



Formação Gerentes de Relacionamento

Unidade de Finanças e Tesouraria



Introdução





O que diferencia a atuação de um GR?

- Muitos profissionais conhecem os mesmos produtos, possuem acesso às mesmas tabelas de taxas e trabalham dentro da mesma instituição.
- Mesmo assim, alguns desenvolvem relacionamentos mais profundos, geram mais negócios e tornam-se referência para seus clientes.
- O diferencial normalmente não está apenas no conhecimento técnico.
- Está na forma como analisam cenários, interpretam necessidades e constroem recomendações.





Muito mais do que conhecer os produtos...

Os profissionais de maior performance costumam seguir uma sequência lógica:

1. Entendem o ambiente econômico.
2. Compreendem o negócio do banco.
3. Identificam o perfil do cliente.
4. Avaliam riscos.
5. Selecionam soluções adequadas.
6. Acompanham continuamente a estratégia.

Ao longo deste treinamento iremos percorrer exatamente essa jornada.





Módulo 1

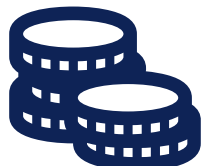
O que o GR precisa
entender?





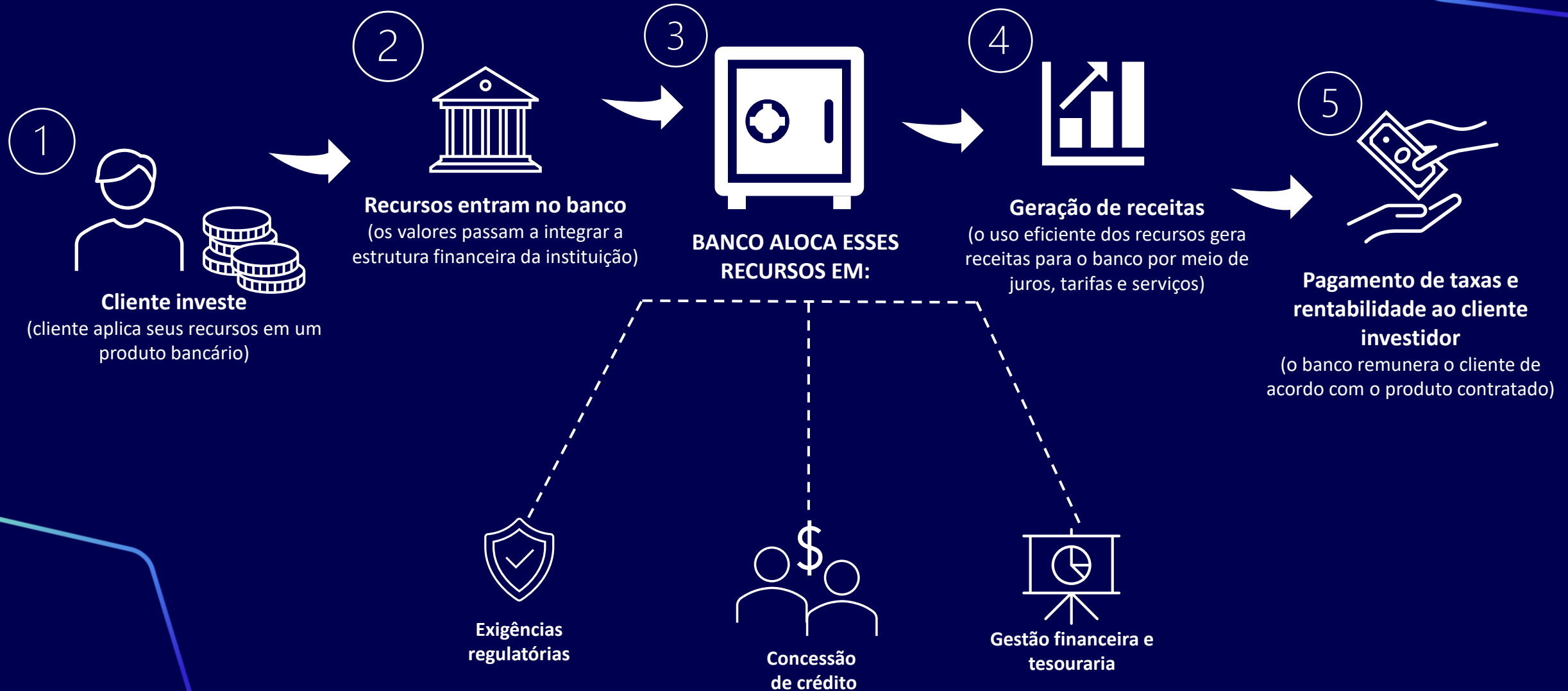
Antes de atender um cliente:

- Antes de recomendar qualquer investimento, o gerente precisa compreender o ambiente em que as decisões serão tomadas.
- Investimentos não existem isoladamente.
- Eles são influenciados pela economia, pelas condições de liquidez, pelos juros e pela estrutura do sistema financeiro.
- Por isso, toda recomendação começa pela compreensão do contexto.





Como funciona o Negócio Bancário:





Evolução das captações do Banrisul

Saldo de R\$ 105,7 bilhões captados até o dia 05 de agosto deste ano, considerando depósitos à vista, poupança, CDB, LCI, LCA e LF.

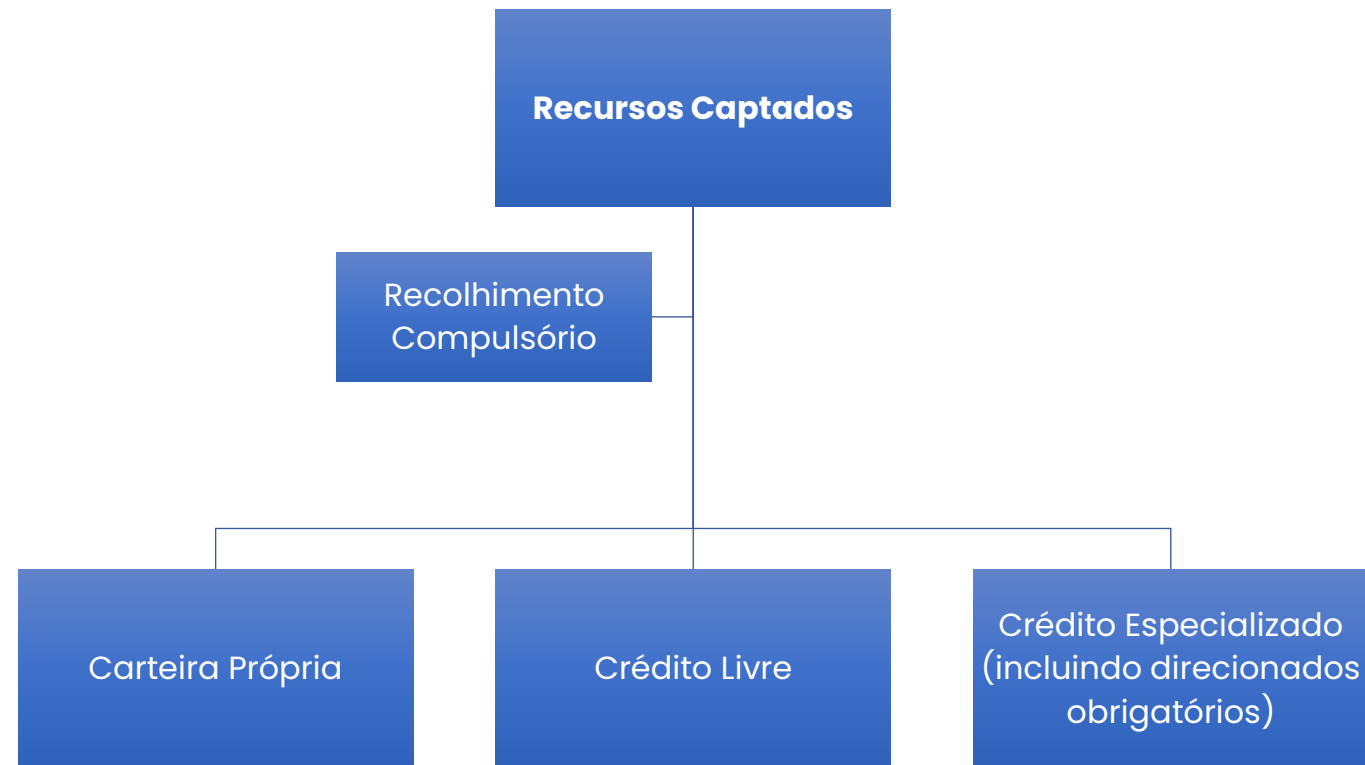
Evolução do saldo total





Como os recursos captados são utilizados:

- Quando um cliente realiza um investimento, os recursos captados pelo banco não ficam integralmente disponíveis para operações de crédito.
- Uma parcela é destinada ao recolhimento compulsório junto ao Banco Central e outra atende aos direcionamentos obrigatórios definidos pela regulamentação.
- Os recursos remanescentes podem ser utilizados na carteira própria da instituição ou em operações de crédito livre.





Como os recursos captados são utilizados:

Carteira Própria

Recursos administrados e investidos pelo próprio banco, utilizados para gestão de liquidez, rentabilidade e estratégia financeira da instituição.

Crédito Livre

Operações de crédito concedidas com condições definidas pelo próprio banco, sem exigência de destinação específica dos recursos.

Crédito Especializado (ou Direcionado)

Operações destinadas a finalidades específicas definidas por regulamentação ou políticas públicas, como crédito imobiliário, rural ou financiamentos com recursos direcionados.



O papel da Tesouraria:

- A Tesouraria é responsável por administrar os recursos do banco.
- Engloba atividades como:
- rotina de pagamentos e recebimentos,
- gerenciamento de fluxo de caixa,
- investimentos,
- monitora os riscos financeiros.

Além disso, acompanha continuamente as mudanças econômicas para garantir que a instituição possua recursos suficientes para cumprir seus compromissos.



O papel da Tesouraria:

Na prática equilibra ativos (aplicações de recursos) e passivos (captações de recursos), alinhando:

- prazos,
- taxas,
- indexadores
- volumes.

De forma que o banco consiga honrar seus compromissos, preservar liquidez, mitigar riscos e, gerar resultados consistentes.



O papel da Tesouraria:

O alinhamento entre ativos e passivos impacta diretamente:

- o **custo de funding**;
- a **precificação dos produtos**;
- a **margem financeira**; e
- a capacidade de crescimento da instituição.



O que move o mercado financeiro?

Os mercados financeiros são influenciados principalmente por quatro fatores:

- **Crescimento Econômico;**
- **Inflação;**
- **Juros;**
- **Risco.**

A combinação dessas variáveis ajuda a explicar grande parte dos movimentos observados nos ativos financeiros.





Ciclos econômicos:

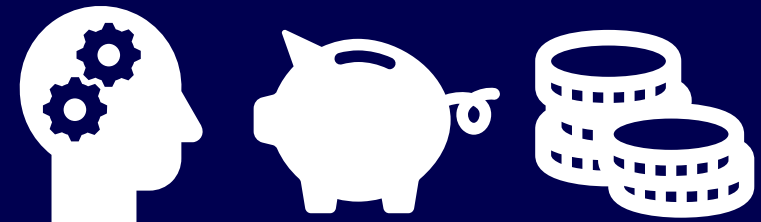
A atividade econômica não evolui de forma linear ao longo do tempo.

De maneira simplificada, os ciclos econômicos podem ser divididos em:

- **Expansão**
- **Desaceleração**
- **Recessão**
- **Recuperação**

Cada fase influencia o comportamento do crédito, dos investimentos e da confiança dos agentes econômicos.

Compreender essas etapas ajuda a interpretar riscos e oportunidades de mercado.





Crescimento econômico:

- O crescimento econômico representa a expansão da capacidade produtiva de um país e é normalmente medido pela evolução do Produto Interno Bruto (PIB).
- Esse ambiente tende a favorecer os ativos de maior risco, especialmente ações, fundos multimercado e investimentos ligados ao setor produtivo, uma vez que as perspectivas de lucros corporativos se tornam mais favoráveis.

Quando a atividade econômica cresce de forma consistente, observa-se em geral:





Inflação:

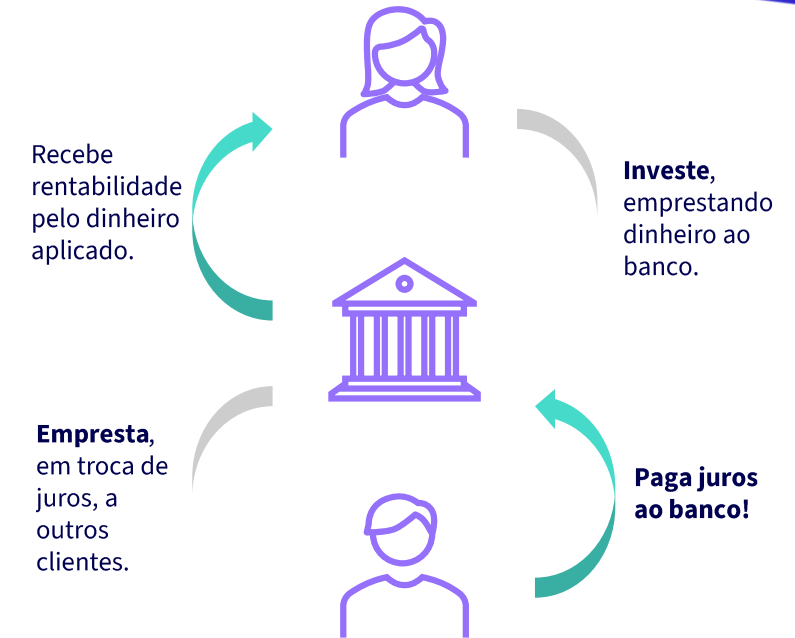
- A inflação pode ser definida como o aumento persistente e generalizado dos preços de bens e serviços ao longo do tempo.
- Quando os preços sobem, uma mesma quantidade de dinheiro passa a adquirir menos produtos e serviços do que anteriormente.
- Por isso, rentabilidade nominal nem sempre significa ganho real.
- **O investidor precisa observar não apenas quanto está ganhando, mas quanto está preservando de sua riqueza.**





Taxa de juros:

- A taxa de juros influencia praticamente todas as decisões da economia.
- Ela afeta crédito, consumo, investimentos e o comportamento dos mercados.
- No Brasil, a principal referência é a Taxa Selic, considerada a taxa básica de juros da economia.



O Banco Central utiliza a taxa de juros para equilibrar dois objetivos fundamentais: a estabilidade de preços e o crescimento sustentável da economia.

Selic Meta

O **Comitê de Política Monetária (Copom)** é o órgão do BCB formado pelo presidente e mais 8 diretores. Em reuniões a cada 45 dias – em média –, definem a meta da taxa básica de juros. O Copom tem 3 principais objetivos:

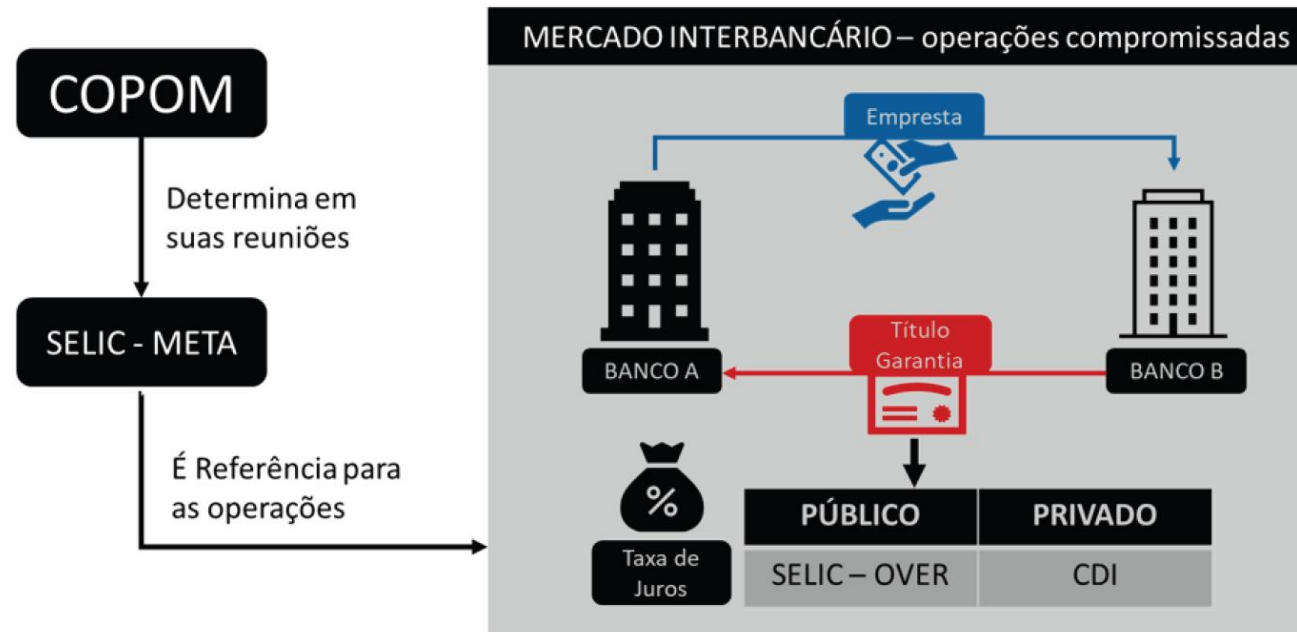
- **Implementação da política monetária;**
- **Definição da meta da taxa Selic e eventual viés;**
- **Análise do relatório de inflação.**





Selic Over (Efetiva)

- O Banco Central transaciona títulos públicos, em operações no mercado aberto, buscando garantir a convergência entre a **Taxa Selic Over** e a **Taxa Selic Meta**.
- A **Taxa Selic Over** será definida pela média das operações compromissadas com títulos públicos de um dia útil.





Taxa de Depósitos Interfinanceiros (DI - CDI):

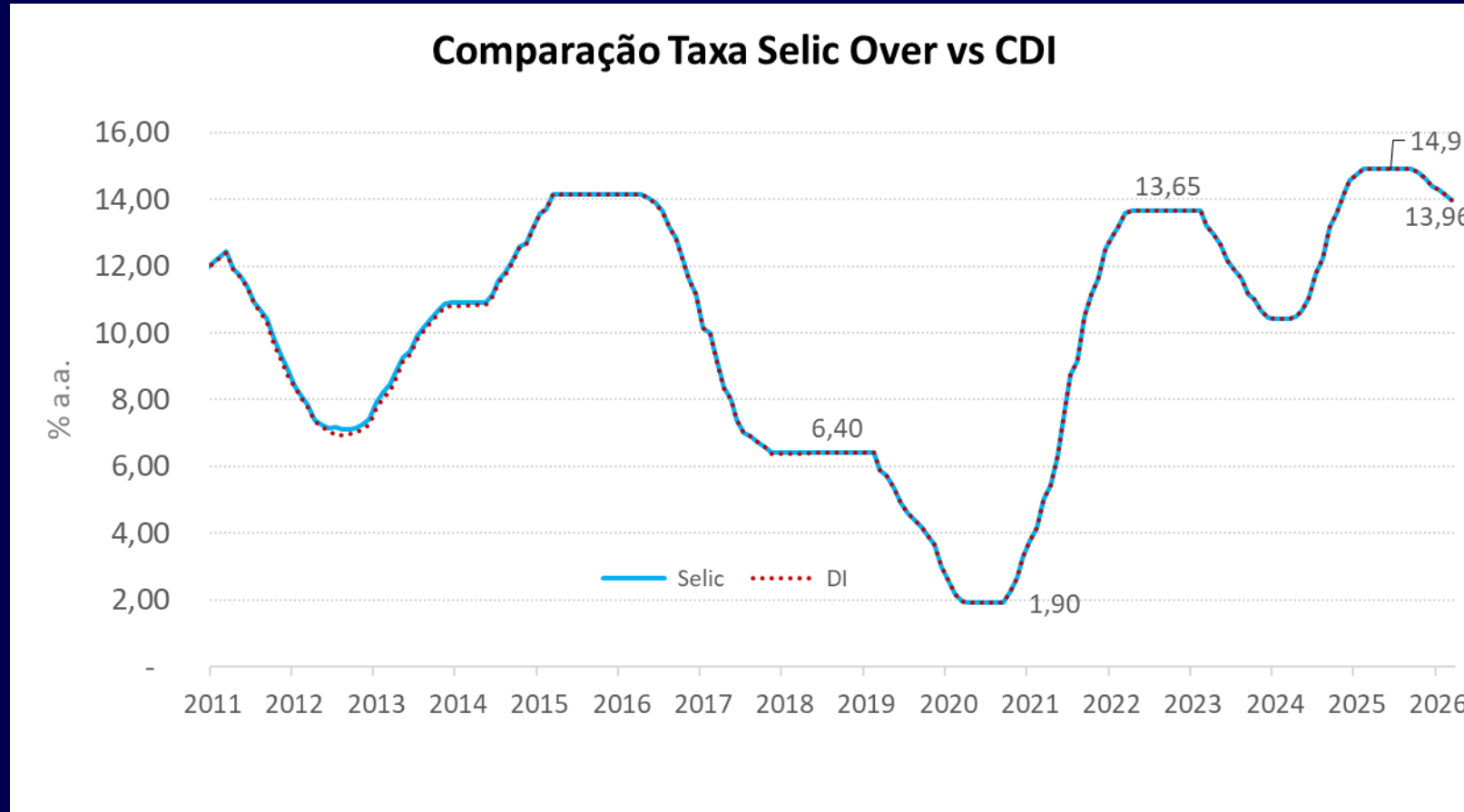
Taxa DI é calculada através da **média ponderada das taxas das transações de depósitos interfinanceiros (DI) prefixados**, com prazo de um dia, que ocorrem na B3.

Em razão da queda no volume destas operações, a partir de 2018, a metodologia para apuração da Taxa DI passou a considerar que **a Taxa DI será igual a Taxa Selic Over**, se:

1. o número de operações for inferior a 100 e;
2. o somatório dos volumes inferior a R\$ 30 bilhões.



Selic Over e CDI





Juros altos e juros baixos na prática:

A variação dos juros afeta diretamente o comportamento dos investidores e a atratividade dos diferentes ativos.

Juros mais altos:

- Favorecem aplicações pós-fixadas
- Reduzem o crédito
- Estimulam estratégias mais conservadoras

Juros mais baixos:

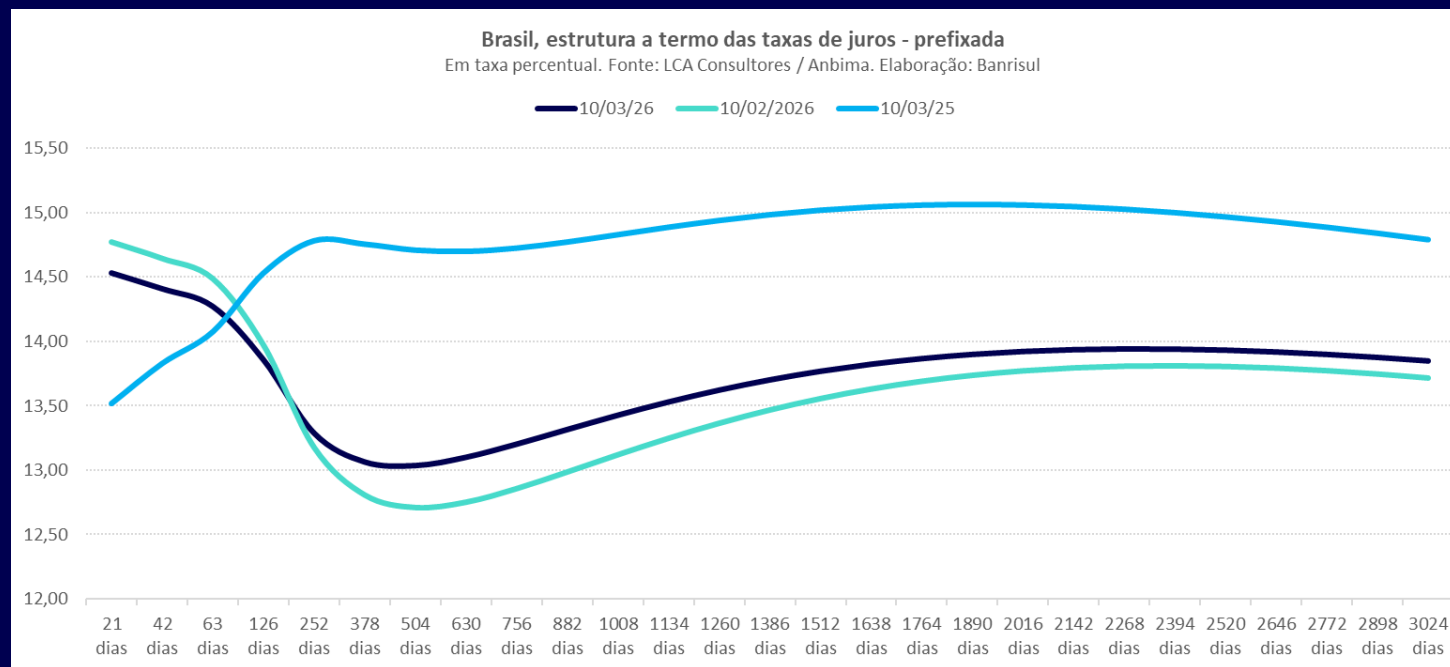
- Favorecem ativos de prazo mais longo
- Estimulam crédito e atividade econômica
- Incentivam a busca por maior retorno

O cenário econômico influencia diretamente as decisões de alocação patrimonial.



Expectativas e curva DI:

- Os mercados não observam apenas o nível atual da taxa Selic.
- As expectativas para os juros futuros exercem forte influência sobre operações de crédito, títulos prefixados e aplicações de longo prazo.
- **Essas expectativas são refletidas na Curva DI, utilizada diariamente na precificação de produtos financeiros.**





Como as oscilações nas
taxas de juros podem
afetar as operações do
Banco?



IC

09/03/2026 09:40:01
Investimentos - Normativo 14 - #N14

LCA Exclusiva para Funcionários - Ação Promocional - Atualização

Instrução Comercial publicada em 05/03/2026 16:12:01 e atualizada em 09/03/2026 09:40 em verde.

O Banrisul atingiu, em 2025, um **resultado recorde**, conquistado por meio do esforço, dedicação e comprometimento dos nossos colaboradores. Como forma de reconhecimento, será disponibilizada uma condição especial de investimento, por período limitado, **exclusiva para funcionários com vínculo ativo**.

LCA PRÉ

- **Prazo:** 12 meses
- **Carência:** Resgate disponível a partir de 6 meses
- **Taxa:** **94% do CDI na curva DI Futuro** (atualizado diariamente no bom dia).

(equivalente a um CDB 117,5% da Curva DI Futuro devido à isenção de IR)

LCA PÓS

- **Prazo:** 12 meses
- **Carência:** Resgate disponível a partir de 6 meses
- **Taxa:** **92,00% do CDI**

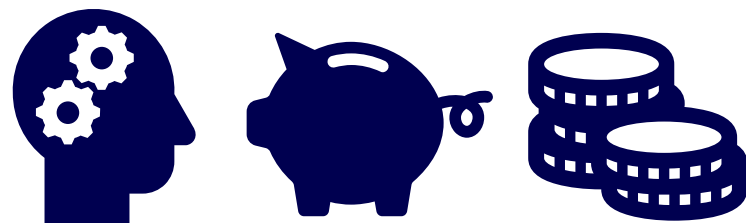
(equivalente a um CDB 115% CDI, devido à isenção de IR)

Condições:

- **Valor máximo por funcionário:** R\$ 50.000,00

(considerando o total aplicado durante a vigência desta ação promocional)

- **Aplicação mínima:** R\$ 1.000,00
- **Validade:** de 06/03/2026 até 13/03/2026





- Taxa: 94% do CDI na curva DI Futuro (atualizado diariamente no bom dia).

No dia 10/03/2026, a curva de juros para o período de 1 ano estava em 13,40%.

Taxa Pré-fixada: $13,40\% \times 94\% = 12,60\%$

Corridos	Taxa	Venc/DC
180	13,986	06/09/2026
365	13,402	10/03/2027
720	13,045	28/02/2028
1080	13,136	22/02/2029

Usar: ☐ Dias Úteis ☒ Dias Corridos

Ajuda

Considerar:

- ☒ DI1J26
- ☒ DI1K26
- ☒ DI1M26
- ☒ DI1N26
- ☒ DI1Q26
- ☒ DI1U26
- ☒ DI1V26
- ☒ DI1X26
- ☒ DI1Z26
- ☒ DI1F27
- ☒ DI1G27
- ☒ DI1H27

Dias	Taxa	Δ	Venc	V1	V2
30	14,646		09/04/2026	J26	K26
60	14,552		09/05/2026	K26	M26
90	14,386		08/06/2026	M26	N26
120	14,259		08/07/2026	N26	Q26
150	14,132		07/08/2026	Q26	U26
180	13,986		06/09/2026	U26	V26
210	13,865		06/10/2026	V26	X26
240	13,762		05/11/2026	X26	Z26

O que pode ser considerado para
definirmos a taxa de juros de um
empréstimo?



Parecer para Solicitação de Taxas de Operações de Crédito

O que evitar?

Exemplo de parecer incompleto:

Operação com títulos diversificados, concentração apenas de 9%.
Cliente com LR em vigor.

Como podemos melhorar esse parecer?

Parecer de Operações de Crédito: Exemplo (PJ)

Obs.: Permitido mais 300
caracteres por inclusão,
sem limitador de inclusões.

Parecer:

Hosp de grande renome no RS.
Possui um PAB nas dependências do Hospital e um no terreno na frente do Hospital;
Fundação da empresa: 30/09/2004
Gestão: familiar e profissional pois as duas sócias são farmacêuticas.
Valor solicitado será utilizado para ampliação do hospital para novo centro cirúrgico ampliando o atendimento em 30%.
SFN Total 2.66mm
Vinc SFN 2mm
Banrisul Total 1.8mm
Vinc Banrisul 1.59mm
FMM da empresa R\$ 1.249.015,30
Op com 70% de garantia do SUS.
Mais infos na aba Discussão.....

Total de caracteres: 500 de 500

Discussão

Inclusão

:: Dados de Discussão ::

Mensagem:

Folha de pagamento - 3.597 folhas - Valor total de R\$ 12.070.394,66
Capitalização - R\$ 10.200,00 / Consórcio - 10 cartas no valor total de R\$ 1.200.000,00
Cobranças - 02/2024 - R\$ 848.173,99 com 365 títulos - Tarifa de Registro R\$ 1,40 mais a interbancária
...

Tipo:

☐ Pergunta ☐ Resposta ☒ Observação

Autor:

B36270 - MAICON RECH NUNES

Destinatário:

B37989 - PAOLO HENRIQUE DONATTI

Salvar

Cancelar

Histórico da empresa

Finalidade

Central de Risco

Garantia

Relacionamento

:: Dados da Proposta ::				
Proposta	Relacionamento Clientes	Garantias	Histórico	Discussão
Anexos				
Mensagem	Tipo	Autor	Destinatário	Data/Hora
Folha de pagamento 3.597 folhas Valor total de R\$ 12.070.394,66 Capitalização R\$ 10.200,00 / Consórcio 10 cartas no valor total de R\$ 1.200.000,00 Cobranças 02/2024 R\$ 848.173,99 com 365 títulos Tarifa de Registro R\$ 1,40 mais a interbancária ...	Observação	B36270-MAICON RECH NUNES	B37989-PAOLO HENRIQUE DONATTI	25/05/2026 14:08:41
... Possui convênio Consignado Privado / Vero Saldo movimento mensal R\$ 70.000,00.	Observação	B36270-MAICON RECH NUNES	B37989-PAOLO HENRIQUE DONATTI	25/05/2026 14:09:42



Margem Financeira:

A diferença entre o que o banco recebe e o que paga pelos recursos captados constitui uma de suas principais fontes de resultado. Essa diferença recebe o nome de margem financeira.

A margem financeira representa, portanto, o ganho bruto obtido pela instituição em sua atividade de intermediação financeira.





Margem Financeira:

As **receitas** financeiras são geradas principalmente por:

- ✓ **empréstimos;**
- ✓ **financiamentos;**
- ✓ **operações de crédito;**
- ✓ **aplicações financeiras.**

As **despesas** financeiras decorrem da remuneração dos recursos captados por meio de:

- ✓ **depósitos;**
- ✓ **poupança;**
- ✓ **CDBs;**
- ✓ **LCIs;**
- ✓ **LCAs;**
- ✓ **Letras Financeiras.**





O impacto do GR nos resultados:

- Sempre que capta recursos, concede crédito ou retém clientes, o gerente influencia a rentabilidade da instituição.
- Mais do que vender produtos, ele participa da construção dos resultados do banco.

Por isso sua atuação possui caráter estratégico.



O que um GR eficaz entende:

- Os melhores Gerentes de Relacionamento não decoram indicadores.
- Eles compreendem como cada variável econômica afeta os investimentos de seus clientes.
- Conhecimento econômico não é um fim. É uma ferramenta para tomar melhores decisões.

EX: Ao analisar a taxa de juros, o profissional não deve limitar-se ao número divulgado pelo Banco Central. É necessário compreender o contexto econômico que está por trás dessa decisão.





Módulo 2

O que o GR precisa descobrir?





Conheça primeiro o Cliente:

- Hoje, o diferencial está na capacidade de compreender o cliente antes de falar sobre investimentos.
- Antes de qualquer recomendação, é necessário entender sua realidade patrimonial, seus objetivos, seu horizonte de investimento, sua necessidade de liquidez e sua relação com o risco.
- Os produtos estão disponíveis para todos.
- O que diferencia os melhores profissionais é a capacidade de transformar informações sobre o cliente em soluções adequadas para sua realidade.

Compreender o cliente é o primeiro passo para construir recomendações de valor.





O patrimônio conta uma história:

Após compreender o contexto do cliente, torna-se necessário realizar o mapeamento completo de sua estrutura patrimonial.

Essa análise deve contemplar:

- **Ativos financeiros;**
- **Participações societárias;**
- **Imóveis;**
- **Fontes de renda;**
- **Endividamento;**
- **Obrigações futuras;**
- **Estruturas patrimoniais e sucessórias existentes.**



O objetivo é construir uma visão consolidada da situação econômica do cliente, evitando decisões isoladas que considerem apenas parte de seu patrimônio.





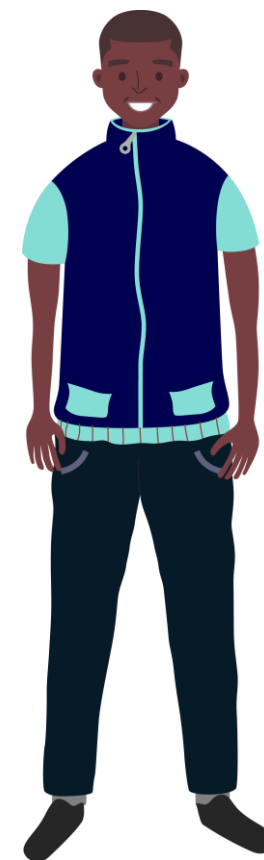
Quais os objetivos do cliente:



- A definição de objetivos é o elemento que dá sentido à construção da estratégia de investimentos;
- O profissional ajuda o cliente a transformar intenções genéricas em metas concretas, com valores, prioridades e prazos definidos.

Entre os objetivos mais comuns estão:

- **Formação de reserva financeira;**
- **Complementação de renda;**
- **Aposentadoria;**
- **Educação dos filhos;**
- **Aquisição de imóveis;**
- **Independência financeira;**
- **Planejamento sucessório;**
- **Preservação patrimonial.**





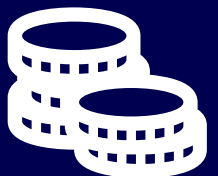
Principais Riscos dos Investimentos:

Todo investimento envolve diferentes fontes de risco.

Entre as mais relevantes destacam-se:

- **Risco de Mercado**
- **Risco de Crédito**
- **Risco de Liquidez**
- **Risco de Reinvestimento**
- **Risco de Concentração**

- Uma recomendação adequada deve considerar não apenas o retorno esperado, mas também a exposição a cada um desses fatores.





Tolerância e capacidade de risco:

Tolerância:

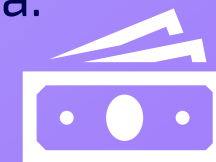
- A tolerância ao risco possui natureza comportamental;
- Ela está relacionada ao conforto emocional do cliente diante de oscilações e perdas temporárias.

Capacidade:

- A capacidade de risco possui natureza financeira;
- Ela mede quanto risco o cliente pode assumir sem comprometer seus objetivos ou sua segurança patrimonial.

Quando Tolerância e Capacidade Não Coincidem:

- Muitas vezes o cliente deseja assumir mais risco do que deveria;
- Em outros casos, pode assumir mais risco do que imagina, mas não se sente confortável;
- Encontrar o equilíbrio é parte fundamental da atividade consultiva.





Suitability:

- É justamente da combinação entre tolerância e capacidade de risco que surge o conceito de ***suitability***, um dos pilares da recomendação de investimentos;
- O ***suitability*** busca garantir que os investimentos estejam alinhados aos **objetivos, à situação financeira e ao perfil do investidor**;
- Mais do que uma exigência regulatória, ele representa uma boa prática de relacionamento.





Construção de portfólios:

Construir uma carteira de investimentos significa combinar diferentes ativos de forma coerente com os objetivos do cliente

- Uma boa carteira procura equilibrar **liquidez, rentabilidade, segurança e horizonte de investimento.**
- Nenhuma dessas variáveis deve ser analisada isoladamente.
- O desafio do Gerente de Relacionamento é encontrar o equilíbrio adequado para cada situação patrimonial.
- **Não existe carteira perfeita. Existe carteira adequada.**





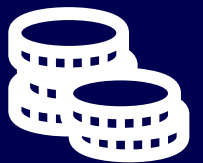
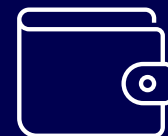
Diversificação na prática:

Diversificar significa reduzir a dependência de um único ativo, produto ou cenário econômico.

Uma carteira pode ser diversificada por:

- **Emissor**
- **Prazo**
- **Indexador**
- **Classe de ativo**
- **Estratégia**

Embora não elimine riscos, a diversificação reduz sua concentração e aumenta a resiliência da carteira.





Investimentos orientados por objetivos:

O mercado passou por uma importante transformação nas últimas décadas.

O foco deixou de ser a busca pelo melhor produto, e passou a ser a construção da melhor solução para cada objetivo:

- **Reserva financeira**
- **Aquisição de imóvel**
- **Aposentadoria**
- **Preservação patrimonial**

Por isso, a pergunta mais importante não é "onde investir".
A pergunta correta é "para que investir".





Regra de Ouro da recomendação:

Antes de recomendar qualquer investimento, o Gerente de Relacionamento deve avaliar cinco elementos fundamentais:

- **Objetivo**
- **Liquidez**
- **Horizonte de Investimento**
- **Tributação**
- **Perfil e Capacidade de Risco**

Esses fatores funcionam como um filtro para construção de estratégias mais aderentes e sustentáveis.





Módulo 3

Quais os produtos de
investimentos estão
disponíveis ?

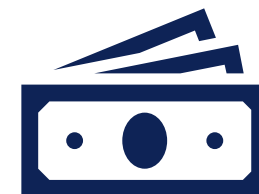




Produtos de Tesouraria:

- Os produtos de tesouraria ocupam papel relevante dentro da estratégia patrimonial dos clientes;
- Mais do que instrumentos de renda fixa, eles representam ferramentas capazes de atender objetivos específicos relacionados a **liquidez, segurança, acumulação de patrimônio e planejamento financeiro**;
- O mesmo produto pode desempenhar funções diferentes dependendo do contexto do investidor.

A recomendação não começa pelo produto.
Começa pela necessidade que ele deverá atender.





As Quatro Funções dos Produtos de Tesouraria:



1

Reserva de Liquidez

- A reserva de liquidez representa a parcela do patrimônio destinada a cobrir imprevistos e necessidades imediatas.
- Seu objetivo principal não é maximizar rentabilidade, mas garantir acesso rápido aos recursos quando necessário.
- Por esse motivo, normalmente são utilizados produtos com liquidez diária e baixa volatilidade.
- Liquidez possui valor próprio dentro da carteira.



2

Reserva de Oportunidade

- Alguns investidores mantêm recursos líquidos não apenas para emergências, mas também para aproveitar oportunidades futuras.
- Mudanças de mercado, novas emissões ou condições econômicas específicas podem exigir disponibilidade imediata de recursos.
- Nesses casos, a liquidez atua como ferramenta estratégica de alocação patrimonial.
- Ter recursos disponíveis também pode representar uma vantagem competitiva.



3

Estratégia de Carregamento

- Nem todos os recursos possuem necessidade de utilização no curto prazo.
- Parte do patrimônio pode ser direcionada para investimentos que serão mantidos até o vencimento.
- Essas estruturas costumam buscar prêmios adicionais de rentabilidade associados ao prazo e à menor liquidez.
- Investimentos de longo prazo normalmente exigem maior comprometimento do investidor.



4

Estratégia de Rentabilização

- Em determinados momentos do ciclo econômico, investidores procuram aumentar a eficiência da carteira.
- Alguns produtos oferecem remuneração superior em troca de maior prazo, menor liquidez ou exigências específicas de aplicação.
- O objetivo é melhorar o retorno sem alterar significativamente a estrutura de risco do patrimônio.
- Maior rentabilidade normalmente exige alguma contrapartida.



Certificado de Depósito Bancário (CDB):

- **Certificado de Depósito Bancário**, é um **título privado de renda fixa** emitido pelos bancos múltiplos, os bancos comerciais, os bancos de investimento, os bancos de desenvolvimento e as caixas econômicas para captar recursos.
- Por meio deste título, o cliente “empresta” valores ao banco, que os devolve com juros referentes ao período investido.
- As condições do CDB são definidas entre as partes, tais como valor, prazo e taxa (rentabilidade) da aplicação, que pode ser **pré ou pós-fixada**.
- O Imposto de Renda (IR) e o Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro, ou relativas a Títulos ou Valores Mobiliários (IOF) seguem as tabelas regressivas para títulos e valores mobiliários de renda fixa.
- O Banrisul oferece diversas modalidades de CDB **e todas possuem garantia do Fundo Garantidor de Crédito - FGC**, conforme norma vigente.



CDB Pós-Fixado:

A rentabilidade é determinada por taxa pós-fixados de acordo com percentual (%) do CDI.
Em razão das variações do CDI no decorrer da aplicação, o rendimento da operação só será conhecido no seu vencimento.

CDB POP INVEST PÓS

- Valor Mínimo de Aplicação:
R\$ 10,00
- Prazos: **1 ano e 2 anos**
- Resgate Parcial: admite resgate parcial a partir do próximo dia útil ao da aplicação, no valor mínimo de **R\$ 10,00**.

CDB DI

- Valor Mínimo de Aplicação:
R\$ 10,00
- Prazo: **de 30 dias a 5 anos**.
- Resgate Antecipado: admite resgate antecipado parcial, a partir do próximo dia útil ao da aplicação, no valor mínimo de **R\$ 100,00**.
- Por ocasião de resgate antecipado, pode incidir deságio caso o prazo de permanência seja inferior a **180 dias**.



CDB Pós-Fixado:

A rentabilidade é determinada por taxa pós-fixados de acordo com percentual (%) do CDI.
Em razão das variações do CDI no decorrer da aplicação, o rendimento da operação só será conhecido no seu vencimento.

SUPER CDB PÓS

- Valor Mínimo de Aplicação Inicial: **R\$50.000,00**
- Aplicação Mínima Adicional: **R\$ 5.000,00**
- Prazo: **5 anos**
- Resgate Antecipado: admite resgate antecipado, a partir do próximo dia útil ao da aplicação, no valor mínimo de **R\$ 1.000,00**.

CDB GANHE MAIS

- Valor Mínimo de Aplicação: **R\$ 500,00**
- Prazo máximo: **13 anos e meio**.
- Resgate Antecipado: admite resgate antecipado, a partir do próximo dia útil ao da aplicação, no valor mínimo de **R\$ 500,00**.



CDB Pós-Fixado:

A rentabilidade é determinada por taxa pós-fixados de acordo com percentual (%) do CDI.
Em razão das variações do CDI no decorrer da aplicação, o rendimento da operação só será conhecido no seu vencimento.

CDB AFINIDADE

- Valor Mínimo de Aplicação Inicial: **R\$ 100.000,00**
- Aplicação Mínima Adicional: **R\$ 5.000,00**
- Prazo: **1000 dias**
- Resgate parcial: admite resgate parcial a partir do próximo dia útil ao da aplicação, no valor mínimo de **R\$ 1.000,00**.

CDB EMPRESARIAL

- Valor Mínimo de Aplicação Inicial: **R\$ 30.000,00**
- Aplicação Mínima Adicional: **R\$ 5.000,00**
- Prazo Único: **3 anos**.
- Resgate Parcial: admite resgate parcial, após 365 dias da contratação, no valor de **R\$ 5.000,00**.

CDB PJ – LIQUIDEZ DIÁRIA

- Valor Mínimo de Aplicação Inicial: **R\$ 1,00**
- Valor Mínimo Adicional: **R\$ 1,00**
- Prazo Único: **3 anos**.
- Resgate Parcial: admite resgate parcial a partir do próximo dia útil ao da aplicação, no valor mínimo de **R\$ 1,00**.



CDB Pré-fixado:

A rentabilidade é determinada por taxa pré-fixada definida no momento da aplicação, permitindo que o cliente saiba o rendimento da operação até o seu vencimento.

CDB PRÉ PROGRESSIVO

- Valor Mínimo de Aplicação: **R\$ 10,00**
- Prazo Máximo: **2 anos**
- Resgate Parcial: a partir do próximo dia útil da aplicação, no valor mínimo **de R\$ 10,00**.

CDB PRÉ FIXADO COM RESGATE NO VENCIMENTO

- Valor Mínimo de Aplicação: **R\$ 1.000,00**
- Prazo: **6 meses, 1 ano, 1,5 anos e 2 anos**
- Resgate Antecipado: Não admite resgate antecipado.



CDB Pré-fixado:

A rentabilidade é determinada por taxa pré-fixada definida no momento da aplicação, permitindo que o cliente saiba o rendimento da operação até o seu vencimento.

CDB POP INVEST PRÉ

- Valor Mínimo de Aplicação: **R\$ 10,00**
- Prazos: **1 ano e 2 anos**
- Resgate Parcial: admite resgate parcial a partir do próximo dia útil ao da aplicação, no valor mínimo de **R\$ 10,00**.

CDB 100

- Valor Mínimo de Aplicação: **R\$ 100,00**
- Prazo: **6 meses, 1 ano e 2 anos**
- Resgate Antecipado: admite resgate parcial com deságio na taxa original da operação e cancelamento do reembolso do Imposto de Renda, no valor mínimo de **R\$ 100,00**.



CDB Automático:

- Neste produto, as aplicações e resgates são realizadas automaticamente conforme o saldo disponível na Conta Corrente.
- Para contratação, é necessário que o cliente faça adesão ao Serviço de Investimentos Automáticos.
- Os resgates automáticos antecipados ocorrem conforme a necessidade de cobertura de saldo devedor da Conta Corrente e consideram as taxas de rentabilidade divulgadas no Bom Dia Banrisul.
- Imposto de Renda e IOF incidem conforme suas respectivas tabelas.

CDB AUTOMÁTICO PRÉ

- Valor Mínimo de Aplicação: **R\$ 50,00**
- Prazo máximo: **2 anos**
- Resgate Antecipado: em módulos de **R\$ 50,00**, ou menor, para saldos remanescentes.

CDB AUTOMÁTICO PÓS

- Valor Mínimo de Aplicação: **R\$ 100,00** para PF, e **R\$1.000,00** para PJ.
- Prazo: **até 13 anos e meio.**
- Resgate Parcial: admite resgate parcial e total.



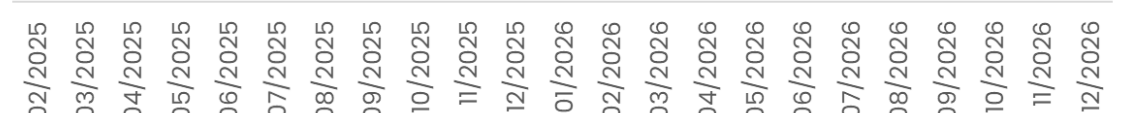
Taxa DI Over (%a.a) - Projeção

Período	Taxa DI Over (%a.a)
01/2025	13,15
02/2025	13,15
03/2025	14,15
04/2025	14,40
05/2025	14,65
06/2025	14,65
07/2025	14,65
08/2025	14,65
09/2025	14,65
10/2025	14,65
11/2025	14,65
12/2025	14,65
01/2026	14,40
02/2026	14,15
03/2026	13,90
04/2026	13,65
05/2026	13,15
06/2026	12,65
07/2026	12,15
08/2026	11,65
09/2026	11,65
10/2026	11,65
11/2026	11,65
12/2026	11,65



Evolução do Rendimento Mensal de uma Aplicação de R\$ 100 mil

Data	CDB Pós: 95% DI	CDB Pré: 13,44% a.a.
02/2025	R\$ 986	R\$ 1.056
03/2025		
04/2025		
05/2025		
06/2025		
07/2025		
08/2025		
09/2025		
10/2025		
11/2025		
12/2025		
01/2026		
02/2026	R\$ 1.221	R\$ 1.186
03/2026		
04/2026		
05/2026		
06/2026		
07/2026		
08/2026		
09/2026		
10/2026		
11/2026		
12/2026	R\$ 1.093	R\$ 1.331





Tributação dos CDBs:

- Ao comparar investimentos, é fundamental observar o retorno líquido e não apenas a rentabilidade anunciada;
- Os CDBs seguem a tabela regressiva de Imposto de Renda para aplicações de renda fixa;
- Quanto maior o prazo de permanência, menor tende a ser a alíquota incidente sobre os rendimentos:
 - **Até 180 dias: 22,5%;**
 - **De 181 a 360 dias: 20%;**
 - **De 361 a 720 dias: 17,5%;**
 - **Acima de 720 dias: 15%.**

O que importa é quanto efetivamente permanece com o investidor.





Letras de Crédito (LCI e LCA):

- As Letras de crédito são títulos de renda fixa emitidos por instituições financeiras, ou pelo governo, para captação de recursos.
- A rentabilidade pode ser pré ou pós-fixada, e os valores iniciais de aplicação tendem a ser mais elevados que outros títulos de renda fixa.
- Cada tipo de título possui uma destinação de recursos determinada.

Dica: Isento de Imposto de Renda para PESSOAS FÍSICAS





Letras de Crédito (LCI e LCA):

Letra de Crédito Imobiliário

Letra de Crédito do Agronegócio



Costumam apresentar características como:

- **Estrutura simples;**
- **Baixa complexidade operacional;**
- **Prazo determinado;**
- **Forte aceitação por investidores conservadores**



Dica: Isento de Imposto de Renda para PESSOAS FÍSICAS



Letras de Crédito Imobiliário

LCI são títulos lastreados em operações de crédito vinculados ao setor imobiliário.

LCI PÓS DI

- Valor Mínimo de Aplicação Inicial: **R\$ 10.000,00**
- Aplicação Mínima Adicional: **R\$ 1.000,00**
- Prazo: **12 meses**
- Resgate: admite resgate antecipado a partir de **6 meses**.

LCI PRÉ-FIXADO

- Valor Mínimo de Aplicação Inicial: **R\$ 10.000,00**
- Aplicação Mínima Adicional: **R\$ 1.000,00**
- Prazo: **12 meses**
- Resgate: admite resgate antecipado a partir de **6 meses**.

Dica: Isento de Imposto de Renda para PESSOAS FÍSICAS





Letras de Crédito do Agronegócio

São títulos de renda fixa, emitidos por instituições financeiras, com objetivo de redirecionar recursos ao agronegócio e fomentar a atividade rural.

LCA PÓS DI

LCA PÓS DI - AFINIDADE

LCA PRÉ-FIXADO

Informativo:

LCA

Esp: 39

LCA: Informamos que, em decorrência da conjuntura atual de disponibilidade de lastro, a partir do dia 01 de julho de 2025, novas captações de Letras de Crédito do Agronegócio (LCA) serão suspensas por prazo indeterminado.

Direcionar novas captações para Letra Financeira Pré e Pós-Fixadas.

Dica: Isento de Imposto de Renda para PESSOAS FÍSICAS



Letra Financeira (LF):

- A Letra Financeira é um instrumento voltado para investidores com horizonte mais longo, busca remunerar o investidor pelo prazo assumido.
- Trata-se de uma alternativa frequentemente utilizada **para recursos sem necessidade imediata de liquidez**
- Por exigir comprometimento maior com o prazo de investimento, costuma oferecer rentabilidades mais atrativas

Letras Financeiras do Banrisul

LF AFINIDADE

LF PÓS DI

LF PRÉ FIXADA

Valor mínimo de aplicação:

R\$ 50.000,00

Remuneração em percentual do DI

Alíquota de IR: 15%

Precificação na Mesa de Captação

Aplicações acima de R\$ 100 mil

Através de e-mail para chave Financas Tesouraria Captação, contendo as seguintes informações:

- Tipo de Aplicação;
- Ag/ Conta;
- Prazo (dias);
- Valor;
- Percentual;
- Justificativa para o percentual solicitado.

Atenção!

**Informar ofertas da concorrência.
Para funcionários, taxas do Bom Dia.**

Captação é custo (100% CDI = custo mercado)

Taxas autorizadas pela Mesa de Captação são efetivadas no sistema na virada do dia.

Portanto, só será possível visualizar a taxa atualizada no dia seguinte.



Aspectos operacionais dos investimentos em Renda Fixa:

- Extratos, aplicações automáticas e procedimentos operacionais fazem parte da rotina do GR.
- Aplicações podem ser canceladas somente no dia da operação, pela opção de “cancelamento” disponível no sistema BGN-Investimentos.





Extrato Diário X Extrato Mensal:

EXTRATO	RENDIMENTO	ALÍQUOTA DE IR	DESÁGIO
DIÁRIO	Até a data da consulta	Referente ao prazo até a data da consulta	Não mensura
MENSAL	Até o último dia do mês da consulta	Referente ao prazo final da operação	Não mensura

Quando houver divergência entre os extratos, o cliente deve ser orientado de que a diferença está relacionada ao cálculo do Imposto de Renda.





Aplicações automáticas:

Ordem de Resgate Automático:



- O cadastramento do CDB Automático exige atenção especial quando a conta possui Poupança Integrada.
- Após o cadastro, os recursos disponíveis passam a ser direcionados automaticamente para o CDB.
- Entretanto, nos resgates automáticos, a utilização continuará ocorrendo inicialmente pela Poupança Integrada.



Atenção ao CDB Automático:

Importante!

- Cadastro e descadastro realizados exclusivamente no BGN Investimentos;
- Possibilidade de envio da documentação para assinatura digital;

Nos CDBs Automáticos, o resgate ocorre inicialmente nos contratos mais recentes, preservando a remuneração dos contratos mais antigos.





Procedimentos de contas conjuntas:

Principais orientações:

- ✓ Os investimentos sempre pertencem ao primeiro titular da conta;
- ✓ O segundo titular pode movimentar os contratos enquanto autorizado;
- ✓ Não é possível vincular investimentos ao segundo titular;
- ✓ Para alterar a ordem dos titulares da conta, todos os investimentos deverão ser previamente resgatados.





Falecimento e menores de idade:

Menores de idade

- ✓ Podem realizar aplicações financeiras em produtos do banco desde que possuam conta corrente própria e sejam o primeiro titular.
- ✓ O Informe de Rendimentos será emitido em nome do menor investidor



Em Caso de Falecimento do Primeiro Titular

- A movimentação depende da regularização documental e, em alguns casos, da apresentação de documentos judiciais.
- Poupança: 2º titulares podem movimentar a conta.

Não são permitidas aplicações em:

- Mesada Eletrônica;
- Conta Jovem extracontábil.





Relatório BBZR146, horário de movimentações e FAQ

- O relatório BBZR146 apresenta aplicações vencidas e resgatadas em determinada data, organizadas por agência. É uma boa ferramenta para entrar em contato com os clientes.



- Operações Compromissadas: limite 16h30;
- LF: 17h;
- LCI, LCA e CDB's: 18h.

FAQ

https://banriwiki.corp.banrisul.com.br/Investimentos/FAQ_Investimentos_CDB/LCA/LCI/LF_e_Poupan%C3%A7a





Novo Sistema BAZ: Calculadora de Investimentos

Contratos ▶ Cálculo De Rendimento

CAPTAÇÃO BANCÁRIA ▶ Cálculo de Rendimento

:: Preencha os campos e pressione Calcular ::

Contrato:

Produto: SUPER CDB BANRISUL

Dt. Contrato: Dt. Vencimento:

Dt. Cálculo:

% Index.:

☐ Spread

Juros/Spread:

☐ Gerar Memória Calculo

Valor Nominal:

Preço Unitário:

Quantidade:

☒ Simular Pós com data futura

Dados da Consulta

Tipo de Correção:

Indexador:

Dt. Contrato:

Dt. Vencimento:

Dt. Cálculo:

Juros/Spread:

% Index.:

Valor Nominal:

Preço Unit. Atualizado:

Valor Atualizado:

Rendimento:

Esta SIMULAÇÃO tem caráter meramente informativo! Os resultados reais poderão ser significativamente diferentes. Não deve ser interpretado como compromisso, oferta ou recomendação.



Agenda Financeira

Cálculo de número de dias entre datas

Opção de Cálculo:

Banrisul / Banco Central:

Cidade ou Agência:

Data Inicial:

Data Final:

Dias Corridos: 731 / Dias Úteis: 502

Super CDB

🔍 Esp: 90

Prazo até o Resgate	Rendimento	Deságio no Resgate Antecipado %	Rendimento no Resgate Antecipado(% DI)
de 1501 a 1825 dias	103%	Sem deságio	103%
de 1081 a 1500 dias	103%	1%	102%
de 901 a 1080 dias	103%	2%	101%
de 181 a 900 dias	103%	3%	100%
de 30 a 180 dias	103%	5%	98%
de 1 a 29 dias	103%	18%	85%



Fundo Garantidor de Crédito (FGC):

- O FGC pode ressarcir valores aplicados em caso de problemas na instituição financeira, respeitando os limites da regulamentação vigente.

Entre os principais produtos cobertos estão:

- CDB
- LCI
- LCA
- Poupança





O que o FGC não resolve:

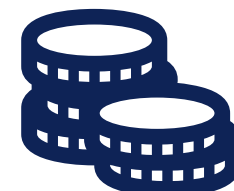
- Embora represente uma importante proteção ao investidor, o FGC não substitui a análise adequada dos investimentos;

Aspectos como:

- **Liquidez**
- **Prazo**
- **Concentração**
- **Adequação ao objetivo**

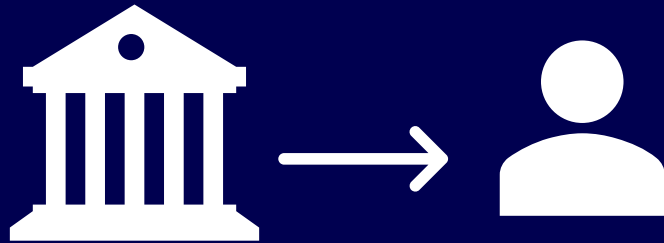
continuam sendo fundamentais para uma recomendação de qualidade.

- FGC não significa ausência de risco.



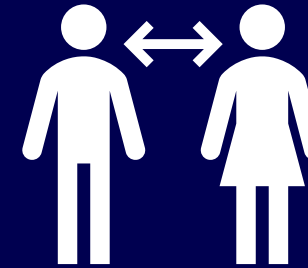


Mercado Secundário:



Mercado Primário

- Emissão inicial do ativo financeiro;
- Aplicação realizada diretamente junto ao emissor ou distribuidor;
- Recursos captados financiam empresas, bancos ou projetos;
- Condições definidas no momento da oferta (prazo, taxa e remuneração);
- Investidor participa da primeira colocação do ativo;
- Preço estabelecido na emissão;
- Não há negociação prévia entre investidores;
- Objetivo: captar recursos para o emissor.



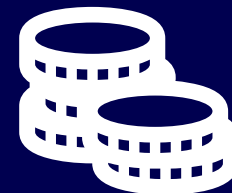
Mercado Secundário

- Negociação de ativos já emitidos;
- Compra e venda realizada entre investidores;
- Possibilidade de venda antes do vencimento;
- Preço definido pelas condições de mercado (oferta e demanda);
- Pode ocorrer com ganho ou perda em relação ao valor investido;
- Proporciona maior flexibilidade ao investidor;
- Liquidez depende da existência de compradores e vendedores;
- Não há garantia de liquidez imediata;
- Os recursos da negociação não são direcionados ao emissor do ativo.



Visão de Portfólio:

- Clientes de alta renda raramente deveriam concentrar a totalidade do patrimônio em um único produto financeiro;
- Uma carteira eficiente distribui recursos entre diferentes objetivos, prazos, indexadores e necessidades de liquidez;





Módulo 4

O que impede o cliente de Investir?





Finanças Comportamentais:

Durante muitos anos acreditou-se que investidores tomavam decisões totalmente racionais e baseadas apenas em informações objetivas

- Na prática, emoções, experiências anteriores, medos e expectativas influenciam constantemente o comportamento financeiro das pessoas;
- Para o Gerente de Relacionamento, compreender esses fatores é tão importante quanto conhecer produtos e cenários econômicos;
- Grande parte das objeções dos clientes tem origem emocional e não técnica.





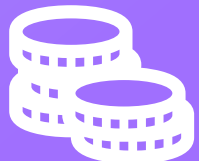
Aversão à perda

A aversão à perda é um dos comportamentos mais observados no mundo dos investimentos.

- Em geral, as pessoas sofrem mais com uma perda do que se sentem satisfeitas com um ganho equivalente.
- Esse sentimento faz com que muitos investidores adotem decisões excessivamente conservadoras ou abandonem estratégias adequadas diante de oscilações temporárias do mercado.

O centro da discussão deve ser:

- ✓ O objetivo;
- ✓ O horizonte temporal;
- ✓ O planejamento financeiro





0 viés da ancoragem:

- A ancoragem ocorre quando o investidor utiliza uma referência do passado para tomar decisões atuais.
- Frases como "antes eu recebia mais CDI" ou "esse ativo já valeu mais" são exemplos desse comportamento.
- O desafio do GR é ajudar o cliente a avaliar o cenário atual e as perspectivas futuras, evitando decisões baseadas apenas em experiências passadas.

Uma pergunta extremamente útil costuma ser:

"Considerando o cenário atual, o que faz sentido para os seus objetivos daqui em diante?"

Essa abordagem reduz a influência da ancoragem e traz a análise para o contexto presente.





Efeito Manada:

Investidores frequentemente se sentem mais confortáveis tomando decisões semelhantes às da maioria das pessoas.

Esse comportamento aparece em situações como:

- **"Todo mundo está investindo nisso"**
- **"Muitos amigos estão fazendo a mesma coisa"**

O risco é que a decisão deixe de considerar os objetivos e necessidades individuais do cliente.

A melhor decisão nem sempre é a mais popular.





Excesso de Confiança:

O excesso de confiança costuma aparecer em investidores experientes e empresários acostumados a tomar decisões importantes.

Quando esse comportamento se torna exagerado, pode gerar:

- **Concentração excessiva de patrimônio;**
- **Subestimação de riscos;**
- **Dificuldade em considerar cenários alternativos.**

Uma boa análise busca equilibrar convicção com prudência.





O viés da liquidez:

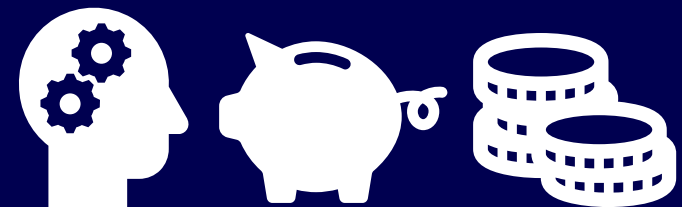
Muitos investidores demonstram preferência por manter todo o patrimônio disponível para resgate imediato.

Embora a liquidez seja importante, ela possui um custo econômico.

Recursos mantidos permanentemente em aplicações de curtíssimo prazo podem comprometer o potencial de crescimento da carteira.

Uma das perguntas mais eficazes para explorar esse tema é: "**Quando foi a última vez que o senhor realmente precisou utilizar esses recursos?**"

Essa simples reflexão costuma revelar que parte significativa do patrimônio poderia estar alocada de maneira mais eficiente.





A Decisão do Investidor:

Embora indicadores e rentabilidades sejam importantes, grande parte das decisões dos investidores está relacionada a três fatores:

✓ **Segurança**

O investidor procura saber:

"Meu patrimônio está protegido?"

✓ **Compreensão**

O cliente deseja entender:

"Eu realmente compreendi o que estou comprando?"

✓ **Confiança**

Talvez o fator mais importante seja:

"Eu confio na pessoa que está me recomendando essa estratégia?"





Transformando objeções em oportunidades:

Objeções não devem ser encaradas apenas como barreiras comerciais.

Em vez de responder imediatamente, o GR deve buscar entender o motivo por trás da objeção apresentada.

Quando o cliente afirma:

"Outro banco paga mais."

A reação consultiva não é defender imediatamente a taxa.

A abordagem mais eficaz pode ser:

"Além da rentabilidade, quais características o senhor mais valoriza em um investimento?"





Módulo 5

Como o GR constrói
soluções?



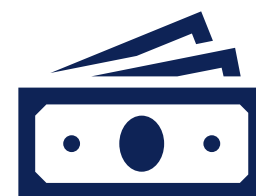


O Modelo Consultivo de 6 etapas:

A construção de uma recomendação de investimentos não deve ocorrer de forma improvisada.

De forma resumida, esse processo pode ser dividido em seis etapas:

- **Descoberta**
- **Planejamento**
- **Implementação**
- **Diagnóstico**
- **Recomendação**
- **Acompanhamento**





1

Descoberta

A primeira reunião não deve ter como principal objetivo apresentar produtos.

Seu foco deve estar na compreensão do cliente, de sua realidade financeira e de seus desafios patrimoniais.

Nesta etapa o GR procura entender:

- **Objetivos financeiros;**
- **Necessidades de liquidez;**
- **Estrutura patrimonial;**
- **Preocupações e expectativas.**

Boas recomendações começam com boas perguntas.





2

Diagnóstico

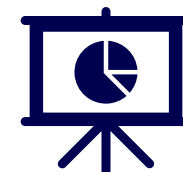
Após coletar informações, é necessário transformá-las em análise.

O diagnóstico busca identificar riscos, concentrações excessivas, oportunidades de melhoria e possíveis desalinhamentos entre patrimônio e objetivos.

O diagnóstico transforma dados em direcionamento estratégico.

Nessa fase, o Gerente de Relacionamento procura responder questões como:

- **Existe concentração excessiva de patrimônio?**
- **A reserva financeira é adequada?**
- **Há recursos excessivamente ociosos?**
- **O portfólio possui ativos para o longo prazo?**
- **Os objetivos estão alinhados com as estratégias atuais?**





3

Planejamento

Compreendido o cenário do cliente, inicia-se a construção da estratégia patrimonial.

O objetivo passa a ser organizar o patrimônio de forma compatível com seus projetos e necessidades futuras.

Nesse momento são analisados aspectos como:

- **Prazo;**
- **Liquidez;**
- **Risco;**
- **Proteção patrimonial;**
- **Crescimento de longo prazo.**

Toda estratégia deve partir dos objetivos e não dos produtos disponíveis.





4

Recomendação

Somente após compreender o cliente surge o momento adequado para falar sobre investimentos.

Nesta etapa, produtos como **CDBs, LCIs, LCAs, Letras Financeiras** e demais soluções passam a ser utilizados como ferramentas de implementação da estratégia.

O foco deixa de ser o produto isoladamente e passa a ser o papel que ele desempenha dentro da carteira.





5

Implementação

Uma estratégia bem construída gera pouco valor se não for corretamente executada.

A implementação consiste na transformação do planejamento em ações concretas.

É o momento em que a **carteira é estruturada**, respeitando os percentuais definidos e os objetivos estabelecidos durante o processo consultivo.





6

Acompanhamento

O planejamento financeiro não é um evento isolado. Ao longo do tempo mudam os mercados, os juros, a inflação e os próprios objetivos dos clientes.

Por esse motivo, o acompanhamento contínuo é parte essencial da atividade consultiva.

Regra de Ouro do Investment Gerente de Relacionamento:

Um princípio deve orientar todas as reuniões de investimento:

**O cliente não compra produtos.
O cliente compra soluções.**





Entendimento patrimonial:

Após realizar o diagnóstico inicial do cliente, o próximo passo do processo consultivo consiste em compreender seu patrimônio de forma ampla e estruturada.

Uma análise patrimonial eficiente vai muito além dos recursos investidos na instituição financeira.

Imóveis, participações societárias, previdência, fontes de renda e demais ativos precisam ser considerados.

A recomendação adequada depende da **compreensão da realidade patrimonial** completa do cliente.





Definição de objetivos:

Os clientes investem para realizar sonhos, construir patrimônio, proteger a família, gerar renda ou alcançar independência financeira.

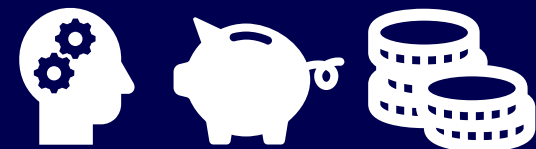
Essa mudança de perspectiva é uma das principais diferenças entre uma abordagem transacional e uma **abordagem consultiva**.

Em uma venda tradicional, a conversa costuma girar em torno do produto:

- ✓ Qual a taxa?
- ✓ Qual o prazo?
- ✓ Quanto rende?

Já em um modelo consultivo:

- ✓ Para que você está investindo?
- ✓ Quando pretende utilizar os recursos?
- ✓ O que deseja conquistar?
- ✓ Quais são suas prioridades financeiras?





Construção da solução:

Após compreender patrimônio e objetivos, o GR passa a estruturar a recomendação.

Muitos profissionais cometem o erro de iniciar uma reunião já pensando na solução.

O modelo consultivo segue o caminho contrário: primeiro compreende-se o cliente e somente depois são apresentadas alternativas.

A solução precisa considerar simultaneamente:

- ✓ **Liquidez**
- ✓ **Capacidade financeira**
- ✓ **Cenário econômico**
- ✓ **Prazo**
- ✓ **Perfil de risco**

O papel do GR é construir soluções alinhadas aos objetivos, ao perfil e à realidade financeira do cliente, combinando diferentes investimentos quando necessário.



Conectando com a prática:





1

Caso Prático

PERFIL: Conservador de Alta Renda

Carlos possui patrimônio financeiro de aproximadamente R\$ 2,5 milhões e busca principalmente a preservação do patrimônio e a manutenção da estabilidade financeira para si e sua família.

Embora exista necessidade de liquidez, ela não é excessivamente elevada, o que permite uma estrutura mais eficiente de alocação.

Uma carteira compatível com esse perfil poderia contemplar **20% em liquidez**, para segurança e flexibilidade, **40% em CDBs**, como núcleo de estabilidade patrimonial, **25% em Letras Financeiras**, visando melhorar a rentabilidade dos recursos de longo prazo, e **15% em previdência**, contribuindo para o planejamento sucessório e objetivos futuros.

O principal desafio do Gerente de Relacionamento é identificar qual parcela do patrimônio realmente precisa permanecer disponível, evitando excesso de liquidez e perda de eficiência na carteira.



2

Caso Prático

PERFIL: Empresário com alta geração de caixa

Marcelo possui 48 anos, patrimônio financeiro de aproximadamente R\$ 8 milhões e é proprietário de uma empresa com forte geração de caixa. A análise patrimonial demonstra que cerca de 90% de sua riqueza está concentrada no próprio negócio.

O principal objetivo da estratégia passa a ser a separação entre patrimônio empresarial e patrimônio financeiro, reduzindo riscos de concentração sem comprometer a confiança no negócio.

Uma estrutura ilustrativa poderia contemplar **10% em liquidez, 40% em produtos de tesouraria, 20% em fundos multimercado, 15% em fundos de ações e 15% em previdência**, buscando diversificação, proteção patrimonial e crescimento de longo prazo.



3

Caso Prático

PERFIL: Cliente com foco em aposentadoria

Cliente com 52 anos, patrimônio de aproximadamente R\$ 1,2 milhão e objetivo de se aposentar aos 65 anos, dispõe de um horizonte de investimento de cerca de treze anos.

Um dos erros mais comuns nesse perfil é manter todo o patrimônio em aplicações de liquidez diária, sacrificando o potencial de crescimento no longo prazo.

Uma estrutura ilustrativa poderia contemplar **10% em liquidez, 35% em produtos de tesouraria, 20% em fundos multimercado, 20% em fundos de crescimento e 15% em previdência**, equilibrando segurança e potencial de valorização ao longo do tempo.

O desafio é ajudar o cliente a alinhar o risco assumido ao prazo disponível, evitando decisões de curto prazo para objetivos de longo prazo.

Dúvidas e Mais Informações?

Orientações sobre Produtos e Investimentos:

Comoinvestir

Precificação de Operações:

✓ financas_tesouraria_captacao

Operacional e Extrato:

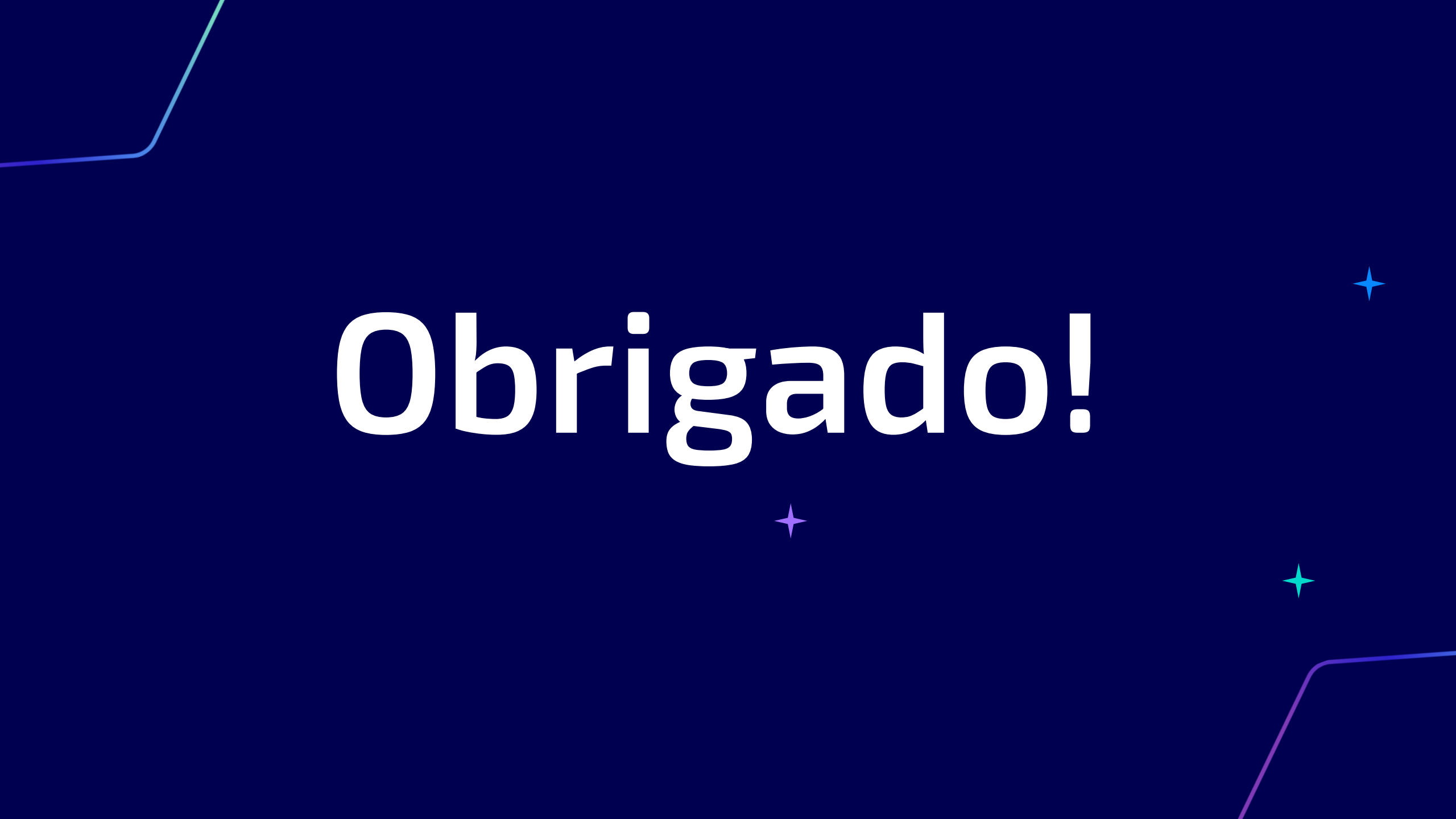
✓ financas_tesouraria_cdb

BGN, Imposto de Renda, CDB Automático:

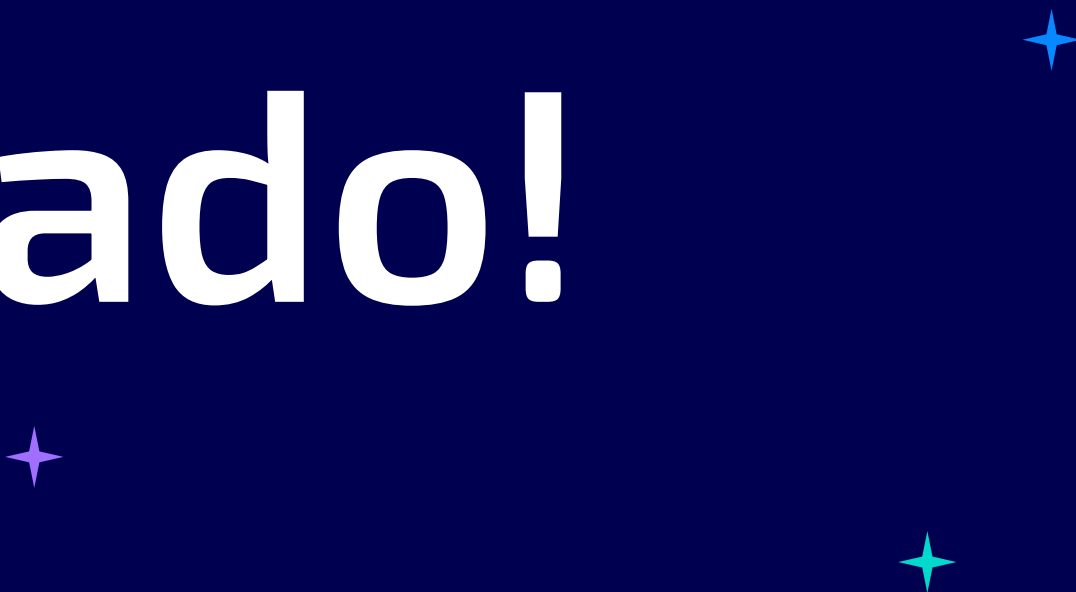
✓ financas_tesouraria_investimentos

Poupança:

✓ financas_tesouraria_poupanca

The image features a dark blue background with decorative geometric lines in the corners. The top-left corner has a light blue line forming a right-angled shape. The bottom-right corner has a purple line forming a similar right-angled shape.

Obrigado!

Three star-like decorative elements are scattered on the right side of the image. One is a light blue star at the top right, one is a purple star in the center, and one is a teal star at the bottom right.