

UM OLHAR SOBRE AS CERTIFICAÇÕES

Análise do cenário atual e
propostas para o futuro



Sumário



Sumário executivo 05

Um pouco da metodologia 07

Evolução das certificações de distribuição da **ANBIMA** 09

O avanço do mercado de distribuição 15

Cargos diferentes, atividade semelhantes 19

As trilhas de certificações no Brasil 30

Panorama internacional das certificações 34

Demandas do mercado 41

Novas certificações de distribuição 46



Introdução

Nas últimas duas décadas, a **ANBIMA** criou e aprimorou seu programa de certificação, que se tornou uma referência no mercado financeiro no Brasil. O reconhecimento é resultado das certificações que sempre acompanharam as necessidades de conhecimento dos profissionais e as demandas dos investidores. E é o olhar criterioso sobre a evolução desses dois aspectos diante das profundas transformações do mercado de distribuição de investimentos que motiva a **ANBIMA** a propor a revisão de suas certificações **CPA-10**, **CPA-20** e **CEA**. Elas habilitam os profissionais a fazerem desde o primeiro atendimento aos clientes até oferecerem produtos de investimento.

A iniciativa faz parte do **ANBIMA em Ação**, conjunto de atividades que são prioritárias para a Associação no biênio de 2023/2024. Elaborado com base em uma ampla consulta a associados, instituições parceiras, reguladores e lideranças da entidade, o plano tem como premissa norteadora a centralidade no investidor – ou seja, um olhar atento às necessidades desse público.

Para embasar a revisão e entender os anseios do mercado, a **ANBIMA** realizou, em parceria com a **Deloitte**, o estudo exposto nas páginas a seguir. O resultado foi um mapeamento detalhado da atuação e das habilidades que os profissionais precisam para desempenhar suas atividades, bem como do funcionamento das certificações no Brasil e em mercados internacionais.

Esse diagnóstico serviu de insumo para o desenho, feito pela **ANBIMA**, de novas certificações de distribuição. Diferentemente do que acontece hoje, elas passarão a ser concedidas conforme o exercício das atividades dos profissionais — e não mais com base em cargos, segmentos de clientes e instituições. A mudança alinha as certificações da **ANBIMA** às melhores práticas internacionais.

Além disso, com o objetivo de elevar ainda mais a qualificação dos profissionais, haverá mudanças no modelo de avaliação. Ele será focado em dois pilares: capacidade dos candidatos de aplicarem o conhecimento em casos práticos e de demonstrarem competências comportamentais importantes para sua atuação no mercado financeiro.

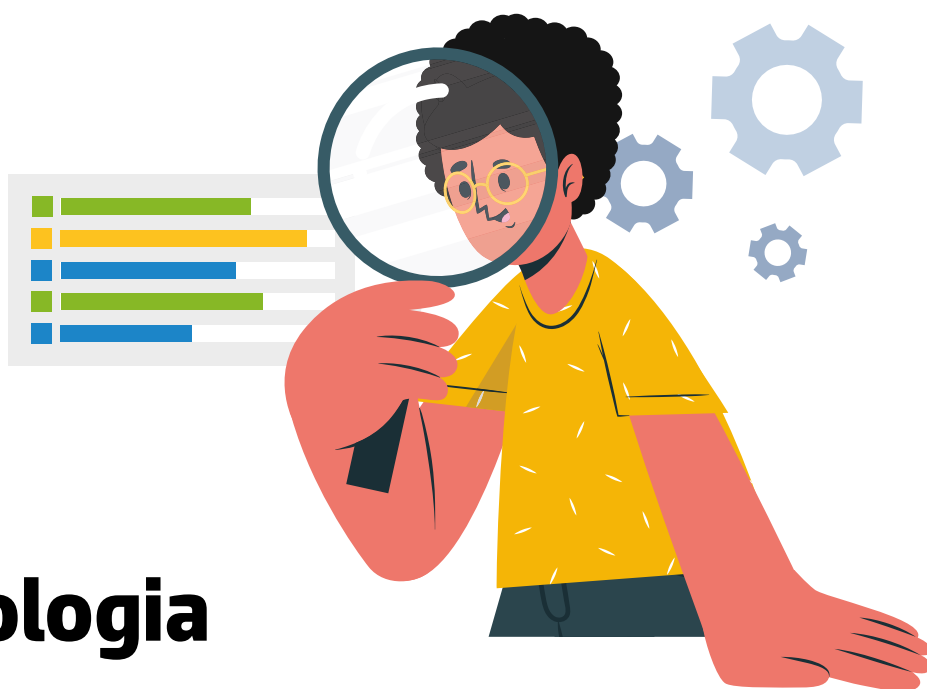
As novidades refletem o compromisso da Associação de manter um programa de certificação relevante para a carreira dos profissionais, para a saúde financeira dos investidores e para a sustentabilidade das instituições do mercado.



Sumário executivo

- ✓ A jornada de distribuição de investimentos do Brasil mudou significativamente nos últimos dez anos. Ela está mais robusta e fragmentada, em função do surgimento de diferentes tipos de instituições e papéis desempenhados por profissionais do mercado financeiro.
- ✓ Profissionais com cargos diferentes acabam exercendo, na prática, atividades similares. Essa situação pode gerar uma diferença entre a atuação dos profissionais no dia a dia e a regulamentação prevista para a sua atividade, cenário não observado em mercados como Estados Unidos e Europa.
- ✓ Nos mercados globais e mais maduros, as certificações são majoritariamente pautadas pelas atividades exercidas pelos profissionais. No Brasil, a lógica das certificações ainda está focada em cargos e instituições.
- ✓ O mercado brasileiro demanda um nível elevado de conhecimento dos agentes de distribuição, o que mostra a necessidade de processos de capacitação mais abrangentes, que mesclam conteúdo técnico e habilidades comportamentais.

-  O rápido desenvolvimento do mercado exige que os conteúdos dos exames de certificação sejam atualizados em um espaço mais curto de tempo e que seja ampliada a oferta e frequência de ações de educação continuada à distância.
-  O mercado vê espaço para a criação de certificações modulares que atestem conhecimentos sobre segmentos ou atividades específicas.
-  Com base nas demandas do mercado brasileiro e nas melhores práticas de certificação internacionais, a **ANBIMA** desenvolveu novas certificações de distribuição de investimentos. Elas têm como foco as atividades realizadas pelos profissionais, independentemente de instituições, cargos ou segmentos de clientes atendidos.
-  Com a mudança nas certificações, o modelo de avaliação também muda. Ele passa a testar a capacidade dos profissionais de aplicarem a teoria em casos práticos e de demonstrarem habilidades comportamentais.
-  O lançamento das novas certificações ocorrerá em janeiro de 2026, após conversas com reguladores, instituições associadas, profissionais com certificações da **ANBIMA**, escolas preparatórias e parceiros.



Um pouco de metodologia

Com o objetivo de coletar dados e percepções do mercado para orientar a revisão das certificações de distribuição da **ANBIMA**, este estudo foi dividido em duas etapas. A primeira envolveu a análise das funções dos profissionais que atuam na distribuição de investimentos no Brasil, com base na metodologia conhecida, em inglês, como job analysis. A segunda se debruçou sobre as características e o funcionamento das certificações.

O job analysis foi utilizado para mapear as funções exercidas pelos profissionais e identificar as **habilidades técnicas (hard skills)** e **comportamentais (soft skills)** que necessitam para desempenhar suas atividades. Sob o ponto de vista prático, esse tipo de investigação revela dados importantes, pois fornece uma visão detalhada e mais próxima da realidade das funções que os profissionais exercem no dia a dia, ainda que elas não façam parte do escopo do seu cargo.

Para a aplicação do job analysis no mercado brasileiro, a **Deloitte** realizou pesquisas e entrevistas online com 50 profissionais, entre o início de julho e setembro de 2022. A maioria dos entrevistados trabalha em bancos múltiplos e de investimento, assessorias de investimento, cooperativas de crédito e fintechs.

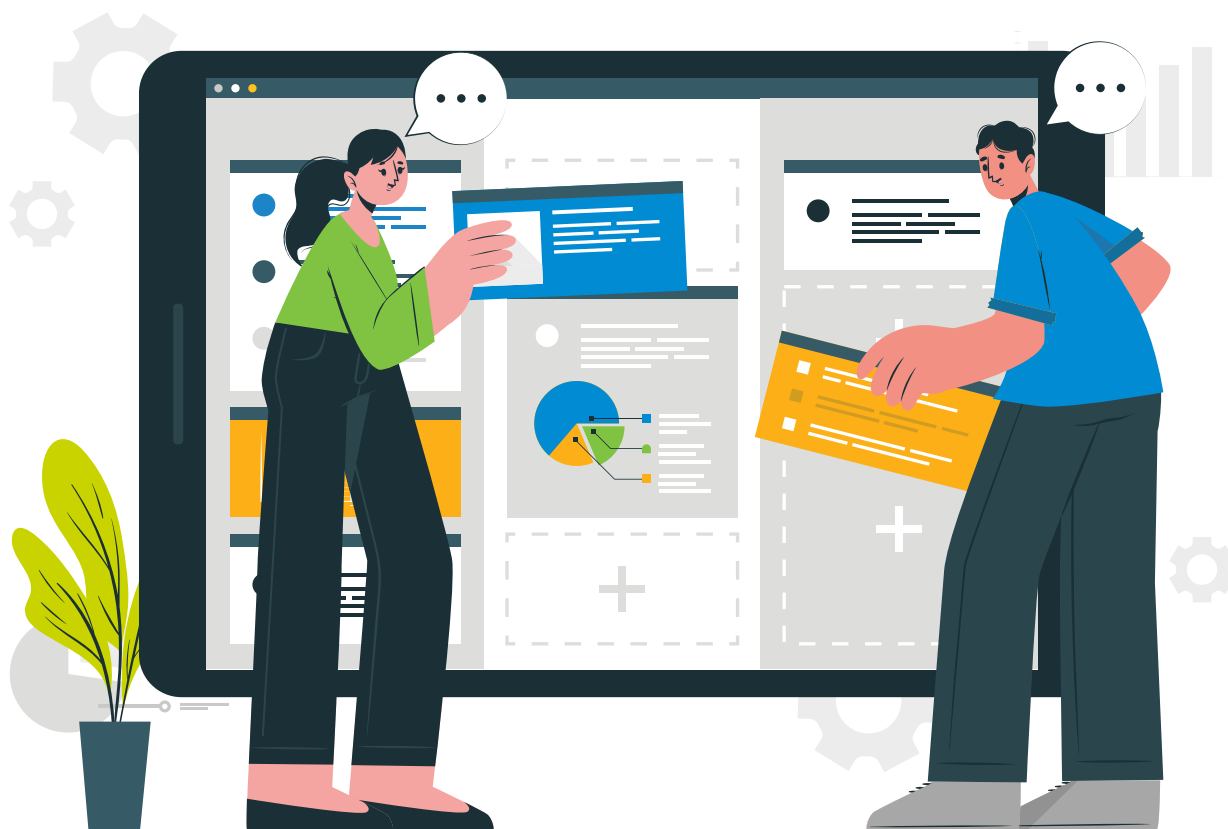
Com base nas informações coletadas, os cargos com atividades e responsabilidades similares foram divididos em seis arquétipos: agentes comerciais, gerentes de relacionamento, assessores de investimento, bankers, consultores de investimento e especialistas de investimento.

O próximo passo foi descobrir quais aptidões e habilidades cada um desses arquétipos precisa para exercer suas responsabilidades. Para isso, o estudo dividiu a jornada de distribuição de investimentos em cinco fases — prospecção e perfil do investidor, análise de portfólio, recomendação, compra e venda de ativos e monitoramento da carteira do cliente — e mapeou as hard e soft skills necessárias em cada uma delas.

A construção dos arquétipos no Brasil facilitou a comparação com as atividades dos profissionais que atuam na distribuição de investimentos nos mercados norte-americano, europeu e asiático. O processo de comparação também foi aplicado aos achados relacionados às certificações.

O estudo analisou não só os tipos de certificações oferecidas no Brasil e nesses mercados, mas também como os profissionais dão continuidade à sua trilha de desenvolvimento profissional e as necessidades de melhorias nos conteúdos das provas, com base nas qualificações exigidas pelo mercado e nas ementas atuais das certificações.

O cruzamento da experiência brasileira com o cenário internacional serviu de inspiração para o desenvolvimento das novas certificações de distribuição da **ANBIMA**.



Evolução das certificações de distribuição da ANBIMA



No início dos anos 2000, os mercados financeiro e de capitais no Brasil deram um salto. Os avanços vieram com as modificações para modernizar a regulação e o crescimento dos tipos de produtos de investimento.

Foi em meio a esse contexto que surgiu o programa de certificação da **ANBIMA**. Ele ganhou forma na gestão de Edmar Bacha, que presidiu a Associação entre 2000 e 2003. Na época, a percepção da entidade era de que havia uma lacuna na formação dos profissionais que atuavam na distribuição de investimentos. Eles precisavam aprimorar os seus conhecimentos técnicos, para poderem trabalhar com mais eficiência e assertividade.

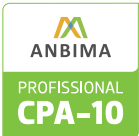
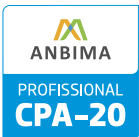
Antes de estruturar suas certificações, a **ANBIMA** conversou com reguladores, profissionais do mercado e estudou o funcionamento de programas de outros países. Um dos focos do estudo foram as certificações concedidas pela Finra (Financial Industry Regulatory Authority), entidade que autorregula o mercado financeiro norte-americano.

Esse processo resultou, em junho de 2002, no lançamento das diretrizes do Código de Certificação da **ANBIMA**. Cinco meses depois, o mercado foi apresentado à primeira certificação da Associação, direcionada a todos os profissionais especializados na distribuição de produtos de investimentos em bancos. Na época, ela foi chamada de Certificação Qualificada. Dois anos depois, mudou de nome para **CPA-20** (Certificação Profissional **ANBIMA** – série 20).

Em 2003, atenta ao interesse de pessoas em início de carreira em se certificarem, a **ANBIMA** decidiu disponibilizar uma certificação que atestasse conhecimentos anteriores à **CPA-20**. Criou, então, a Certificação Básica, rebatizada um ano depois de **CPA-10** (Certificação Profissional **ANBIMA** – série 10).

Com as CPAs servindo de base para os profissionais, a **ANBIMA** deu, em 2009, um passo além e lançou a CEI (Certificação de Especialista em Investimentos), voltada para profissionais que querem recomendar produtos de investimento. Em 2010, ela também teve seu nome alterado e passou a ser chamada de **CEA** (Certificação de Especialista em Investimentos **ANBIMA**).

Com essas mudanças, as certificações de distribuição da **ANBIMA** se configuraram da seguinte forma:

	Definição ANBIMA	Perfil-alvo atendido
	A CPA-10 é destinada aos profissionais que atuam na distribuição de produtos de investimento para o varejo em agências bancárias ou plataformas de atendimento.	● Profissionais em início de carreira em distribuição de investimento, incluindo estagiários ● Estudantes, em especial universitários
	A CPA-20 é direcionada aos profissionais que atuam na distribuição de produtos de investimento para clientes dos segmentos varejo alta renda, private, corporate e investidores institucionais em agências bancárias ou em plataformas de atendimento.	● Profissionais em transição de carreira para o mercado financeiro ou que já atuam na área, mas desejam atender públicos além do varejo ● Profissionais em início de carreira, incluindo estagiários ● Estudantes, em especial universitários
	A CEA é destinada aos profissionais que assessoram gerentes de contas de investimentos, podendo realizar recomendações e exercer as atividades que requeiram CPA-10 e CPA-20 .	● Profissionais já experientes no mercado financeiro que buscam se especializar em investimentos ● Profissionais que querem recomendar investimentos

Principais insights

- 💡 Diferenciação entre CPAs e CEA está na habilidade de realizar recomendações de investimentos.
- 💡 CPAs são segmentadas por tipo de investidor.
- 💡 Perfil do público atendido pelas CPAs é similar.
- 💡 Não é necessário tirar todas as certificações nem seguir a ordem da trilha.



Atualização contínua

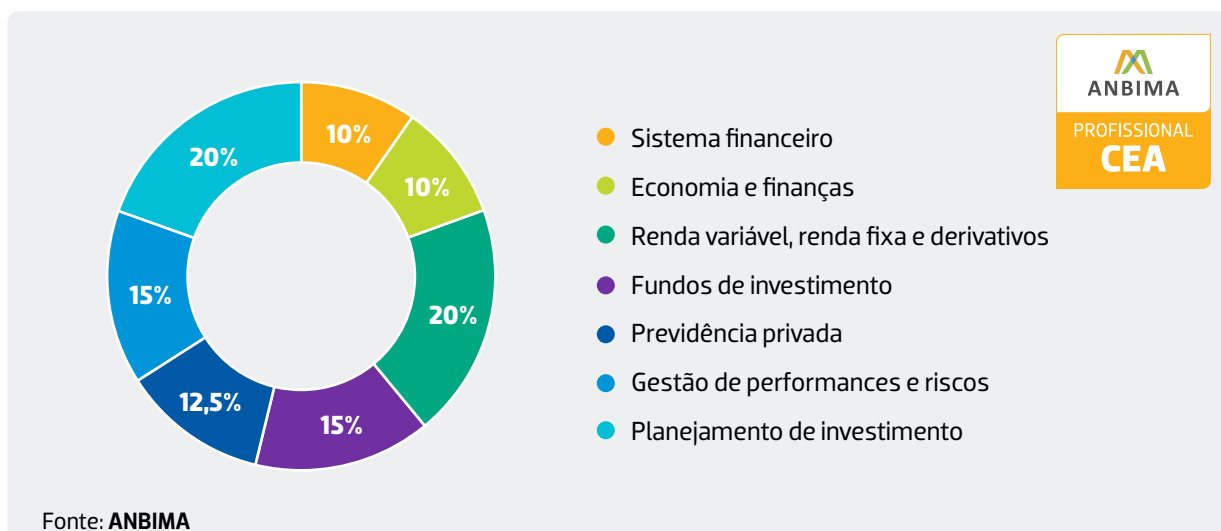
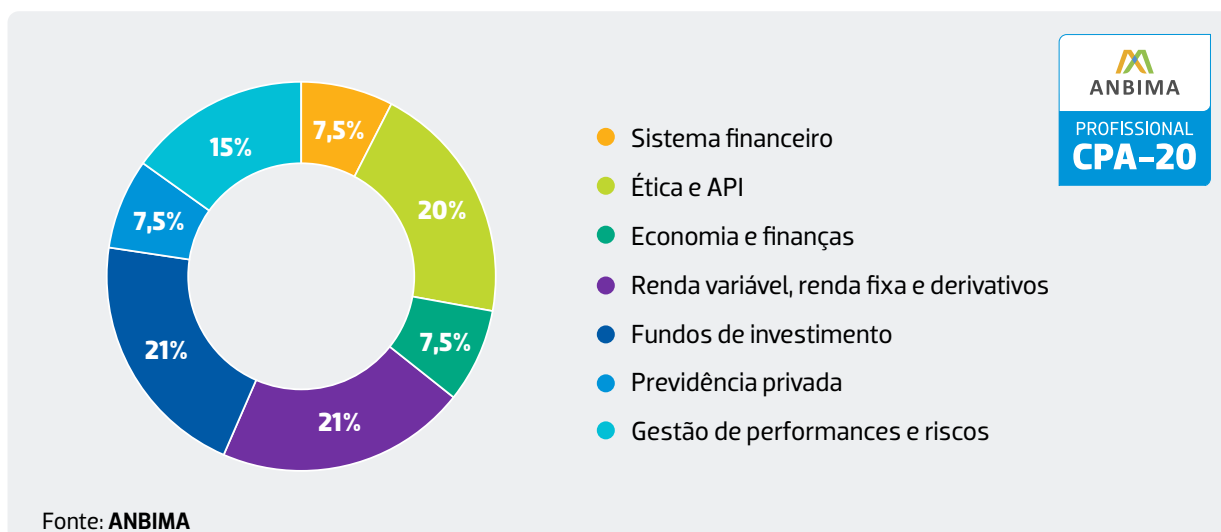
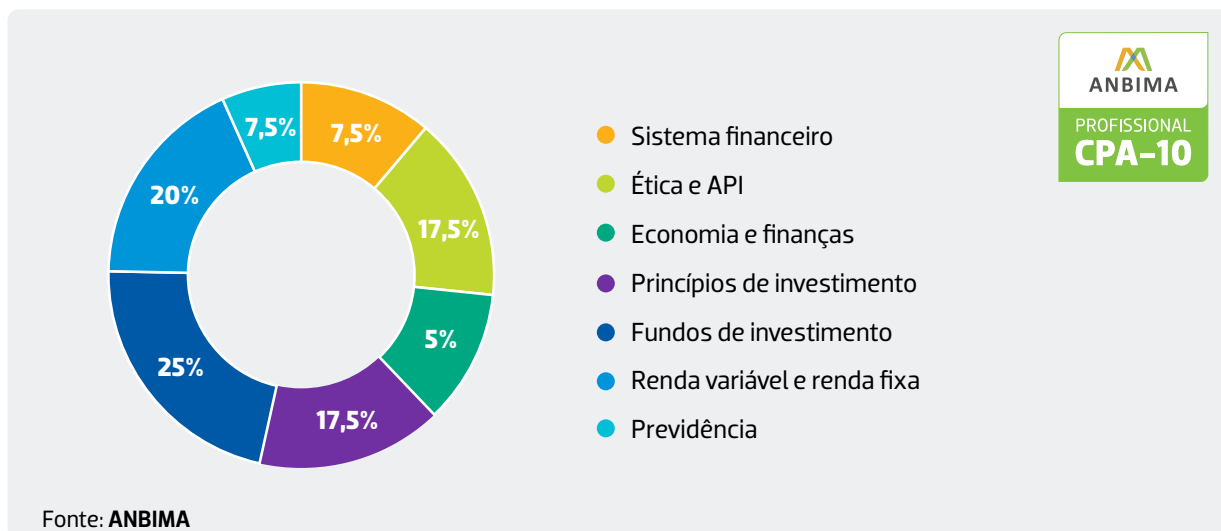
Embora a estrutura das certificações de distribuição da **ANBIMA** tenha permanecido a mesma desde 2010, os conteúdos dos exames evoluíram continuamente para acompanhar os avanços do mercado.

Em 2015, por exemplo, os programas das provas foram atualizados para que refletissem os novos critérios de classificação de investidores (Instrução CVM 554), as regras sobre o procedimento de suitability (Instrução CVM 539) e as mudanças trazidas pela nova norma de fundos de investimento na época, a Instrução 555. Com a modernização dessa última regra, transformada na Resolução CVM 175, publicada em dezembro de 2022, a **ANBIMA** atualizou os conteúdos de fundos de investimento nas provas para avaliar os conhecimentos dos profissionais sobre as mudanças.

Outra atualização importante aconteceu em 2020, com a inclusão nos exames de questões relacionadas a práticas estabelecidas pela Instrução CVM 617 e pela Circular 3.978 do Banco Central, que tratam da prevenção à lavagem de dinheiro e ao financiamento do terrorismo.

Já em julho de 2022, como parte de sua Agenda de Sustentabilidade, a **ANBIMA** passou a cobrar o tema ESG (sigla, em inglês, para ambiental, social e governança) de forma transversal nos exames. Oito meses depois, em março de 2023, incluiu novos conteúdos sobre ética nas provas, com foco nas práticas ilícitas de mercado, como: exercício irregular de atividade, insider trading, manipulação de preços, condições artificiais de mercado, operações fraudulentas, práticas não equitativas (que colocam uma das partes em indevida posição de desequilíbrio ou desigualdade em negociação de valores mobiliários) e omissão imprópria (que acontece quando pessoas em posições de responsabilidade deixam de agir para evitar a ocorrência de crimes). A iniciativa contribui para conscientizar os profissionais sobre a importância de manterem uma conduta ética no relacionamento com os investidores.

Confira os temas cobrados atualmente nas provas de certificação de distribuição e o peso que eles têm na prova*:



*Os percentuais são pontos médios.

20 anos de avanços

O reconhecimento do mercado de que as provas da **ANBIMA** exigem dos profissionais conhecimentos primordiais para a sua atuação fez com que as certificações da Associação ganhassem relevância nacional. Nas suas mais de duas décadas de existência, o programa de certificação da entidade recebeu cerca de 1,6 milhão de inscrições e conta com mais de 370 mil profissionais com certificações válidas.

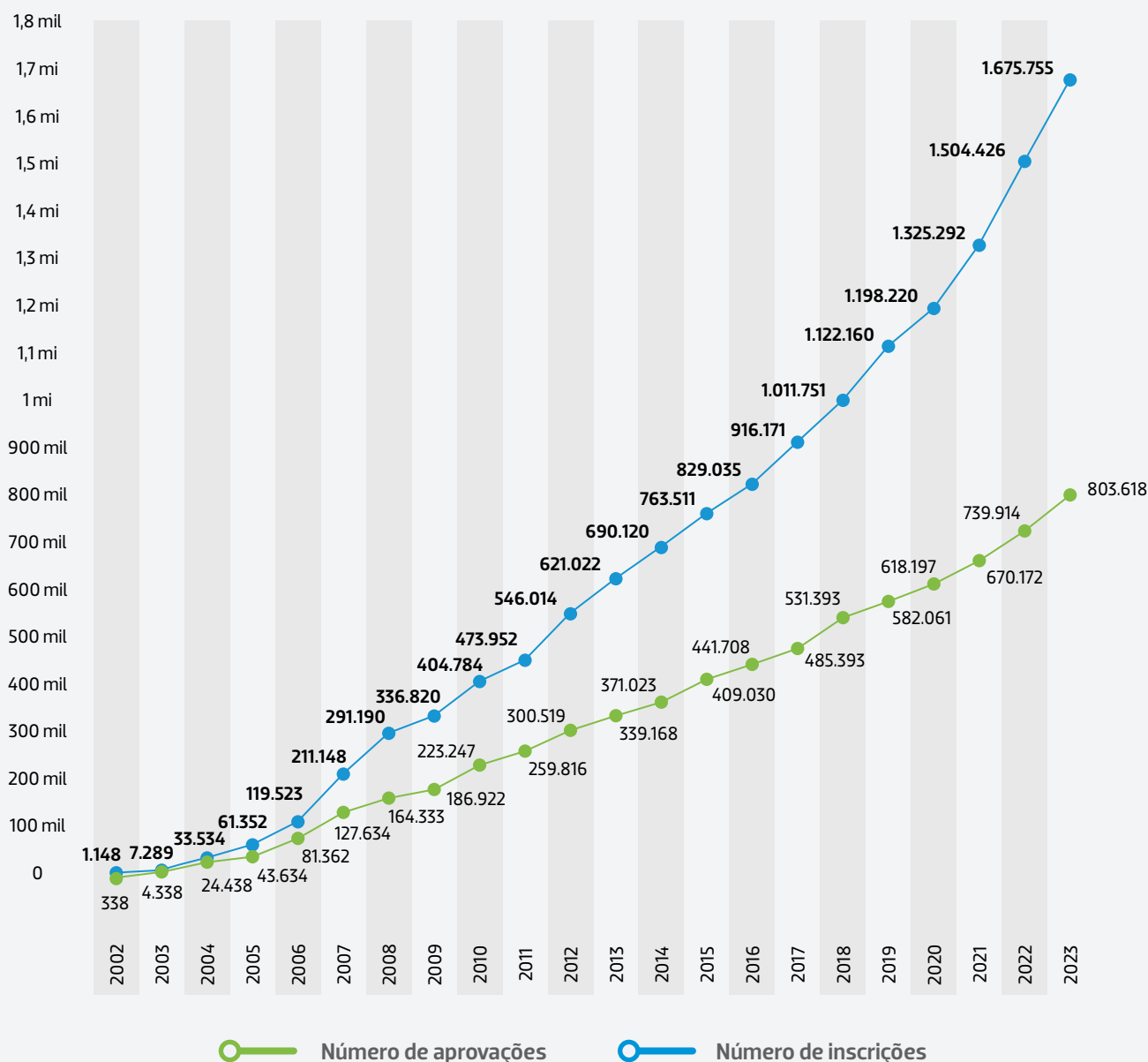
Crescimento contínuo

(evolução acumulada)

+ de **1.6 mi**
inscrições

+ de **803 K**
aprovações

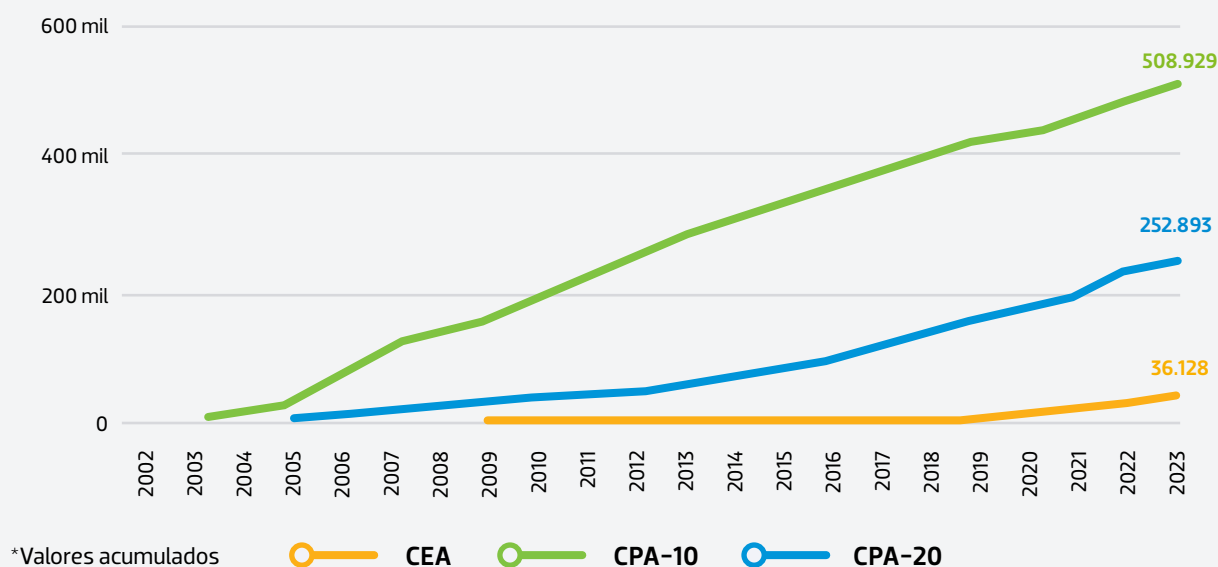
+ de **512 K**
certificações válidas



Fonte: **ANBIMA**

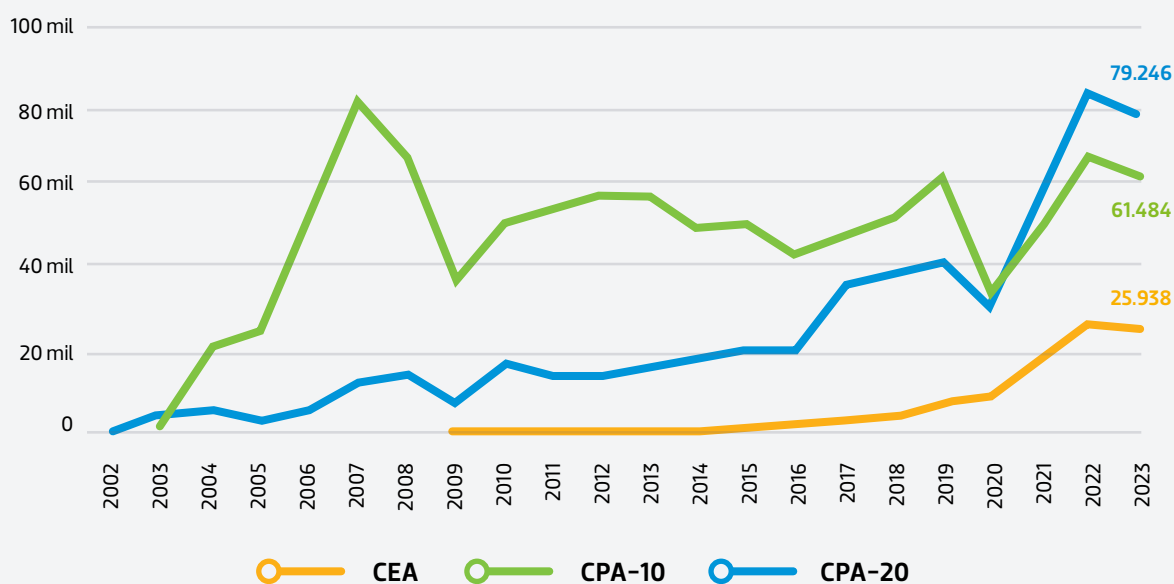
Entre as certificações de distribuição, o maior número de emissões é o da **CPA-10**.

Número de certificações de distribuição emitidas

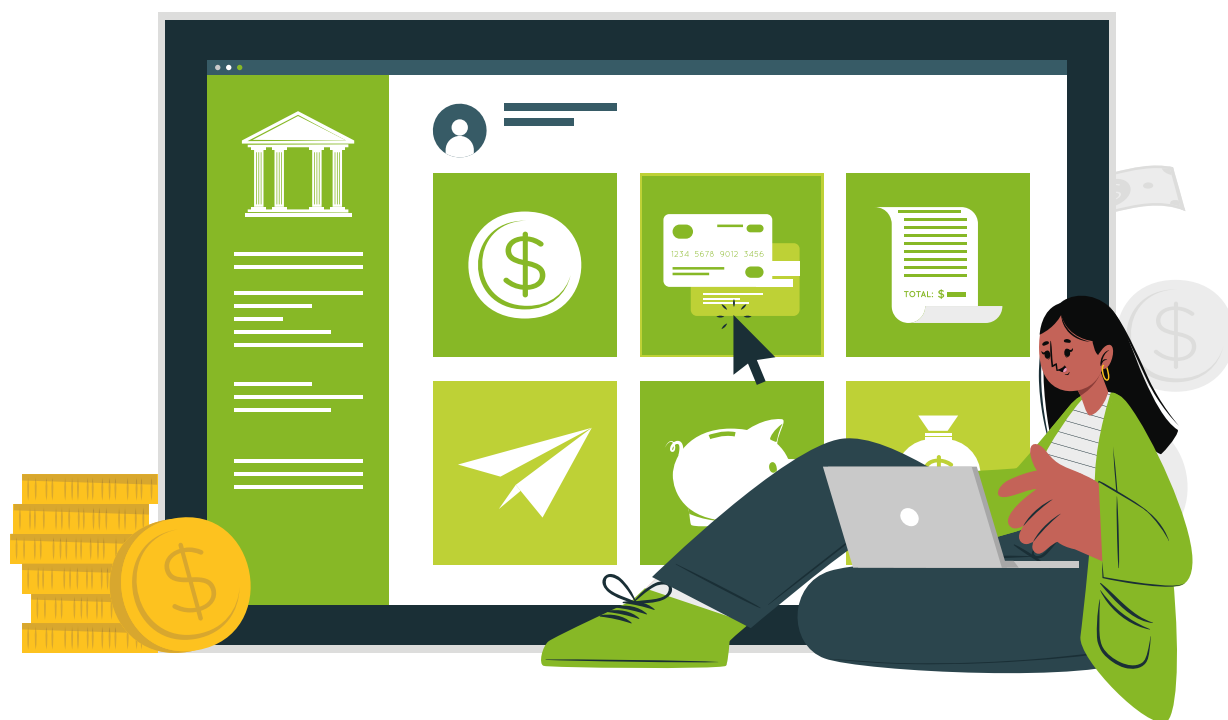


Desde 2019, no entanto, a certificação que mais recebe inscrições é a **CPA-20**. Esse movimento pode ser explicado pela percepção dos candidatos de que vale a pena estudarem diretamente para uma certificação que lhes dá mais oportunidades, pois profissionais com esse certificado podem ofertar produtos tanto para clientes de varejo (o que é possível com a **CPA-10**) como de alta renda, private, corporate e investidores institucionais.

Inscrições por ano



O avanço do mercado de distribuição



Na última década, o mercado de distribuição de investimentos passou por uma profunda e acelerada transformação, impulsionada pela diversificação de agentes de mercado, pela adoção de novas tecnologias e pelo aumento da variedade de produtos disponíveis para os investidores.

A criação das plataformas de investimento independentes pelas corretoras e a disseminação do trabalho dos agentes autônomos tiveram papel importante para essas transformações. Esses profissionais, que passaram a ser chamados de assessores de investimento a partir da Resolução 178 da CVM, foram responsáveis pela expansão de ofertas de produtos frequentemente voltados à alta renda também para o segmento de varejo.

Ao mesmo tempo que as plataformas se desenvolviam, os bancos aprimoravam ainda mais seu atendimento para suprir as necessidades de clientes ávidos por entender quais as melhores opções para aplicar seus recursos. Para atender a essa demanda, as instituições financeiras passaram a reforçar suas equipes de gerentes comerciais e de relacionamento com a contratação de especialistas em investimento e consultores em valores mobiliários. Além disso, para facilitar a vida dos investidores, criaram suas próprias plataformas de investimento em um modelo de arquitetura aberta – ou seja, com espaço para oferta de produtos de terceiros.

Atentas a essa movimentação, as gestoras de recursos correram para lançar produtos para diferentes perfis de investidores e passaram a olhar com mais atenção os clientes de varejo, usuários assíduos das plataformas. Entre 2012 e 2023, o número de gestoras existentes no mercado subiu de 486 para 993, segundo dados da **ANBIMA**.

Esse contexto, aliado à ampliação da oferta de produtos de investimento e à maior democratização do conhecimento sobre eles – seja por causa da disseminação dos canais digitais ou, mais recentemente, pelo surgimento dos influenciadores digitais de finanças –, foi o pano de fundo para a consolidação de um mercado de distribuição de investimentos mais robusto e fragmentado. Períodos de juros em queda, como os vividos entre 2019 e 2020, também incentivaram a evolução do mercado, trazendo à tona a importância de os investidores conhecerem as opções de investimentos disponíveis para diversificar sua carteira.



Ecosistema do mercado de distribuição



Gestoras

Instituições especializadas em gerir o capital de pessoas e empresas. É a forma mais usada pelos investidores para cuidar de suas finanças pessoais.



Escritórios de Als¹

Empresas formadas por Als (assessores de investimento), vinculadas a uma instituição financeira e com foco em oferecer um atendimento completo para o investidor.



Corretoras de investimento

Instituições responsáveis por intermediar transações do investidor no mercado financeiro, oferecendo uma diversidade de produtos de múltiplas instituições.



Bancos comerciais

Instituições públicas ou privadas fornecedoras de recursos (p.ex., empréstimos, investimentos, transferências) para comércio, indústria, prestadores de serviços e população.



Cooperativas de crédito

Associação de pessoas que presta serviços financeiros exclusivamente aos seus associados. Os cooperados são ao mesmo tempo donos e usuários da cooperativa, participando de sua gestão e usufruindo de seus produtos e serviços.

1 – Assessor de investimento

Fontes: websites de empresas do setor; profissionais atuantes no mercado; análise Deloitte

Como resultado desse cenário, entre 2015 e 2023, o número de agentes que seguem nosso Código de Distribuição dedicados a atender ao varejo e ao private saltou de 33 para 104 – ou seja, praticamente triplicou. Nesse mesmo período, o volume destinado a investimentos passou de R\$ 2,1 trilhões para R\$ 6,5 trilhões.

Distribuição de investimentos (2015, 2022 e 2023)

			Varejo		
			2015	2022	2023
Distribuidores			17	91	92
Patrimônio líquido			R\$ 1,4 trilhão	R\$ 3,144 trilhões	R\$ 4,378 trilhões
Profissionais			73.846	54.900	47.888
			23.104	57.724	61.568
			168	7.893	10.294

			Private		
			2015	2022	2023
Distribuidores			16	17	14
Patrimônio líquido			R\$ 0, 712 trilhão	R\$ 1,861 trilhões	R\$ 2,117 trilhões
Profissionais			822	1.117	1.088

Fonte: ANBIMA



Cargos diferentes, atividades semelhantes

A evolução do mercado de distribuição impactou diretamente a forma como os profissionais atuam e estão organizados. Segundo o levantamento da **Deloitte**, em 2022, eles ocupavam cerca de 40 cargos, nomeados de diversas formas. A nomenclatura varia de acordo com o tipo de instituição contratante (banco múltiplo, banco de investimento, assessoria de investimento, corretora, cooperativa de crédito e fintech).

Por isso, para facilitar a análise das funções dos profissionais (job analysis), este estudo dividiu cargos com atividades e responsabilidades em comum em seis arquétipos: agente comercial; gerente de relacionamento; assessor de investimento; banker; administrador/consultor de valores mobiliários; e especialista de valores mobiliários.

Confira as atividades realizadas por cada perfil

Perfil comercial

Agente comercial

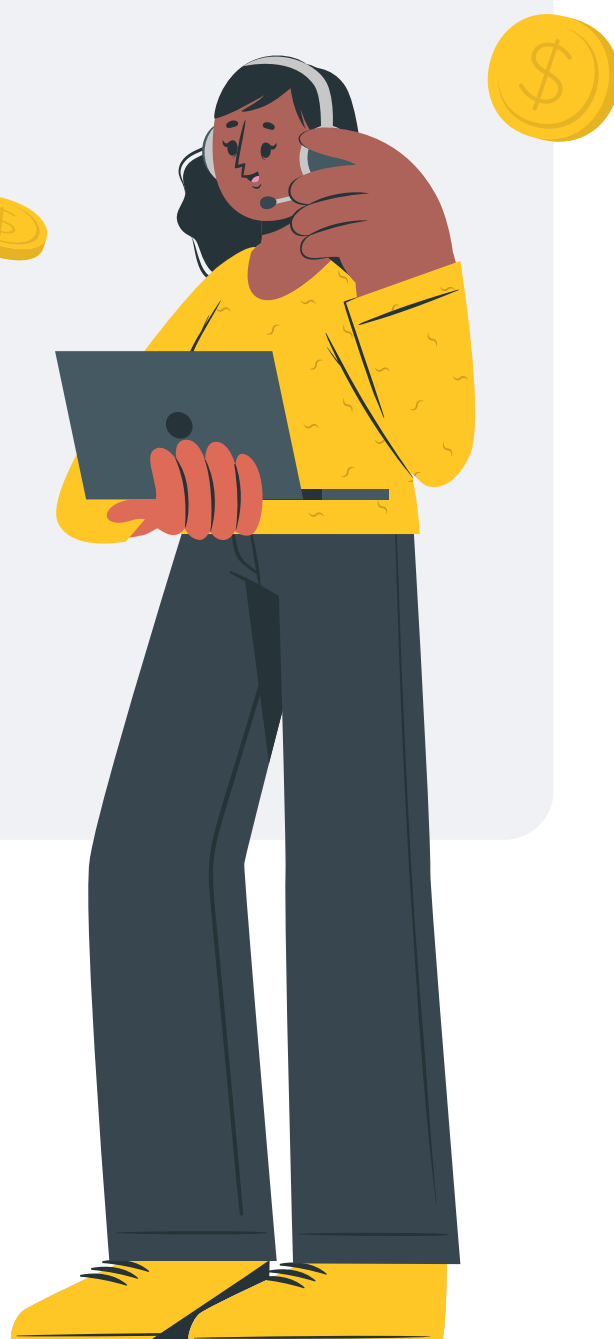
Um dos primeiros contatos com o investidor, seja para prospecção de clientes, seja para suporte.

Principais cargos

- Atendente de call center
- Atendente de agência
- Caixa bancário

Segmento-alvo

Varejo ☒	Alta renda ☒
Private ☐	Corporate ☐



Perfil comercial

Gerente de relacionamento

Profissional não especializado em investimentos com foco em prospecção, gerenciamento e orientação de clientes por grande parte da jornada de distribuição.

Principais cargos

- Gerente bancário
- Gerente comercial
- Gerente de relacionamento



Segmento-alvo

Varejo ☒	Alta renda ☒
Private ☐	Corporate ☐



Perfil comercial

Assessor de investimentos

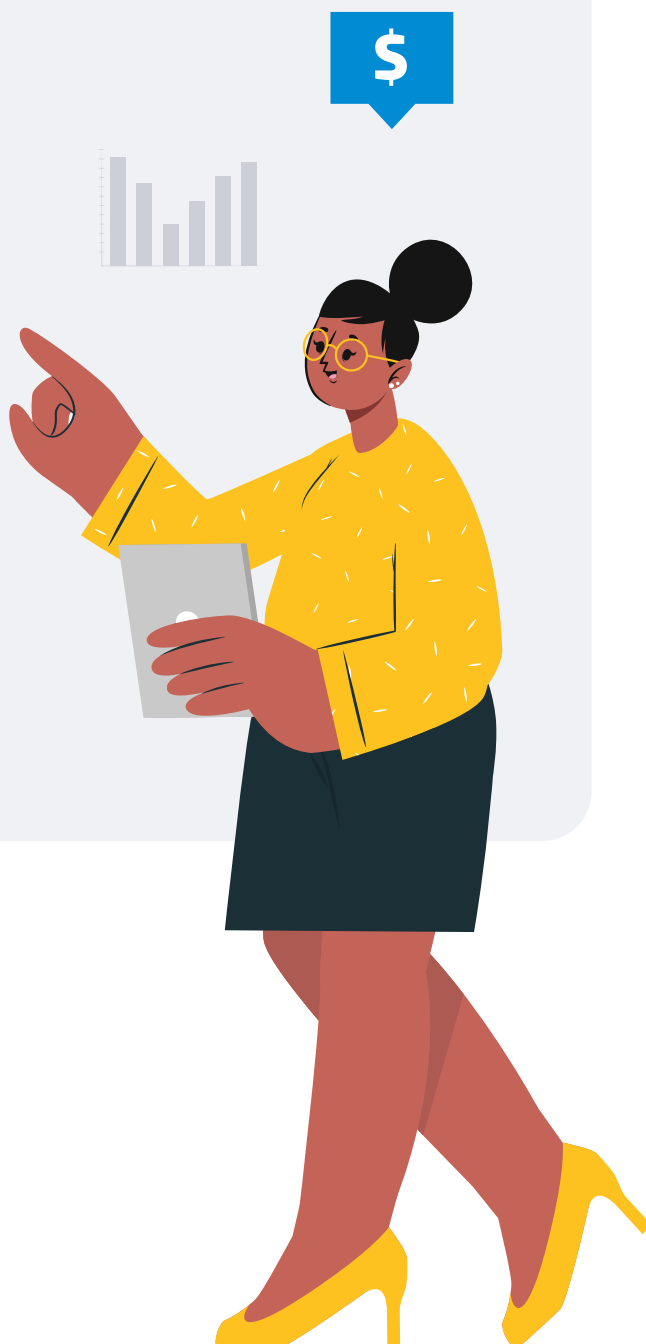
Profissional de relacionamento dedicado a investimentos que realiza prospecção, gerenciamento e orientação de clientes durante grande parte da jornada de distribuição.

Principais cargos

- Assessor(a) de investimentos
- Corretor(a) de investimentos

Segmento-alvo

Varejo ☐	Alta renda ☒
Private ☒	Corporate ☐



Perfil comercial

Banker

Profissional de relacionamento não especializado em investimentos. Sua atuação é similar à do gerente de relacionamento, mas com foco em segmentos como o do private.

Principais cargos

- Banker corporate/B2B
- Banker private

Segmento-alvo

Varejo ☐	Alta renda ☒
Private ☒	Corporate ☒



Perfil técnico

Administrador/Consultor de valores mobiliários

Pessoa física ou jurídica que presta serviços de orientação e recomendação de investimentos e planejamento financeiro, podendo também gerir recursos de terceiros.

Principais cargos

- Consultor(a) financeiro de investimentos/de valores mobiliários
- Planejador financeiro (CFP®)
- Administrador/Gestor de carteiras
- Wealth manager

Segmento-alvo

Varejo



Alta renda



Private



Corporate



Perfil técnico

Especialista de valores mobiliários

Profissional com conhecimento aprofundado de valores mobiliários que pode analisar e recomendar ativos específicos, geralmente atuando em conjunto com arquétipos como o gerente.

Principais cargos

- Especialista de investimentos/valores mobiliários
- Investment advisor

Segmento-alvo

Varejo ☐	Alta renda ☒
Private ☒	Corporate ☒

Fontes: Regulamentações da CVM; Análise Deloitte



Responsabilidades dos profissionais

Feita a divisão dos arquétipos, foi a vez de entrevistar lideranças e colaboradores que representam cada um deles para descobrir como atuam e quais são suas responsabilidades, considerando uma jornada de distribuição de investimentos dividida nas cinco etapas a seguir:

Jornada de distribuição



Com base nessa jornada, o estudo mapeou as hard e soft skills que cada etapa da jornada de distribuição exige do profissional. Nesta análise, ficou claro, por exemplo, que os profissionais inseridos no contexto de prospecção e captação de clientes são os que precisam de um nível mais alto de habilidades interpessoais, principalmente no que diz respeito à comunicação.

Capacidades necessárias em cada etapa da jornada de distribuição de investimentos



Prospecção e perfil do investidor

Soft Skills

- Atendimento ao cliente
- Captação de clientes
- Comunicação
- Capacidade comercial

Hard skills

- Princípios de investimento
- Introdução a classes de ativos tradicionais (p.ex., renda fixa e previdência)



Análise de portfólio

Soft skills

- Análise do contexto do cliente
- Comunicação
- Capacidade comercial
- Adaptabilidade ao mercado

Hard skills

- Conhecimento aprofundado de produtos
- Compliance
- Matemática financeira
- Gestão de carteira



Recomendação

Soft skills

- Relacionamento com cliente
- Comunicação
- Trabalho sob pressão
- Adaptabilidade ao mercado

Hard skills

- Produtos financeiros
- Compliance
- Matemática financeira
- Planejamento de carteira
- Economia/Indicadores (CDI, Selic, Inflação etc.)



Compra e venda

Soft skills

- Comunicação
- Autogestão
- Agilidade

Hard skills

- Ferramentas/sistema financeiro
- Conhecimento sobre produtos/marcação a mercado
- Conhecimento sobre liquidação de operações



Monitoramento

Soft skills

- Relacionamento com clientes
- Comunicação
- Autogestão

Hard skills

- Acompanhamento de carteira
- CRM
- Análise de desempenho (clientes)
- Conhecimento de produtos

Arquétipos vs. jornada

Após esse mapeamento, o estudo confrontou os arquétipos existentes no mercado brasileiro com a jornada de distribuição. A partir dessa análise, três conclusões ficaram evidentes:

1) Profissionais com cargos e responsabilidades distintas estão realizando na prática funções similares.

2) Atividades com requerimento técnico mais elevado, que deveriam ser realizadas por especialistas e consultores, estão sendo feitas por outros tipos de profissionais, como gerentes de relacionamento, bankers e assessores de investimento.

3) A maioria dos profissionais dedica grande parte de seu tempo a atividades comerciais e de relacionamento com o cliente. Essa prática é comum mesmo em cargos com perfil mais técnico, que deveriam se concentrar menos em funções de captação e vendas.

Esse descasamento entre a função que o profissional originalmente deveria cumprir e as atividades que faz na prática – muitas vezes extrapolando os limites estabelecidos pelos reguladores para o seu cargo – é consequência da própria evolução do mercado e do amadurecimento do investidor.

Hoje, uma conversa sobre uma classe de ativos mais sofisticada – como fundos de crédito privado, por exemplo – antes restrita ao segmento de alta renda e private, faz parte do dia a dia da maioria dos gerentes de relacionamento de bancos que atendem ao varejo. Com o avanço do mercado, esse público tem tido acesso a uma gama cada vez maior de tipos de investimentos. Prova disso é a autorização dada pela Resolução 175 da CVM, publicada em dezembro de 2022, para que o varejo passe a comprar cotas de FIDCs (Fundos de Investimento em Direitos Creditórios).

O aumento da base desse tipo de cliente – impulsionado também pela forte atuação dos assessores de investimento – foi um dos grandes propulsores de mudanças no mercado de distribuição. Segundo dados da **ANBIMA**, o volume de investimento do varejo passou de R\$ 1,4 trilhão em 2015 para R\$ 3,1 trilhões em 2023.

Com mais investidores querendo aplicar seu dinheiro, as atividades de prospecção e relacionamento com o cliente passaram a ser priorizadas pelos mais variados tipos de profissionais, inclusive por aqueles com funções mais técnicas. Diante desse cenário, o desenvolvimento de soft skills tem se tornado um diferencial competitivo importante que merece cada vez mais atenção das entidades certificadoras.





As trilhas de certificações no Brasil

No Brasil, as certificações são oferecidas por associações e podem ser divididas em trilhas que variam de acordo com o cargo e a instituição em que o profissional trabalha.

Além das certificações da **ANBIMA**, as principais certificações buscadas pelos profissionais brasileiros são a da ANCORD, para assessores de investimento, e a CFP®, certificação internacional emitida no Brasil pela Planejar, para planejadores financeiros.

Três principais trilhas de certificação de profissionais



Bancos



Assessores de
investimento



Consultor

Trilha dos bancos



Trilha dos assessores de investimento



Trilha do consultor



Além da obrigação

Ao optarem por uma trilha, é comum que os profissionais busquem certificações além das exigidas pelos reguladores para exercício de determinados cargos, como forma de ampliarem seus conhecimentos e seu nível de especialização.

O quadro a seguir resume as certificações complementares mais procuradas pelos profissionais.

Arquétipos/Certificações

	Obrigatórias/Mínimas ¹	Complementares/ Substitutas
Agente comercial		
Gerente de relacionamento		
Assessor de investimentos		
Banker		 
Administrador/ Consultor de valores mobiliários	  	 
Especialista de valores mobiliários		 

1 – Principais certificações requeridas por regulamentação ou mínima para exercer funções
Fontes: CVM; Entrevistas; Análise Deloitte

Requisito ou diferencial?

Apesar da busca por mais de uma certificação ser um indicativo da importância que esse tipo de conquista tem para a maioria dos profissionais, nas entrevistas feitas pela **Deloitte** uma parcela dos entrevistados destacou que as certificações de entrada para o mercado financeiro são vistas hoje muito mais como um requisito para contratação do que como um diferencial. Alguns deles, inclusive, acreditam que esse tipo de "carimbo" não garante que o profissional está devidamente preparado para exercer bem suas atividades. Essa percepção é um indicativo do desafio que as entidades certificadoras enfrentam atualmente.

Percepção de valor: como o mercado enxerga as certificações

“ Do ponto de vista técnico, as certificações são ótimas, principalmente **CEA** e **CFP**. ”



“ A certificação é um selo de garantia superimportante. ”

VS

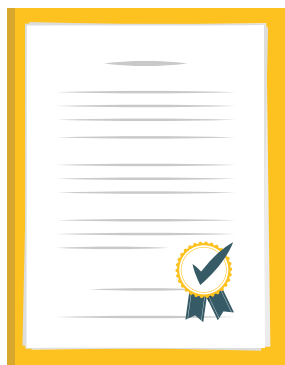
“ Virou condição básica para poder entrevistar, mas isso não quer dizer que a pessoa vai dar uma boa assessoria. ”

“ O carimbo é importante para empresas que contrataram o profissional, mas não garante que ele seja bom profissional de investimento. ”

“ Certificações fornecem uma base técnica interessante e relativamente robusta para o processo de distribuição. ”

“ Ser certificado perdeu a relevância como diferenciação do profissional. ”





Panorama internacional das certificações

Com o objetivo de identificar as principais tendências internacionais em programas de certificação, este estudo se debruçou sobre as experiências americana, europeia e asiática.

As principais descobertas estão descritas a seguir e serviram de inspiração para o desenho das novas certificações de distribuição da **ANBIMA**.

Estados Unidos



- De acordo com a regulamentação americana, cada certificação é concedida conforme o perfil das atividades do profissional.
- Somente as entidades do setor privado dos EUA oferecem 226 tipos de certificação.

Considerado um dos mercados financeiros mais maduros no mundo, sobretudo em termos de valores investidos, os Estados Unidos apresentam um sistema de certificação para o mercado de distribuição que é referência global pela sua qualidade. Entre as distinções americanas mais desejadas globalmente estão a certificação oferecida pelo CFA Institute, considerada o "padrão ouro" para profissionais que tomam decisões de investimento; a CFP®, muito valorizada entre os planejadores financeiros; e a CAIA, referência global para profissionais seniores que trabalham com investimentos alternativos.

De acordo com a regulamentação americana, cada certificação é concedida conforme o perfil das atividades do profissional. Na prática, isso significa que, independentemente do cargo, a certificação o habilita a cumprir determinadas funções. No mercado financeiro, existem dois tipos principais de profissionais que precisam obrigatoriamente de registro e certificação para atuar: o IAR (Investment Adviser Representative) e os RRs (Registered Representatives).

Divisão dos profissionais

Os IARs são fiscalizados pela SEC (Securities and Exchange Commission), o regulador do mercado de capitais americano, e exercem atividades parecidas com a dos planejadores e consultores financeiros no Brasil. Uma de suas obrigações legais é analisar e fazer recomendações de investimento com boa-fé e prudência, sempre pensando no que é melhor para o cliente – ou, em outras palavras, exercendo o seu dever fiduciário. A responsabilidade fiduciária é uma obrigação para mais da metade do mercado de distribuição nos Estados Unidos, sendo uma exigência bastante valorizada pelos investidores.

Já os RRs, também conhecidos como brokers, estão sob a vigilância da Finra (Financial Industry Regulatory Authority), autoridade autorregulatória da indústria financeira nos EUA. Suas funções se assemelham às dos assessores de investimento brasileiros. Embora sua atividade principal consistam em recepção, registro e execução de ordens em nome dos clientes, esses profissionais também prospectam e orientam investidores sobre produtos de investimentos. Não podem, no entanto, analisar portfólios ou fazer recomendações. Além disso, não têm responsabilidade fiduciária.

Ampla oferta

Após obterem as certificações obrigatórias, é comum que os profissionais americanos busquem distinções que atestem habilidades específicas. Um exemplo é a certificação da CAIA, que é referência global para profissionais sêniores que tenham interesse em aprofundar seus conhecimentos sobre investimentos alternativos.

Somente as entidades do setor privado dos Estados Unidos, como associações e instituições de ensino, oferecem 226 tipos de certificação, o que mostra a abrangência do sistema americano em termos de oferta e tipos de especialização.

Com relação à estrutura de certificações nos EUA, há a exigência de uma certificação-base para atuar, a Series 7. De acordo com a natureza da atividade exigida pelo profissional, também são necessárias outras duas licenças: Series 65 (no caso de IAR) e Series 63 (no caso de RR). Daí em diante, há vários outros tipos de certificações, mais modulares e específicas.

Isso mostra que, mesmo em um mercado maduro e com dezenas de trilhas de desenvolvimento, existe uma certificação-base que nivela a entrada dos profissionais na área de distribuição de investimentos.

Europa

Mesmo atuando em diferentes países da Europa, os profissionais que distribuem investimentos no continente têm funções e deveres similares, baseados na MIFiD (Diretiva do Mercado de Instrumentos Financeiros). Criada em 2007, ela estabelece uma estrutura normativa única para o mercado europeu, embora dê a cada país liberdade para fazer adaptações à sua realidade regulatória. Seu objetivo é atrair investidores, fortalecendo medidas de proteção e transparência de informação.

Em constante evolução, a MIFiD teve uma ampla revisão em 2014, passando a se chamar MIFiD II. Uma das novidades da atualização foi a criação da figura do IFA (Independent Financial Adviser), que atua como consultor financeiro independente. O diferencial desse profissional é que ele pode analisar e recomendar diferentes classes de ativos livremente, sem estar ligado a instituições específicas.

Embora a MIFiD II direcione o mercado europeu, ela não prevê quais certificações os profissionais precisam ter para distribuir investimentos. Isso faz com que cada país estabeleça suas próprias exigências de qualificação.



- Não prevê quais certificações os profissionais precisam ter.
- O FCA adota um modelo abrangente para verificar se o profissional está apto a exercer determinadas funções.

Há, no entanto, certificações que são buscadas pela maioria dos profissionais europeus, como a Financial Advisor, concedida pela EFPA (European Financial Planning Association), presente em 12 países do continente. Com mais de 47 mil pessoas certificadas, a EFPA qualifica o profissional para trabalhar como Financial Advisor.

Avaliação abrangente

No Reino Unido, a FCA (Financial Conduct Authority), reguladora do mercado financeiro, é responsável por analisar as certificações aprovadas para cada atividade da jornada de distribuição de investimento. Entre as certificações que contam com sua chancela estão a IMC (Investment Management Certificate) + e a CFA nível 1, que exige nessa primeira etapa conhecimentos sobre análises de relatórios econômicos, ética, economia, finanças corporativas e investimentos em renda fixa.

As certificações por si só, no entanto, não são suficientes para o profissional poder trabalhar. Diferentemente de mercados como o Brasil, o FCA adota o modelo de qualificação para verificar se o profissional está apto a exercer determinadas funções. Esse modelo consiste na avaliação não só das certificações que ele possui, mas também de seus diplomas e participação em associações.

Teoria e prática

Já o regulador do mercado financeiro da Alemanha, o BaFin, exige dos profissionais conhecimentos comprovados por exame aplicados por IHKs – instituições equivalentes a sindicatos, com atuação municipal na maioria dos casos – ou por diploma do ensino superior. Caso a comprovação seja por meio de diploma, os cursos aceitos são os de banking ou finanças.

Os testes aplicados pelos IHKs são abrangentes, divididos entre teoria (conhecimento técnico sobre produtos) e prática, na qual é feita uma simulação de consultoria de investimentos.

Treinamentos e certificações

Na França, o regulador do mercado financeiro, a AMF (Autorité des Marchés Financiers), é responsável por definir os conhecimentos comuns que os profissionais necessitam para atuar com investimentos. Esses conhecimentos devem ser comprovados por meio de treinamentos e certificações, como a AMF Certificate, emitida pelo próprio regulador francês.

Na Espanha, por sua vez, a CNMV (Comisión Nacional del Mercado de Valores), regulador do mercado de capitais espanhol, fornece uma lista de diversas entidades do país autorizadas a conceder diplomas e certificações para os profissionais distribuírem valores mobiliários. As qualificações exigidas variam de acordo com a profundidade do conteúdo técnico que o profissional precisa demonstrar.

Ásia



- Para exercerem suas funções no mercado asiático, os profissionais precisam, além de registro, de certificações.
- Em Hong Kong, o processo de licenciamento dos profissionais envolve a comprovação de uma série de competências.

A análise do mercado asiático enfocou as experiências de Índia, Singapura e Hong Kong. Nesses três mercados, a concessão de registros e certificações para os profissionais é feita com base nas atividades que desempenham na distribuição de valores mobiliários, não importando seus cargos.

O estudo também observou que nesses mercados as normas aplicáveis aos profissionais de investimentos são ditadas principalmente por órgãos governamentais, havendo pouco espaço para a atuação de entidades privadas autorreguladoras.

De modo geral, os profissionais no mercado asiático podem ser divididos em dois grupos: os que fazem recomendações de como o cliente pode aplicar seu dinheiro e os que somente fornecem informações sobre produtos de investimento.

Certificação obrigatória

Para exercerem suas funções nesses mercados, os profissionais precisam, além de registro, de certificações. Na Índia, por exemplo, a SEBI (Securities & Exchange Board of India), reguladora do mercado de capitais indiano, divide os profissionais em atividades de distribuição – que envolvem intermediação e execução de ordens de compra e venda de ativos – e Financial Advisor, voltada ao planejamento financeiro e recomendação de investimentos. Para atuar, eles precisam escolher entre um desses dois registros, além de serem certificados pelo NISM (National Institute of Securities Markets), um instituto ligado ao governo com abrangência nacional.

Já em Singapura, os profissionais podem se registrar para mais de uma atividade. O MAS (Monetary Authority of Singapore), que é o Banco Central de Singapura, oferece dois tipos de licença: o CMS (Capital Markets Services), direcionada a profissionais que exercem atividade de broker, e o FA (Financial Advisers), voltado a consultores de investimento. Também é obrigatório que os profissionais obtenham o Capital Markets and Financial Advisory Services Certificate, certificação emitida pelo IBF (Institute of Banking and Finance), associação sem fins lucrativos dedicada a desenvolver competências dos profissionais do setor financeiro.

Em Hong Kong, o processo de licenciamento dos profissionais é mais abrangente e envolve comprovação de competências por meio de um conjunto de qualificações, que inclui certificação local ou internacional, experiência de mercado e graduação. Assim como em Singapura, não há impedimento para o duplo registro. Entre as certificações aceitas localmente estão as concedidas pelo HKSI (Hong Kong Securities and Investment Institute). Já em âmbito internacional, uma opção é a certificação do CFA.

Brasil vs. mercados internacionais

Com base nessas descobertas, o estudo comparou as principais diferenças entre os programas de certificação no Brasil e em mercados globais mais maduros. O quadro a seguir mostra que as certificações brasileiras se distanciam das internacionais sobretudo no quesito grau de avaliação dos profissionais.



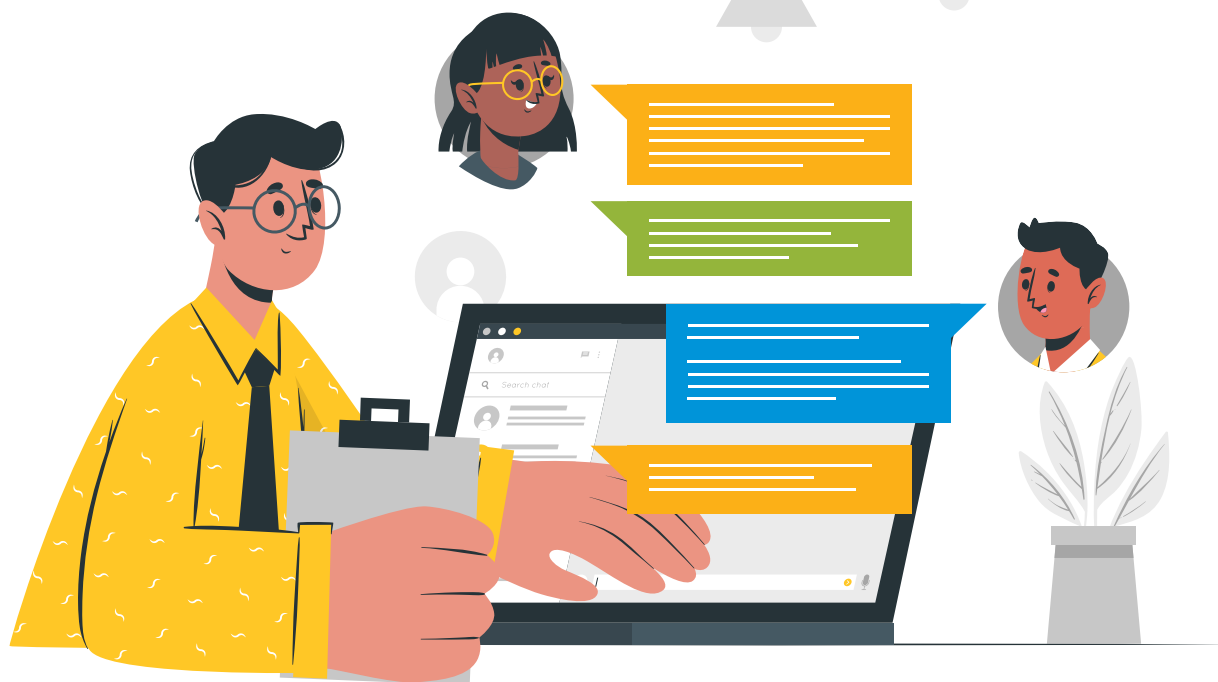
Comparativo do mercado brasileiro e exterior

Critérios	 Estados Unidos	 União Europeia	 Reino Unido	 Brasil
Necessidade de registro/licença	Além da certificação, precisa ser registrado	Há países que exigem um registro além da certificação	Além da certificação, precisa ser registrado	Para atuação como assessor de investimentos é necessário registro
Necessidade de certificação	Necessário para atuação	Depende. Diplomas e pós-graduação costumam ser equivalentes	Depende. Diplomas e pós-graduação costumam ser equivalentes	Necessário para atuação
Necessidade de renovação	Certificações precisam ser renovadas	Certificações precisam ser renovadas; diplomas não	Certificações precisam ser renovadas; diplomas não	Certificações precisam ser renovadas
Responsável pelas certificações	Governamentais: Concentrado na Finra Privadas: Diversificado entre múltiplas instituições	Diversificado em múltiplas associações e instituições com base nas diretrizes do ESMA e Mifid II	Diversificado em múltiplas associações e instituições	Diversificado em múltiplas associações
Trilha de certificação	Modular com alta diversidade ou abrangente	Sequencial e com incorporação de qualificações ¹ adicionais	Sequencial e com incorporação de qualificações ¹ adicionais	Parcialmente sequencial (atrelada ao plano de carreira)
Grau de avaliação	Diferenciação por senioridade e atividades	Diferenciação por senioridade e atividades	Diferenciação por senioridade e atividades	Diferenciação por cargos e produtos

¹ – Além de certificações, diplomas de faculdade, pós-graduações, mestrados etc.

Fonte: análise Deloitte

Demandas do mercado



Nas mais de 50 entrevistas com profissionais de mercado feitas para este estudo, algumas opiniões em comum se destacaram. Uma delas é que as certificações da **ANBIMA** deveriam estar pautadas pelo exercício de atividades, e não por cargos específicos, em sintonia com a tendência internacional.

Em países como os Estados Unidos, as certificações são centradas nas funções realizadas pelos profissionais. Quando esse direcionamento é adotado, a certificação se torna uma aliada para evitar sobreposição de atividades e mitigar riscos de compliance, como, por exemplo, funcionários exercendo funções que extrapolam a descrição oficial de seus cargos ou que ferem a regulação.

Os entrevistados também consideram que as rápidas transformações do mercado de distribuição de investimentos demandam que os profissionais demonstrem novas habilidades. O conhecimento técnico sempre será importante, mas é fundamental que ele venha acompanhado de soft skills, como empreendedorismo, adaptabilidade e boa capacidade de comunicação. Por isso, seria importante que essas competências comportamentais passassem a ser avaliadas pelos programas de certificação.

Atualmente, estas são as principais soft e hard skills exigidas pelo mercado.

Agente comercial



Soft skills

- Atendimento ao cliente, prospecção de clientes, comunicação, capacidade comercial



Hard skills

- Globais: princípios de investimento
- Produtos: introdução a classes de ativos tradicionais (p.ex., renda fixa e previdência)

ANBIMA



Assessor de investimentos



Soft skills

- Captação e relacionamento com clientes, empreendedorismo, comunicação, persuasão



Hard skills

- ▶ Em adição aos citados acima:
- Globais: conhecimento de economia e administração de riscos
- Produtos: conhecimento sobre classes de valores mobiliários em geral, tais como derivativos

ANBIMA



Administrador/Consultor de valores mobiliários



Soft skills

- Relação comercial com cliente, comunicação, adaptabilidade



Hard skills

- ▶ Em adição aos citados acima:
- Globais: gestão de recursos de terceiros (carteiras), planejamento financeiro (incluindo planejamento sucessório e previdência)
- Produtos: conhecimento aprofundado de ativos e serviços valores mobiliários em geral

ANBIMA



Especialista de valores mobiliários



Soft skills

- Relação comercial com clientes, comunicação, adaptabilidade, trabalho sob pressão



Hard skills

- Em adição aos citados acima:
- Produtos: especialização em ativos e serviços de valores mobiliários, geralmente em um segmento (p.ex., renda fixa)

ANBIMA



Gerente de relacionamento e Banker



Soft skills

- Relacionamento com clientes, comunicação, capacidade analítica



Hard skills

- Em adição aos citados acima:
- Globais: introdução a economia, planejamento financeiro, mercado financeiro, matemática financeira, análise de desempenho
- Compliance: ética, regulamentação, legislação (da sua atuação) e onboarding/análise do perfil do investidor
- Produtos: conhecimento sobre classes de ativos tradicionais e certos produtos específicos a depender da instituição e gestão de carteiras



ANBIMA

Principais insights



Requisitos se resumem ao nível de escolaridade ou experiência.



Em **hard skills**, há uma progressão de exigência técnica, incluindo ou aprofundando temas correlatos.



Em geral, **soft skills** são necessárias para todos, com a exigência maior para quem participa de mais etapas da jornada de distribuição.



Outra percepção dos entrevistados é que os conteúdos das provas de certificações deveriam ser revistos em espaços mais curtos de tempo, o que permitiria que refletissem mais rapidamente temas atuais, como criptoativos.

Eles também avaliam que há espaço para a criação de certificações modulares que atestem conhecimentos sobre segmentos ou atividades específicas, como, por exemplo, compliance e risco. Além disso, acreditam que a ampliação da oferta e a frequência de ações educacionais à distância são importantes para manter os profissionais atualizados.

Também consideram pertinente a inclusão da ética no processo de certificação, uma vez que ela é especialmente importante para os profissionais de investimento, que orientam as pessoas a tomarem decisões sobre como guardar e aplicar seu dinheiro. Nesse sentido, a **ANBIMA** irá lançar, em breve, um código de ética e conduta para profissionais certificados. A ideia é que o documento estabeleça os padrões éticos esperados de quem trabalha com investimentos.

Na visão dos entrevistados, essas mudanças contribuiriam para o reposicionamento das certificações, adicionando diferenciais para que sejam vistas não só como licenças de trabalho, mas também como distinções valiosas para o crescimento profissional.





Novas certificações de distribuição de investimento

A partir da análise sobre a atuação dos profissionais e das demandas do mercado, a **ANBIMA** desenvolveu três novas certificações de distribuição de investimentos. As certificações voltadas a gestão (CFG, CGA e CGE) não foram contempladas nesse trabalho.

As modificações foram pensadas tendo como foco as atividades realizadas pelos profissionais, independentemente de instituições, cargos ou segmentos de clientes atendidos. Nesse aspecto, as alterações se alinham aos programas de certificação oferecidos em mercados internacionais como Estados Unidos e países da Europa.

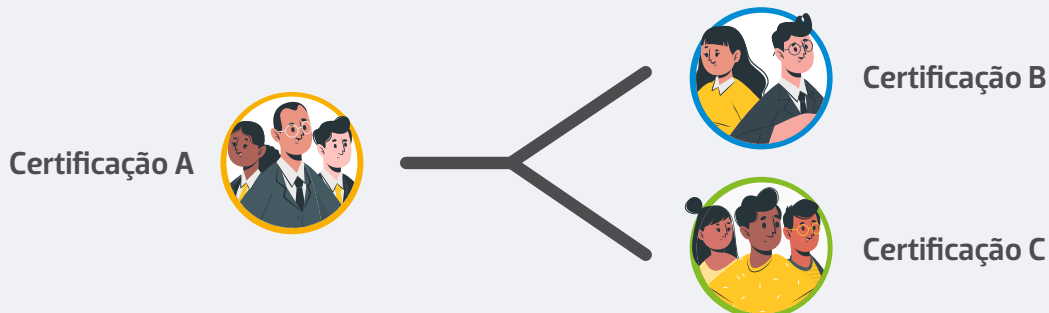
Para fins deste relatório, as novas certificações estão sendo chamadas de **A**, **B** e **C**. As siglas são fictícias e servem apenas para facilitar o entendimento sobre a estrutura proposta. Os nomes reais das certificações serão divulgados futuramente.

Na nova estrutura, a certificação **A** é requisito para o profissional se candidatar às demais certificações de distribuição **ANBIMA**. Ao obtê-la, ele pode atuar fornecendo informações básicas sobre produtos e serviços financeiros de sua instituição, seja para prospecção, seja para suporte no atendimento ao cliente.

Após ser aprovado na certificação **A**, o profissional pode decidir, conforme seus objetivos de carreira, se quer fazer o exame para obter a certificação **B** ou **C**. Ambas habilitam os profissionais a se tornarem especialistas, mas em atividades diferentes. Enquanto a certificação **B** é voltada para profissionais com perfil comercial que são o ponto central no relacionamento com o cliente, gerenciando e acompanhando seu portfólio, a **C** é direcionada a quem deseja desenvolver funções mais técnicas e, por isso, precisa entender em profundidade as características e o funcionamento dos produtos de investimento.

Outra particularidade da nova estrutura é que ela acaba com a dominância existente hoje entre as certificações. Na prática, isso significa que o profissional que conquistar a certificação C, por exemplo, não irá ganhar automaticamente a A e B. O fim da dominância se deve ao fato de, no novo modelo, os conteúdos das provas não vão mais se sobrepor.

Confira mais detalhes sobre as novas certificações



Certificação A

Voltada para profissionais que precisam da base de conhecimentos sobre produtos financeiros.

Certificação B

Direcionada para profissionais com perfil comercial que busquem entender o momento do cliente, façam a análise de perfil de investidor e apresentem os produtos financeiros.

Certificação C

Direcionada para profissionais com perfil mais técnico que precisam entender profundamente as estruturas de produtos de investimento.

Fonte: ANBIMA

Benefícios da nova arquitetura

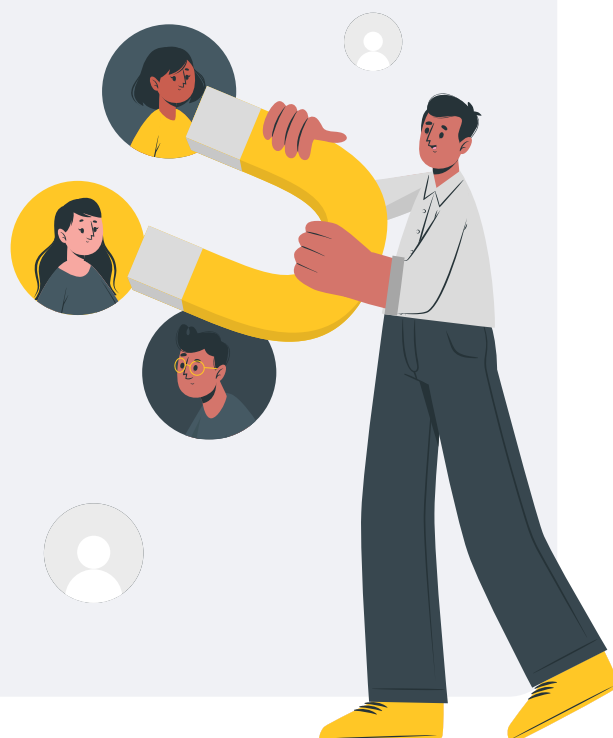
- ✓ Atendimento a todo o ecossistema
- ✓ Alinhamento ao mercado brasileiro
- ✓ Ampliação do nível de conhecimento
- ✓ Alinhamento com práticas mundiais
- ✓ Flexibilidade para criação de certificações específicas e modulares



Cada certificação atende, portanto, a um arquétipo de profissional – ou seja, leva em consideração seu perfil e as funções exercidas, conforme detalhado:

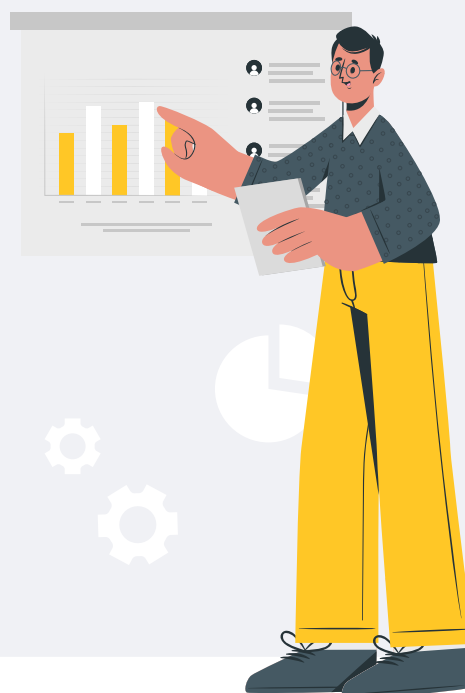
Perfil – A

- Perfil comercial, sendo um dos primeiros contatos com o investidor, seja para prospecção de clientes, seja suporte.
- Atua fornecendo informações básicas sobre os produtos e serviços da sua instituição.
- Utiliza boa parcela do seu tempo realizando outras atividades que não estão associadas a investimentos.
- Caso necessário, direciona o cliente para um profissional da área comercial que aborda investimentos.



Perfil – B

- Perfil comercial, que gerencia e acompanha o portfólio do cliente.
 - Faz análise de perfil do investidor.
 - Entende os objetivos do cliente.
 - Trabalha com um amplo portfólio de produtos de investimento.
- Presta informações sobre os
- diferentes tipos de investimentos e seus riscos.



Perfil – C

- Perfil técnico, com atividades de orientação e recomendação sobre investimentos.
- Conhece profundamente investimentos, podendo se especializar em classes e ativos específicos.
- Exerce um papel de suporte.
- Faz recomendação de portfólio.



Além da teoria

Com a **nova arquitetura**, o modelo de avaliação dos profissionais também muda, a fim de preparar ainda mais quem atua no mercado financeiro. As provas passarão a testar não só os conhecimentos técnicos dos candidatos, mas também a sua capacidade de aplicar a teoria em casos práticos e de demonstrar habilidades interpessoais importantes para o exercício de suas funções.

Para isso, as perguntas das provas devem migrar de um modelo mais tradicional – focado em conteúdo técnico e abordando apenas um assunto – para um formato mais situacional e integrativo, que permita a avaliação conjunta de diversas habilidades dos profissionais.

Tendo em vista essa mudança, a **ANBIMA** também planeja revisar as principais etapas e os documentos necessários para a aplicação da nova metodologia de avaliação. Um dos materiais que serão reformulados são os Programas Detalhados, que apresentam os conteúdos que os candidatos precisam estudar. Além disso, deve ser criado um guia do candidato, que detalhará todos os aspectos relevantes para que ele possa realizar a prova com autonomia, bem como compreender de que modo seu exame será avaliado.

A **ANBIMA** ainda vai estudar em profundidade quais as hard e soft skills que passarão a ser cobradas em cada uma das certificações, mas, em resumo, esta é uma primeira proposta.

Competências da certificação A	Competências da certificação B	Competências da certificação C
Soft skills:		
- atendimento ao cliente - prospecção de clientes - comunicação - capacidade comercial	- relacionamento com clientes - comunicação - autogestão - adaptabilidade - empreendedorismo - comunicação	- relacionamento com clientes - comunicação - autogestão
Hard skills:		
globais: princípios de investimento e análise de perfil do investidor	globais: princípios de investimento, planejamento financeiro, matemática financeira, gestão de carteira, entre outros - compliance, ética, regulamentação e legislação (da sua atuação) e análise do perfil do investidor	globais: princípios de investimento, economia, planejamento financeiro, sucessório e de aposentadoria, mercado financeiro e matemática financeira, análise de desempenho e gestão de recursos de terceiros - compliance: ética, regulamentação e legislação (da sua atuação) e análise do perfil do investidor

Com essas mudanças, a **nova arquitetura** de certificações da **ANBIMA** eleva ainda mais o nível de conhecimento dos profissionais e fica alinhada às práticas mundiais e às necessidades do mercado brasileiro, passa a atender de forma mais assertiva todo o ecossistema de distribuição de investimento e oferece flexibilidade para a criação de certificações específicas e modulares.

Educação continuada

Paralelamente à oferta das certificações, o objetivo da **ANBIMA** é continuar apoiando os profissionais em seus estudos, mantendo-os sempre atualizados. Para isso, em junho de 2023, a Associação lançou seu aplicativo educacional, batizado de **ANBIMA Edu**. O serviço é gratuito e tem como objetivo qualificar os profissionais que trabalham no mercado financeiro ou buscam colocação no segmento.

No **ANBIMA Edu**, os conteúdos estão divididos em jornadas de aprendizagem. Dentro de cada uma delas, os materiais são oferecidos em formatos diversos: vão de vídeos curtos a podcasts e quizzes, permitindo o aprendizado de forma dinâmica e interativa. Ao concluir uma jornada, é liberada a microcertificação, ou seja, um selo digital que valida a especialização do profissional naquele assunto.

Com base nos feedbacks do público, o **ANBIMA Edu** continuará evoluindo, e a proposta é que, no futuro, ele disponibilize microcertificações dos principais conteúdos cobrados nas provas das certificações. Dessa forma, quando o profissional entrar no aplicativo, ele poderá usar os conteúdos para complementar seus estudos para os exames ou, se já for certificado, automaticamente ganhará microcertificações correspondentes aos temas que estudou para ser aprovado.

A plataforma também irá oferecer especializações técnicas e comportamentais para os profissionais e irá disponibilizar simulações práticas, em formato de cases, para que testem suas habilidades na hora de analisar o perfil de risco do investidor (suitability) ou recomendar um investimento, por exemplo.

Com a consolidação do **ANBIMA Edu**, o plano é que os profissionais passem a atualizar suas certificações anualmente pelo aplicativo, em vez de a cada três ou cinco anos.



Certificações	A	B	C			
Microcertificações						
Especializações técnicas*	Ações 	Cripto 	ESG 	FIDC 	FII 	FIP
Especializações comportamentais*	Vendas 	Ética 	Viéses 	Liderança 	Diversidade e inclusão 	
Simulações*	Suitability 	Recomendação de investimentos 	Atendimento ao cliente 			
Atualizações (ciclos anuais)	+ + +					

*Os temas elencados nesta infografia são apenas exemplos.

Mudança gradual

As provas das novas certificações passarão a ser aplicadas em janeiro de 2026. Até lá, a Associação irá realizar ciclos de conversas com associados, reguladores, profissionais com certificações da **ANBIMA**, escolas preparatórias e outros públicos que sejam impactados pelas mudanças para coletar sugestões e esclarecer dúvidas.

Também está nos planos da **ANBIMA** a realização de pilotos para testar o novo modelo de avaliação dos candidatos. A iniciativa permitirá a coleta de dados e feedbacks para o desenvolvimento de melhorias.

Ao adotar esse processo, a **ANBIMA** espera que o mercado contribua ativamente para a criação de um modelo de certificação que eleve ainda mais a qualificação dos profissionais e atraia um conjunto diverso de pessoas para atender à demanda de investidores cada vez mais exigentes.

Confira o cronograma de implementação da nova arquitetura.



Um olhar sobre as certificações:

análise do cenário atual e propostas para o futuro

Presidente

Carlos André

Vice-presidentes

Carlos Takahashi, Denisio Delfino, Eric Altafim, Luiz Sorge, Pedro Rudge, Roberto Paris e Sergio Cutolo

Diretores

Adriano Koelle, Andrés Kikuchi, César Mindof, Eduardo Azevedo, Fernanda Camargo, Fernando Rabello, Fernando Vallada, Giuliano De Marchi, Gustavo Pires, Julya Wellisch, Roberto Paolino, Rodrigo Azevedo, Sergio Bini, 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

Superintendência de Sustentabilidade, Inovação e Educação

Marcelo Billi

Gerência de Educação

Fernanda Mateus

Apoio técnico

Andrea Mangabeira e Douglas Custódio

Pesquisa, levantamento de dados e análise de resultados

Deloitte

Gerência Executiva de Comunicação e Marketing

Amanda Brum

Coordenação de Comunicação

Marineide Marques

Edição

José Carlos Oliveira e Luciana Tanoue

Redação

Suzana Liskauskas

Diagramação | Ilustrações

Tomás Paulozzi | Freepik

Rio de Janeiro

Praia de Botafogo, 501 – 704,
Bloco II, Botafogo, Rio de Janeiro, RJ
CEP: 22250-911 | Tel.: (21) 2104-9300

São Paulo

Av. Doutora Ruth Cardoso, 8501,
21º andar, Pinheiros, São Paulo, SP
CEP: 05425-070 | Tel.: (11) 3471 4200



www.ANBIMA.com.br

Siga a gente nas redes sociais!



