

# Novas certificações de distribuição ANBIMA



Chegou a hora de você  
conhecer, por nome  
e sobrenome, as novas  
certificações

  
ANBIMA

**CPA**

  
ANBIMA

**C-Pro R**  
RELACIONAMENTO

  
ANBIMA

**C-Pro I**  
INVESTIMENTO



# SUMÁRIO

2

**O QUE VAMOS  
FALAR AQUI  
POR AGORA?**

3

**REVISANDO  
O CENÁRIO**

5

**A TRILHA DO  
CONHECIMENTO**

6

**CPA**  
(Certificado  
Profissional  
ANBIMA)

9

**C-PRO R**  
(Certificado  
Profissional ANBIMA  
de Relacionamento)

12

**C-PRO I**  
(Certificado  
Profissional  
ANBIMA de  
Investimento)

17

**HABILIDADES  
COMPORTAMENTAIS  
PARA VOCÊ  
SE DESTACAR  
NO MERCADO  
FINANCEIRO**

15

**JORNADA DE  
DISTRIBUIÇÃO E  
SUAS PRINCIPAIS  
ATIVIDADES**

19

**JORNADA DE  
DISTRIBUIÇÃO  
DE INVESTIMENTOS**

20

**TEM DÚVIDAS?  
FALE COM A GENTE!**

21

**EXPEDIENTE**



## EM CONSTRUÇÃO...

O que vamos falar aqui por agora?

Este e-book reúne informações importantes sobre a nova trilha de certificações voltadas às pessoas que trabalham ou desejam atuar na área de distribuição de produtos de investimento, que passará a valer a partir de **janeiro de 2026**.

Mas é importante que você saiba que ela está em construção. Isso porque nós estamos divulgando as mudanças em partes, já que é um processo que envolve "muitas mãos e mentes". Estamos a cada etapa desse caminho até 2026 consultando todas as interfaces envolvidas e impactadas pelo nosso programa de certificações, captando opiniões e dúvidas, corrigindo rotas, de modo a termos o melhor resultado no final.

Por isso, nosso foco agora é apresentar a você quais são as novas certificações ANBIMA, seus nomes e, especialmente, como elas se encadeiam em uma trilha de capacitação profissional. Vamos também entender para que atividades do mercado de distribuição cada uma foi pensada.

Vamos com a gente conhecer a **CPA, C-Pro R e C-Pro I**?





## REVISANDO O CENÁRIO

Antes de apresentar oficialmente nossas novas certificações, que tal relembrarmos em **5 passos** do que se trata essa mudança?

1

As certificações ANBIMA **CPA-10**, **CPA-20** e **CEA** deixarão de existir em janeiro de 2026.

2

As novas certificações serão concedidas com base nas atividades que os profissionais vão exercer em sua rotina, e não mais com base em instituições, cargos ou segmentos de mercado atendidos (varejo e alta renda), como acontece hoje.

3

O processo de transição entre as atuais e as novas certificações será anunciado no fim do segundo semestre de 2024, mas é importante indicar que as pessoas certificadas não precisarão começar do zero e fazer uma nova prova.



4

Todas essas mudanças têm como base um estudo detalhado dos mercados nacional e internacional de distribuição de investimentos e de certificações. As melhores práticas inspiraram nosso novo programa de certificação. Acesse o relatório ["Um olhar sobre as certificações"](#).

5

Em 2026, o jeito de avaliar da ANBIMA também irá mudar. O processo certificador passará a considerar também habilidades comportamentais associadas às atividades realizadas por cada uma das certificações.

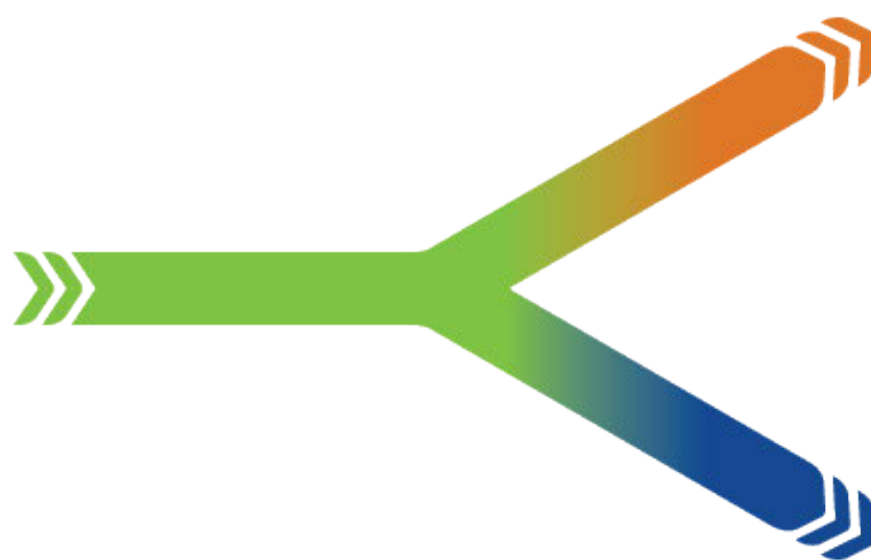






## A TRILHA DO CONHECIMENTO

Comece a trilha pela **CPA** e depois você pode seguir com a **C-Pro R** ou com a **C-Pro I**, a depender do seu perfil profissional.





**CPA**  
Certificado  
Profissional  
ANBIMA

A porta de entrada para  
o mercado financeiro



  
ANBIMA

**CPA**





Transforme seu sonho em realidade. O mercado financeiro é um universo de oportunidades para quem busca construir uma carreira de sucesso e alcançar seus objetivos financeiros e profissionais.

## Conheça a CPA

O nome é parecido, mas **ela não é igual as atuais CPA-10 e CPA-20.**

A **CPA** será a certificação de entrada obrigatória para que você possa iniciar sua carreira no mercado de investimentos. Ela é indicada para profissionais que estão na base de conhecimentos sobre produtos financeiros.

Quem tiver a CPA poderá exercer atividades com perfil comercial, fazendo os primeiros contatos com o cliente, seja na etapa de prospecção ou no suporte. Você poderá fornecer informações primárias sobre os produtos e serviços da instituição em que trabalha e, caso necessário, direcionar o cliente para profissionais especializados em investimentos.

Depois de adquirir a CPA, caso queira avançar em mais um degrau da sua carreira, pode partir para as duas outras certificações de distribuição: a **C-Pro R** e/ou **C-Pro I**.





## Com a certificação CPA você pode:

- **SER** a porta de entrada para o sucesso financeiro dos clientes.
- **FORNECER** informações básicas sobre os produtos e serviços da sua instituição.
- **ESCUTAR** atentamente as necessidades e objetivos de cada cliente, direcionando-os aos profissionais especialistas.
- **IDENTIFICAR** potenciais investidores.
- **DAR** informações claras, precisas e relevantes sobre produtos e serviços.
- **SER** o elo entre os clientes e os especialistas em investimentos, garantindo que todos recebam o suporte que precisam.
- **ATINGIR** metas e objetivos de vendas.





# C-Pro R

## Certificado Profissional ANBIMA de Relacionamento

Domine a arte de construir  
e fortalecer relações com  
seus clientes



  
ANBIMA

**C-Pro R**  
RELACIONAMENTO



Com a certificação **C-Pro Relacionamento**, você se torna especialista na compreensão do momento do cliente, na análise de perfil de investidor e na apresentação de soluções personalizadas dos produtos de investimento.

## Conheça a C-Pro R

A **C-Pro R** é direcionada para profissionais também com perfil comercial, mas que possuem um grau de aprofundamento maior nas necessidades dos clientes e no planejamento de investimento.

Como o próprio nome diz, essa pessoa, ao ser certificada, tem como foco de sua atividade o relacionamento com clientes. Estará capacitada para entender o momento do cliente, fazer análise de perfil de investidor e apresentar o portfólio de produtos de investimento disponível em sua instituição com mais riqueza de detalhes, incluindo seus riscos.

Do mesmo modo, vai poder acompanhar os clientes nessas escolhas.





## Com a C-Pro R você pode:

- **ACOMPANHAR** o investidor nas diferentes etapas do planejamento de investimentos e em diferentes momentos do ciclo de vida do cliente.
- **ORIENTAR** os clientes com profissionalismo, construindo relacionamentos duradouros.
- **COMPREENDER** os objetivos de cada cliente.
- **GERENCIAR** e **ACOMPANHAR** o portfólio dos clientes, garantindo sua constante evolução.
- **TRABALHAR** com um amplo portfólio de produtos de investimento.
- **PRESTAR** informações claras e precisas sobre os diferentes tipos de investimentos e seus riscos.
- **BUSCAR** soluções para os problemas dos clientes.
- **ATINGIR** metas e objetivos de vendas.





# C-Pro I

## Certificado Profissional ANBIMA de Investimento

Domine o mercado  
financeiro com a certificação  
C-Pro Investimento



  
ANBIMA

**C-Pro I**  
INVESTIMENTO



Com a **C-Pro Investimento**, você se torna especialista em analisar e compreender profundamente as estruturas de produtos de investimento.

## Conheça a C-Pro I

A **C-Pro I** foi pensada para profissionais com perfil mais técnico.

Por isso, quem obtém essa certificação pode atuar como especialista em produtos de investimento e poderá exercer atividades de orientação e elaboração de carteiras recomendadas, além da assessoria aos gerentes de conta e demais profissionais de distribuição.

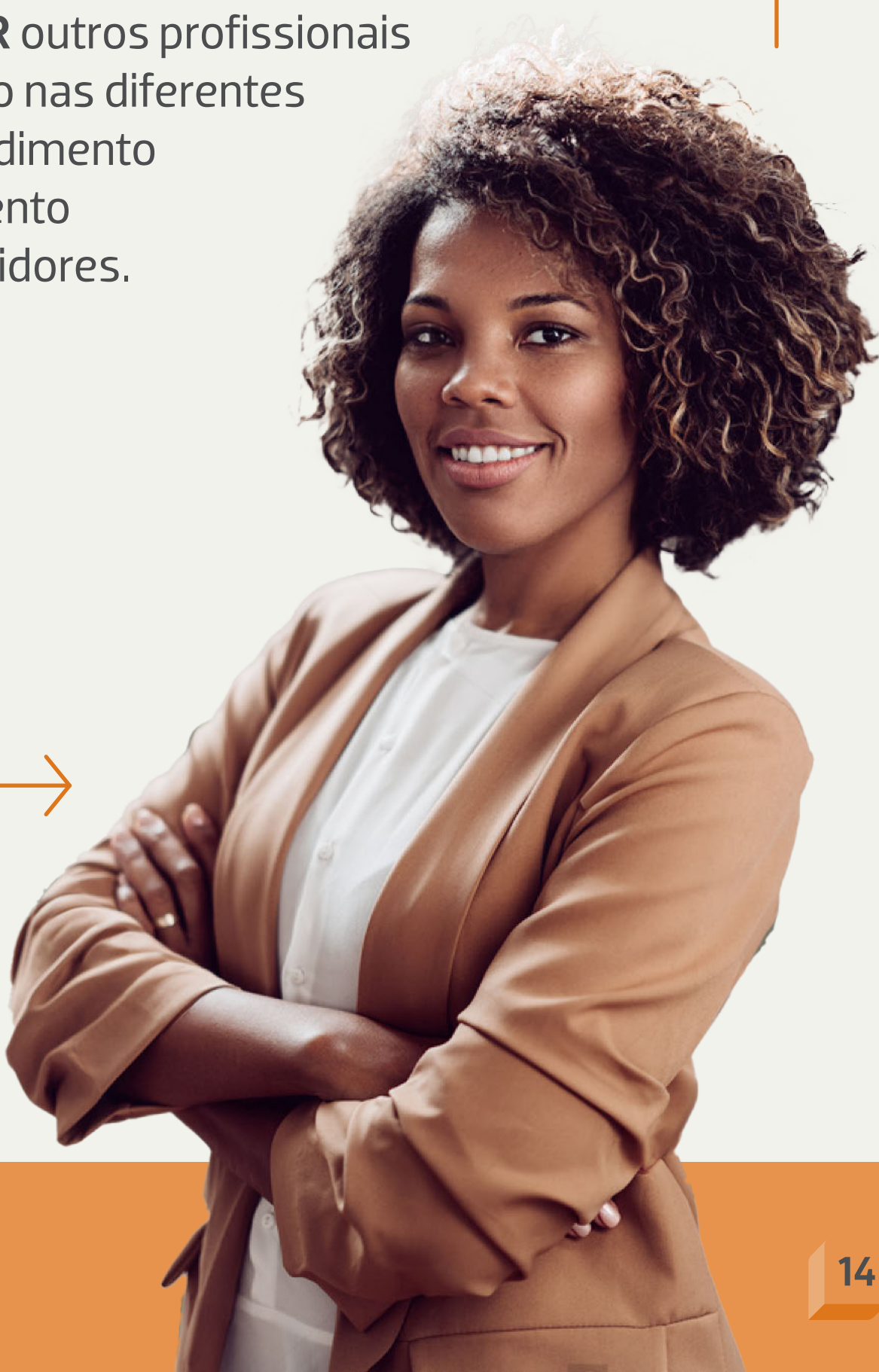
Essa pessoa poderá se especializar em classes e ativos específicos.





## Com a C-Pro I você pode:

- **CONSIDERAR** o perfil de risco de diferentes investidores na estruturação de carteiras recomendadas.
- **ENTENDER** profundamente sobre portfólios de investimento, para fornecer a opção mais adequada ao perfil apresentado.
- **ATUAR** de forma ética na proteção de dados.
- **PRESTAR** informações claras, precisas e analíticas sobre os diferentes tipos de investimentos e seus riscos.
- **ASSESSORAR** outros profissionais de distribuição nas diferentes fases de atendimento e relacionamento com os investidores.





## JORNADA DE DISTRIBUIÇÃO E SUAS PRINCIPAIS ATIVIDADES

A jornada do mercado de distribuição de investimentos é ampla e pode variar entre países e empresas. Mas existe uma linha comum mínima que se encontra em todos os mercados.

Com base nela, nós identificamos atividades que são essenciais e para elas estão voltadas as novas certificações.



## Veja as principais:

JORNADA DE DISTRIBUIÇÃO	ATIVIDADES	CERTIFICAÇÃO INDICADA		
		CPA	C-Pro R	C-Pro I
Prospecção e Perfil do Investidor	Busca ativa de clientes que irão compor a carteira		■	
	Entendimento do momento financeiro do cliente	■		
	Introdução aos produtos e serviços da instituição	■		
	Análise de perfil do investidor		■	
Análise de Portfólio	Entendimento dos objetivos do investidor		■	
	Prestação de informações mais detalhadas sobre os diferentes tipos de investimentos e implicações, em especial risco		■	
	Identificação e recomendação de investimento		■	
Recomendações	Construção de carteiras recomendadas para diferentes perfis de investidores			■
	Profissionais podem se limitar a certas classes de ativos a depender de sua qualificação			■
	Carteiras pré-montadas podem ser indicadas			■
Compra e Venda	Processo de recepção e boletagem de ordens de compra e venda	■		
	Realização de ordens ou apenas transmissão para a mesa de operações	■		
	Cliente pode pedir diretamente pela execução de uma ordem	■		
Monitoramento	Gestão da carteira de investidores		■	
	Identificação de necessidades na carteira e de ações que os investidores precisam tomar		■	
	Contato ativo com clientes para oferecimento de produtos ou serviços		■	
	Prestação de suporte para clientes	■	■	





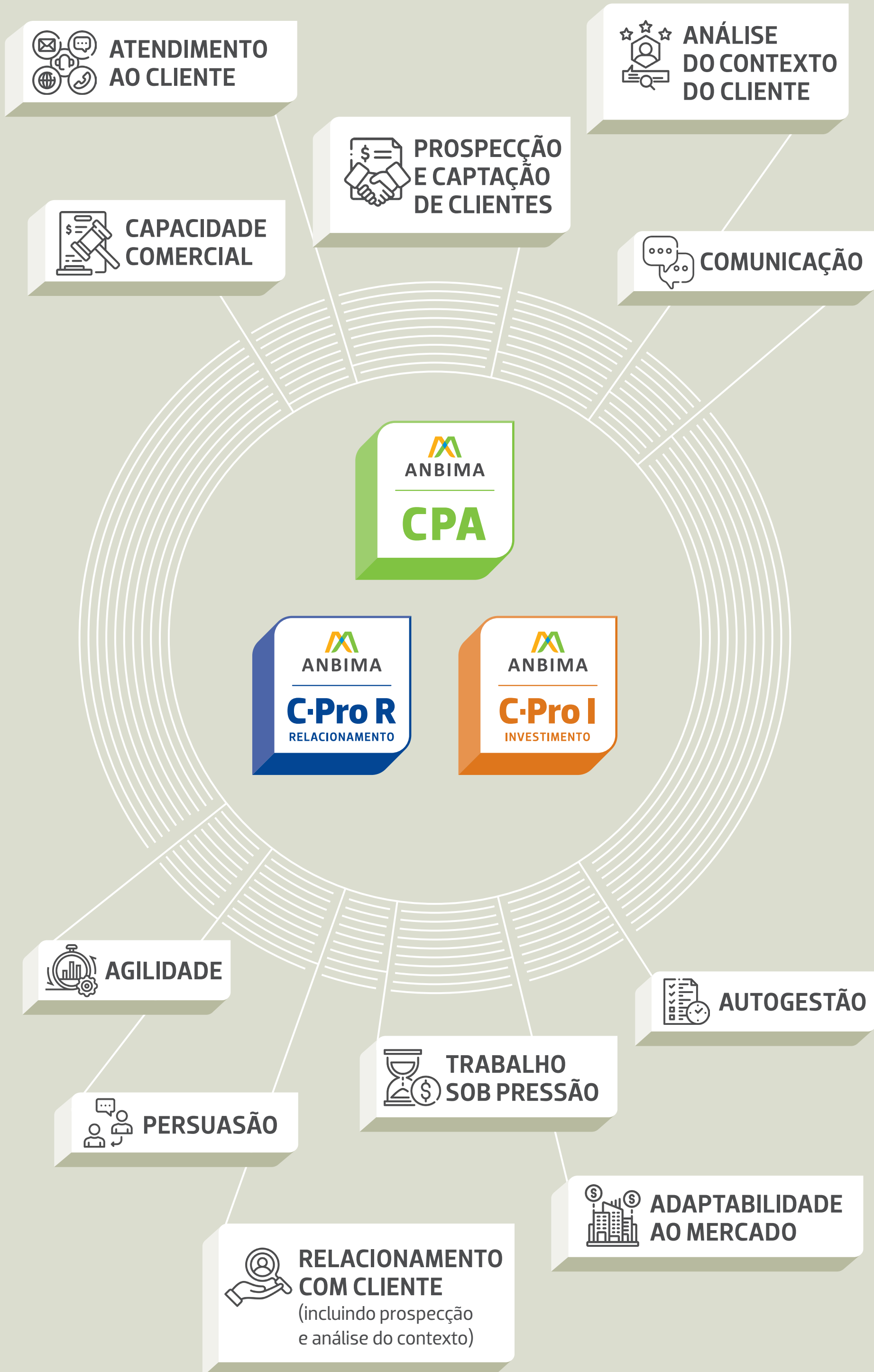
## **HABILIDADES COMPORTAMENTAIS PARA VOCÊ SE DESTACAR NO MERCADO FINANCEIRO**

Além das habilidades técnicas, é importantíssimo que você entenda que as habilidades comportamentais são determinantes para saber se uma pessoa está apta a trabalhar com algumas atividades do mercado financeiro e de capitais. Por isso, no novo modelo de certificações de distribuição, estes quesitos serão levados em conta na avaliação para obtenção de cada certificação.

Existem muitas habilidades comportamentais e cada empresa define, de acordo com sua política de contratação, aquelas que serão exigidas por cargo e em que grau precisam ser desenvolvidas, mas há algumas comuns a todo o mercado.



## Veja as essenciais:





# JORNADA DE DISTRIBUIÇÃO DE INVESTIMENTOS

Veja quais habilidades técnicas e comportamentais são necessárias para cada etapa:

JORNADA DE DISTRIBUIÇÃO	TÉCNICAS	COMPORTAMENTAIS
Prospecção e Perfil do Investidor	Finanças comportamentais	Atendimento ao cliente
	Ética e API	Captação de clientes
		Comunicação
		Capacidade comercial
Análise das Informações do Cliente	Indicadores financeiros pessoais	Análise do contexto do cliente
	Objetivos do investidor	Comunicação
	Risco	Capacidade comercial
	Teoria e avaliação de desempenho de carteiras	Adaptabilidade ao mercado
Recomendações	Produtos financeiros	Relacionamento com cliente
	Compliance	Comunicação
	Matemática financeira	Trabalho sob pressão
	Planejamento de carteira	Adaptabilidade ao mercado
	Classes de ativos	
Monitoramento	Rebalanceamento de carteira	Relacionamento com clientes
	Economia	Comunicação
	Análise de desempenho (clientes)	Autogestão
	Tributação	





## TEM DÚVIDAS?

**Fale com a gente!**

Quer saber mais sobre as novas certificações? [Acesse a página especial sobre o assunto em nosso portal](#). Lá você encontra as últimas novidades sobre o tema e fica por dentro de qualquer mudança que possa ocorrer na estratégia de lançamento das certificações.

Este material é um conteúdo vivo e passará por atualizações, por isso, acompanhe nossos canais oficiais e sempre venha até a página das [novas certificações](#) para ficar por dentro das mudanças.





# EXPEDIENTE

## **Presidente**

Carlos André

## **Diretores**

Adriano Koelle, Andrés Kikuchi, Carlos Takahashi, César Mindof, Denísio Liberato, Eduardo Azevedo, Eric Altafim, Fernanda Camargo, Fernando Rabello, Fernando Vallada, Flavia Palacios, Giuliano De Marchi, Gustavo Pires, Julya Wellisch, Luiz Sorge, 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

## **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](http://www.anbima.com.br)

