa candidata raciocine estrategicamente sobre a nova alocação (FIDCs) com base nos dados concretos.

Ao escolher a alternativa correta, a pessoa candidata demonstra saber identificar que o FIDC multissacado é a opção que oferece menor risco de inadimplência. Essa escolha está em conformidade com a solicitação do cliente, que busca uma alternativa mais segura. A resposta, embora correta, é bastante sucinta.



Cases

Os cases são projetados para avaliar a capacidade dos participantes e aplicar conhecimentos e habilidades em situações cotidianas. Envolvendo uma tomada de decisão com um conjunto de circunstâncias. Esses cases servirão como elementos provocadores para uma sequência de questões de múltipla escolha.

As questões tipo case podem vir

com até 3 questões de múltipla escolha contextualizada, como no exemplo, devem ser compostas por aproximadamente 1.200 caracteres, sem espaços, distribuídos entre contexto e comandos, e quatro alternativas com até 500 caracteres sem espaço no total.

Para melhor ilustrar, segue um exemplo de questão tipo case:

Contexto:

Fernando, arquiteto de 35 anos, busca um planejamento financeiro que garanta segurança para sua aposentadoria e proteção financeira para sua família. Ele possui um Plano Gerador de Benefício Livre (PGBL), no qual contribui regularmente com 6% de sua renda bruta mensal. Seu objetivo é maximizar os benefícios fiscais e otimizar sua estratégia de sucessão patrimonial.

Recentemente, Fernando foi informado de que será pai de gêmeos. Essa nova fase exige ajustes em sua estratégia financeira para acomodar as futuras despesas com educação e saúde dos filhos, além de garantir um planejamento eficiente para sua aposentadoria. Ele consultou Paulo Roberto, profissional certificado ANBIMA, para avaliar as melhores opções para adequar seu portfólio.

Durante a conversa, Fernando mencionou que sua renda bruta anual é de R\$ 100.000,00 e que já acumulou R\$ 500.000,00 em seu plano PGBL. Ele também tem interesse em estratégias que protejam sua família em caso de alguma eventualidade.

A tabela abaixo apresenta as despesas previstas por Fernando após o nascimento dos filhos e os respectivos limites de dedução do Imposto de Renda aplicáveis:

Despesa	Valor anual (R\$)	Limite de dedução
Contribuições PGBL (6%)	6.000,00	Até 12% da renda bruta
Saúde	5.000,00	Dedução integral
Educação	20.000,00	Até 3.561,50

Paulo Roberto explicou a Fernando que o regime de tributação do PGBL pode ser alterado até o momento do resgate, conforme previsto na Lei 14.803/24, e que existe a possibilidade de ampliar suas contribuições para maximizar os benefícios fiscais.

Além disso, Fernando deseja entender se complementar seu planejamento com um plano Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL) pode ser vantajoso.

As questões do tipo case envolvem um conjunto de outras questões, que podem ser múltiplas escolha contextualizada ou dissertativa.

As orientações para esses tipos estão detalhadas neste documento.

Portanto, não é necessário explicar novamente como elaborar esse exemplo de questão.

■ Questão interativa

Trata-se de uma pergunta dinâmica, semelhante a um chat, que simula situações de atendimento ao cliente e possibilita a avaliação das habilidades da pessoa candidata de maneira mais integrada. É um modelo de questão que estimula a participação ativa.

O objetivo aqui é tornar o exame mais real, por meio de inteligência artificial, por experiência de aprendizado e de avaliação mais envolvente e eficaz, permitindo que o usuário aplique seus conhecimentos de maneira prática e intuitiva. Em uma questão interativa, um prompt é um elemento que orienta ou

estimula a resposta do usuário. Ele pode ser um enunciado, uma instrução ou uma sugestão que guia a interação, ajudando o participante a compreender o que deve fazer.

As questões interativas devem ser compostas por aproximadamente 400 caracteres, sem espaços, distribuídos no contexto. Em cada prompt são aproximadamente 200 caracteres, sem espaços.

Já as 4 alternativas devem compor 500 caracteres, aproximadamente, sem espaço, no total.

Para melhor ilustrar, segue um exemplo de questão interativa:

Contexto:

Você é gerente de relacionamento de uma agência bancária e acaba de ser contatado por um cliente conhecido, Arthur. Ele é um jovem engenheiro com um perfil de investimento "agressivo". Ao consultar os dados dele no sistema, você verifica que sua renda estimada é de R\$ 20 mil e que seus investimentos — cerca de R\$ 120 mil — estão alocados em ações com índices elevados e volatilidade. Sua tarefa é atendê-lo oferecendo-lhe o melhor suporte de forma a manter a ética, clareza e decoro, seguindo os protocolos adequados.

■ Prompt 1

Arthur

— Oi, tudo bem? Olha, desde que eu comecei a investir, estava indo muito bem, mas tive umas perdas recentemente — coisa relevante — e um amigo me sugeriu que eu desse uma equilibrada nos meus investimentos; falou em títulos públicos. Você pode me ajudar?

Alternativa 1

— Claro, Arthur. Podemos explorar alguns produtos de renda fixa que oferecem estabilidade e complementam sua carteira.

- **Melhor escolha:** essa opção reconhece a preocupação do cliente e direciona a conversa para produtos de renda fixa como forma de trazer estabilidade à carteira.

Alternativa 2

— Entendi, Arthur. Antes de sugerir algo, posso entender melhor os seus objetivos e o perfil de risco atual?

- **Boa escolha:** essa opção busca entender melhor os objetivos e o perfil de risco do cliente antes de sugerir alternativas, o que garante recomendações mais adequadas.

Alternativa 3

— Bem, renda fixa pode ajudar, mas talvez seja mais interessante buscar produtos híbridos, com potencial de maior retorno.

- **Escolha razoável:** essa opção menciona produtos híbridos, mas pode não atender totalmente à necessidade imediata de estabilidade do cliente.

Alternativa 4

— Tem certeza de que não vale a pena manter suas posições atuais antes de realizar qualquer ajuste?

- **Escolha abaixo do ideal:** essa opção questiona a decisão do cliente, sem considerar sua preocupação com a diversificação e estabilidade.

Todas as alternativas acima direcionam a pessoa candidata para o prompt seguinte:

 Prompt 2A**Arthur**

— Isso aí rende alguma coisa? Não quero colocar meu dinheiro em algo que não valorize nada.

Alternativa 1

— Renda fixa protege seu dinheiro contra perdas e ainda pode oferecer retornos competitivos. É uma forma de equilibrar sua carteira com segurança e crescimento.

- **Melhor escolha:** explica de forma clara os benefícios da renda fixa, combinando proteção contra perdas com possibilidade de retorno competitivo.

Alternativa 2

— Existem títulos de renda fixa que rendem acima da inflação com risco menor. Eles podem ser uma boa alternativa para equilibrar sua carteira.

- **Boa escolha:** foca nos rendimentos e no equilíbrio da carteira, mas não detalha todos os benefícios dos títulos de renda fixa.

Alternativa 3

— Rende, sim, mas o principal objetivo é proteger seu dinheiro contra perdas maiores, enquanto te dá alguma rentabilidade. Algumas opções são bem flexíveis, sabia?

- **Escolha razoável:** enfatiza a proteção, mas pode não ser suficiente para convencer um cliente preocupado com valorização.

Alternativa 4

— É verdade, não vai te deixar rico, mas pode te ajudar a evitar problemas como os que você mencionou. E alguns títulos ainda têm retorno melhor que a poupança.

- **Escolha abaixo do ideal:** embora válida, a explicação tem tom negativo e pode não engajar o cliente da forma mais construtiva.

Todas as alternativas acima direcionam a pessoa candidata para o prompt seguinte até que tenhamos uma média de seis prompts formando uma rede de conversa simulada.



Expediente

Presidente

Carlos André

Diretores

Adriano Koelle, Andrés Kikuchi, Aquiles Mosca, Carlos Takahashi, César Mindof, Eduardo Azevedo, Eric Altafim, Fernanda Camargo, Fernando Rabello, Flavia Palacios, Giuliano De Marchi, Gustavo Pires, Julya Wellisch, Pedro Rudge, Roberto Paolino, Roberto Paris, Rodrigo Azevedo, Sergio Bini, Sergio Cutolo, Teodoro Lima e Zeca Doherty

Comitê Executivo

Amanda Brum, Eliana Marino, Francisco Vidinha, Guilherme Benaderet, Lina Yajima, Marcelo Billi, Soraya Alves, Tatiana Itikawa, Thiago Baptista e Zeca Doherty

Superintendente de Educação, Inovação e Sustentabilidade

Marcelo Billi

Gerente de Educação

Fernanda Mateus

Autoria

Andréa Mangabeira

Diagramação e Revisão

Fullbar



Rio de Janeiro
Praia de Botafogo, 501 – 704,
Bloco II, Botafogo,
Rio de Janeiro, RJ
CEP: 22250-042
Tel.: (21) 2104-9300



São Paulo
Av. das Nações Unidas, 8501,
21º andar, Pinheiros,
São Paulo, SP
CEP: 05425-070
Tel.: (11) 3471-4200

www.anbima.com.br



Exemplo de como os PDs se organizam.

