

IB-0467/2025
CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE
SERVIÇOS, QUE ENTRE SI FAZEM
O BANCO DA AMAZÔNIA S.A. E O
INSTITUTO BRASILEIRO DE
CIÊNCIA BANCÁRIA.

Por este instrumento particular de Contrato, em que são partes, de um lado o **BANCO DA AMAZÔNIA S.A.**, Sociedade de Economia Mista, vinculado ao Governo Federal, com sede em Belém (PA), na Avenida Presidente Vargas, nº 800, inscrito no CNPJ/MF sob o nº 04.902.979/0001-44, neste ato representado pelo seu Diretor Corporativo - DICOP, Sr. **DIEGO SANTOS LIMA**, brasileiro, casado, graduado em administração de empresas, portador do RG nº 045403072021-5 SSP/MA e do CPF/MF nº 011.772.821-78, residente e domiciliado na Região Metropolitana de Belém/PA, doravante denominado **CONTRATANTE**, e de outro lado o **INSTITUTO BRASILEIRO DE CIÊNCIA BANCÁRIA**, associação civil sem fito de lucro, registrada no 4º Registro de Pessoas Jurídicas, com sede em São Paulo/SP, na Avenida Brigadeiro Faria Lima, nº 4300, 4º Andar, Sala 02, Edifício FL, Corporate, Bairro Itaim Bibi, CEP: 04.538-132, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 00.476.614/0001-44, representada neste ato por seu Presidente Executivo, Sr. **ISAAC SIDNEY MENEZES FERREIRA**, brasileiro, casado, advogado, portador da CNH nº 00011987520 DETRAN/SP e inscrito no CPF/MF nº 399.115.431-53 e por seu Diretor, Sr. **OSWALDO DE ASSIS FILHO**, brasileiro, casado, engenheiro eletrônico, portador do RG nº 3.735.512-0 SSP/SP e inscrito no CPF/MF nº 761.798.778-15, doravante denominada **CONTRATADA** da Diretoria Executiva - DIREX do **CONTRATANTE**, datada de 12.05.2025, observado o processo de **Inexigibilidade de Licitação**, conforme proposição contida no Parecer GECOG/COCOM Nº 2025/137, com fundamento no Artigo 30, Inciso II, Alínea “f”, da Lei n.º 13.303/2016, c/c o Artigo 19 do Regulamento de Licitação e Contratos do Banco da Amazônia, firmam o presente Contrato, sujeitando ainda, as partes às demais disposições da Lei nº 13.303/2016, e suas alterações e às normas de Direito Privado:

DO OBJETO

CLÁUSULA PRIMEIRA – O Contrato tem por objeto a contratação, pelo prazo de 30 (trinta) meses, nos termos da Lei 13.303/2016, visando executar serviço técnico especializado de treinamento de forma híbrida (modalidades: presencial e à distância) para implementar as Jornadas do Conhecimento no âmbito do Programa de Formação para Influenciadores das Agências, Assistentes de GRs e Câmbio do Banco da Amazônia, objetivando capacitar colaboradores: Gerentes Gerais (Jornada de Capacitação GG), Gerentes de Relacionamento Agronegócio (Jornada de Capacitação GR Agro), Gerentes de Relacionamento Pessoa Jurídica 1- Pequeno e Médio (Jornada de Capacitação GR PJ 1- Pequeno e Médio), Gerentes de Relacionamento Pessoa Jurídica 2- Middle (Jornada de Capacitação GR PJ 2- Middle), Gerentes de Relacionamento Pessoa Jurídica PJ 3- Corporate (Jornada de Capacitação GR PJ 3- Corporate), Gerentes de Relacionamento Pessoa Física (Jornada de Capacitação GR PF), Assistentes (Jornada de Capacitação Assistentes) e Gestores do Câmbio (Jornada de Câmbio), compreendendo:

Serviço / Jornada	Temas	Descrição	Parte Online 76 hs (25 sessões) + 1 h EAD da CONTRATADA	Parte Presencial 120 hs (15 dias)	Parte Online 65 hs (21 sessões)
Jornada de Capacitação GG	1. Visão Estratégica de Negócios	Conteúdos voltados ao conhecimento do Mercado, do Negócio	1. BASA (Abertura 4 hs) 2. Ecossistema Bancário Brasileiro (8 hs) 3. Economia e Cenários (4 hs) 4. Seguro, Previdência, Consórcio e Capitalização (12 hs) 5. Gestão de Finanças (15 hs) 6. Contabilidade e Análise de Balanços (15 hs) 7. Meios de Pagamento (12 hs) 8. Risco Corporativo (3 hs) PLDFT (3 hs + 1 h EAD)	1. Banking Produtos e Serviços Financeiros (40 hs) 2. Gestão de Crédito (16 hs) 3. Análise de Crédito Agronegócio (24 hs) 4. Liderança e Gestão de Pessoas (16 hs) opcional 5. Vendas, Gestão de Carteira e Gestão de Equipes (24 hs)	1. Postura, Influência e Mídias Sociais (8 hs) 2. Suitability e LGPD (6 hs) 3. Cobrança e Recuperação de Crédito (12 hs) 4. Matemática Financeira Aplicada aos produtos e Serviços (15 hs) 5. Preparatório Crédito Rural (24 hs) 6. Certificação FBB 420 com 02 (duas) tentativas
	2. Produtos e Serviços	Conteúdos voltados a produtos e serviços do mercado financeiro			
	3. Riscos e Compliance	Conteúdos voltados a Crédito, Riscos, Fraudes.			
	4. Liderança	Conteúdos voltados à Centralidade do Cliente, Modelo Comercial, Gestão da Equipe de Vendas.			
	5. Curso Preparatório e Certificação	Preparatório + Exame para certificação FBB420- Crédito Rural			

Serviço / Jornada	Temas	Descrição	Ações Educacionais (Formato e Carga Horária)		
			Parte Online 81 hs (27 sessões) + 1 h EAD da CONTRATADA	Parte Presencial 40 hs (5 dias)	Parte Online 86 hs (28 sessões) + 1 h EAD
Jornada de Capacitação GR Agro	Visão Estratégica de Negócios	<i>Conteúdos voltados ao conhecimento do Mercado do Negócio.</i>	1. BASA Abertura (4 hs) 2. Contabilidade e Análise de Balanços (15 hs) 3. Risco Corporativo (3 hs) 4. PLDFT (3 hs + 1 h EAD) 5. Produtos e serviços PF e PJ Varejo 9 hs 6. Matemática Financeira Aplicada aos produtos e Serviços (15 hs) 7. Cobrança e Recuperação de Crédito 12 hs 8. Produtos PF 8 hs Produtos e serviços (Investimento) 12 hs	1. Análise de Crédito Voltada ao Agronegócio (24 hs) 2. Vendas e Gestão de Carteira (16 hs)	1. Postura, Influência e Mídias Sociais (8 hs) Suitability e LGPD (6 hs) 2. Educação Financeira (6 hs+ 1 h EAD) 3. Preparatório em Certificação Rural FBB 420 (24 hs) 4. Exame FBB 420 – com 2 tentativas 5. Preparatório CPA20 (42 hs)
	Riscos e Compliance	Conteúdos voltados a Crédito, Riscos, Fraudes.			
	Relacionamento com clientes	Conteúdos voltados à centralidade do cliente, modelo comercial, técnicas de vendas, indicadores, habilidades de comunicação, negociação, postura e Influência .			
	Curso Preparatório e Certificação	Preparatório + Exame para certificação FBB420- Crédito Rural Preparatório CPA -20			
Ações Educacionais (Formato e Carga Horária)					

Serviço / Jornada	Temas	Descrição	Parte 1 Online 67 hs (22 sessões) + 2 hs EAD da CONTRATADA	Parte 2 Presencial 72 hs (9 dias)	Parte 3 Online 80 hs (26 sessões) + 2 hs EAD da CONTRATADA
Jornada de Capacitação GR (PJ 1- Pequeno e Médio)	Visão Estratégica de Negócios	Conteúdos voltados ao conhecimento do Mercado, do Negócio	1. Abertura (4 hs) 2. Produtos e Serviços de Crédito PF e PJ (9 hs) 3. Seguro, Previdência, Consórcio e Capitalização (12 hs); 4. Matemática Financeira Aplicada aos produtos e Serviços (15 hs) 5. Meios de Pagamentos (12 hs + 2 EAD) 6. Contabilidade e Análise de Balanços (15 hs)	1. Banking Produtos e Serviços (40 hs) 2. Análise e Concessão de Crédito (16 hs) 3. Atendimento Voltado para Vendas (16 hs)	1. Postura, Influência e Mídias Sociais (8 hs) 2. Suitability e LGPD (6 hs) 3. Educação Financeira (6 hs + 1 h EAD) 4. PLDFT (3 hs + 1 h EAD) 5. Risco Corporativo (3 hs) 6. Cobrança e Recuperação de Crédito (12 hs) 7. Preparatório CPA 20 (42 hs)
	Produtos e Serviços	Conteúdos voltados a produtos e serviços do mercado financeiro			
	Riscos e Compliance	Conteúdos voltados a Crédito, Riscos, Fraudes.			
	Relacionamento com clientes	Conteúdos voltados à centralidade do cliente, modelo comercial, técnicas de vendas, indicadores, habilidades de comunicação, negociação, postura e Influência .			
	Curso Preparatório	Preparatório CPA -20			

Serviço / Jornada	Temas	Descrição	Ações Educacionais (Formato e Carga Horária)		
			Parte Online 70 hs (23 sessões)	Parte Presencial 72 hs (9 dias)	Parte Online 68 hs (22 sessões) + 1 hs EAD da CONTRATADA
Jornada de Capacitação GR (PJ 2- Middle)	Visão Estratégica de Negócios	Conteúdos voltados ao conhecimento do Mercado, do Negócio	1. BASA Abertura (4 hs) 2. Seguro, Previdência, Consórcio e Capitalização (12 hs) 3. Contabilidade e Análise de Balanços (15 hs) 4. Matemática Financeira Aplicada aos Produtos (15 hs) 6. Cobrança e Recuperação de Crédito (12 hs) 7. Meios de Pagamento (12 hs)	1. Análise e Concessão de Crédito (16 hs) 2. Banking Produtos e Serviços PJ (40 hs) 3. Vendas e Gestão de Carteira (16 hs)	1. Postura, Influência e Mídias Sociais (8 hs) 2. Suitability e LGPD (6 hs) 3. Educação Financeira (6 hs) 4. PLDFT (3 hs + 1 h EAD) 5. Risco Corporativo (3 hs) 6. Preparatório CPA20 (42 hs)
	Produtos e Serviços	Conteúdos voltados a produtos e serviços do mercado financeiro			
	Riscos e Compliance	Conteúdos voltados a Crédito, Riscos, Fraudes.			
	Relacionamento com clientes	Conteúdos voltados à centralidade do cliente, modelo comercial, técnicas de vendas, indicadores, habilidades de comunicação, negociação, postura e Influência .			
	Curso Preparatório	Preparatório CPA -20			
Ações Educacionais (Formato e Carga Horária)					

Serviço / Jornada	Temas	Descrição	Parte Online 70 hs (23 sessões)	Parte Presencial 72 hs (9 dias)	Parte Online 68 hs (22 sessões) + 1 hs EAD
Jornada de Capacitação GR (PJ 3-Corporate)	Visão Estratégica de Negócios	Conteúdos voltados ao conhecimento do Mercado, do			
	Produtos e Serviços	Conteúdos voltados a produtos e serviços do mercado financeiro			
	Riscos e Compliance	Conteúdos voltados a Crédito, Riscos, Fraudes.			
	Relacionamento com clientes	Conteúdos voltados à centralidade do cliente, modelo comercial, técnicas de vendas, indicadores, habilidades de comunicação, negociação, postura e Influência .	1. Abertura (4 hs) 2. Seguro, Previdência, Consórcio e Capitalização (12 hs) 3. Contabilidade e Análise de Balanços (15 hs) 4. Matemática Financeira Aplicada aos Produtos (15 hs) 5. Cobrança e Recuperação de Crédito (12 hs) 6. Meios de Pagamento (12 hs)	1. Análise e Concessão de Crédito (16 hs) 2. Banking Produtos e Serviços PJ (40 hs) 3. Vendas e Gestão de Carteira (16 hs)	1. Postura, Influência e Mídias Sociais (8 hs) Suitability e LGPD (6 hs) 2. Educação Financeira (6 hs) 3. PLDFT (3 hs + 1 h EAD) 4. Risco Corporativo (3 hs) 5. Preparatório CPA20 (42 hs)
	Curso Preparatório	Preparatório CPA -20			

Serviço / Jornada	Temas	Descrição	Ações Educacionais (Formato e Carga Horária)		
			Parte Online 87 hs (29 sessões) + 2 hs EAD da CONTRATADA	Parte Presencial 32 hs (4 dias)	Parte Online 80 hs (26 sessões) + 2 hs EAD da CONTRATADA
Jornada de Capacitação GR PF	Visão Estratégica de Negócios	Conteúdos voltados ao conhecimento do Mercado, do Negócio			
	Produtos e Serviços	Conteúdos voltados a produtos e serviços do mercado financeiro			
	Riscos e Compliance	Conteúdos voltados a Crédito, Riscos, Fraudes.			
	Relacionamento com clientes	Conteúdos voltados à centralidade do cliente, modelo comercial, técnicas de vendas, indicadores, habilidades de comunicação, negociação, postura e Influência .	1. BASA Abertura (4 hs) 2. Produtos e Serviços de Crédito PF e PJ Varejo (9 hs) 3. Seguro, Previdência, Consórcio e Capitalização (12 hs); 4. Matemática Financeira Aplicada aos produtos e Serviços (15 hs) 5. Meios de Pagamentos (12 hs + 2 EAD) 6. Contabilidade e Análise de Balanço 15 hs Produto PF (8 hs) 7. Introdução aos Produtos e Serviços Financeiros (Investimento) (12 hs)	1. Análise e Concessão de Crédito (16 hs) 2. Atendimento Voltado para Vendas (16 hs)	1. Postura, Influência e Mídias Sociais (8 hs) Suitability e LGPD (6 hs) 2. Educação Financeira (6 hs + 1 h EAD) 3. PLDFT (3 hs + 1 h EAD) 4. Risco Corporativo (3 hs) 5. Cobrança e Recuperação de Crédito (12 hs) 6. Preparatório CPA 20 (42 hs)
	Curso Preparatório	Preparatório CPA -20			
Ações Educacionais (Formato e Carga Horária)					

Serviço / Jornada	Temas	Descrição	Parte 1 73 hs (24 sessões) + 4 hs EAD da CONTRATADA	Parte 2 58 hs (20 sessões) + 2 hs EADs da CONTRATADA	Parte 3 24 hs (3 dias)
Jornada de Capacitação Assistentes	Visão Estratégica de Negócios	Conteúdos votados ao conhecimento do Mercado, do Negócio	1. BASA Abertura: 4 hs 2. SFN : 6hs + 1h EAD * 3. Fundamentos de Macroeconomia: 3hs* 4. Matemática Financeira: 15 hs 5. Contabilidade e Análise de Balanço: 15 hs online 6. Seguros, previdência, consorcio capitalização 12 hs 7. Meios de pagamento: 12 hs + 2 EAD 8. Educação Financeira: 6 hs + 1 EAD	1. Produtos Bancários PF e PJ: 9 hs 2. Investimentos: 12 hs* 3. Suitability e LGPD: 6hs * 4. PLDFT: 3hs + 1h EAD * 5. Fundamentos de Crédito Rural: 6 hs + 1EAD * 6. Análise e Concessão de Crédito PF e PJ: 16hs. 7. Aula Preparação para Exame : 6hs 8. Exame Certificação FBB 500	1. Comunicação e Negociação: 8 hs 2. Gestão de Mudanças e Produtividade: 8 hs 3. Atendimento ao Cliente e Inteligência Emocional: 8 hs
	Produtos e Serviços	Conteúdos voltados a produtos e serviços do mercado financeiro			
	Riscos e Compliance	Conteúdos voltados a Crédito, Riscos, Fraudes.			
	Relacionamento com clientes	Conteúdos voltados à centralidade do cliente, negociação e comunicação.			
	Curso Preparatório e Certificação	Preparatório FBB 500 + Certificação FBB 500			

Serviço / Jornada	Temas	Descrição	Ações Educacionais (Formato e Carga Horária)	
			75 hs online com transmissão ao vivo + + 1 Exames 1 Exames	1 h e 30 min EAD) da CONTRATADA
Jornada de Câmbio	Contabilidade de Câmbio e Comércio Exterior	Conhecimentos contábeis das operações de câmbio e comércio exterior e conhecimentos teóricos e práticos que norteiam os procedimentos para contabilizar e analisar as operações realizadas pela área de câmbio.	1. Contabilidade de Câmbio e Comércio Exterior 15 hs	1. Capacitação nos Sistemas SCE (Antigo RDE) do Bacen (SCE- CDNR, SCEIED, SCE- CRÉDITO) 18 hs 2. Preparatório em Câmbio + Certificação FBB 600 42 hs
	Capacitação nos Sistemas SCE (Antigo RDE) do Bacen (SCE- CDNR, SCEIED, SCE- CRÉDITO)	Normas e procedimentos determinados na regulamentação infralegal pelo BACEN, sobre a exigência de registro de capitais estrangeiros no Brasil e aplicar os conhecimentos técnicos essenciais para o registro desses capitais e suas movimentações nos sistemas SCE – SISTEMA DE CAPITAIS ESTRANGEIROS		
	Curso Preparatório e Certificação	Preparatório em Câmbio mais certificação FBB600		
	EAD de Câmbio	As principais mudanças cambiais		

PARÁGRAFO ÚNICO – A proposta comercial apresentada pela **CONTRATADA**, datada de 17/04/2025, fica fazendo parte integrante deste Contrato como se nele estivesse transcrita.
DO PRAZO DE EXECUÇÃO/ENTREGA DO OBJETO DA CONTRATAÇÃO

CLÁUSULA SEGUNDA – Os serviços serão entregues nos seguintes prazos e condições:

PARÁGRAFO PRIMEIRO – A **CONTRATADA** compromete-se com a execução das atividades previstas no projeto de desenvolvimento de competências dos colaboradores do **CONTRATANTE**, objeto desta contratação, ao longo dos anos de 2025 e 2026, conforme cronograma e alinhamento com os Gestores responsáveis pela organização do projeto e a **CONTRATADA**, considerando as necessidades e prioridades internas da instituição e a agenda dos instrutores da Febraban Educação.

PARÁGRAFO SEGUNDO - As datas e horários específicos para a realização dos módulos/treinamentos e ações de aprendizagem serão definidos entre ambas as Partes.

PARÁGRAFO TERCEIRO - As turmas a serem executadas deverão ser confirmadas com até 30 (trinta) dias de antecedência da realização, informando-se a trilha e o local de realização.

PARÁGRAFO QUARTO - Após a inscrição do participante no curso em EAD assíncrono, este terá 30 (trinta) dias corridos para acessar o curso e questões.

PARÁGRAFO QUINTO - Nas certificações/exames, caso o participante reprove na primeira tentativa por causa de auditoria, perderá automaticamente a segunda tentativa.

PARÁGRAFO SEXTO - Caso não seja possível a entrega na data assinalada, a **CONTRATADA** deverá comunicar as razões respectivas com pelo menos 20 (vinte) dias de antecedência para que qualquer pleito de prorrogação de prazo seja analisado, ressalvadas situações de caso fortuito e força maior.

PARÁGRAFO SÉTIMO - Os serviços deverão ser entregues em formato híbrido (presencial e à distância). As ações presenciais serão executadas em locais com infraestrutura adequada definidos e custeados diretamente pelo **CONTRATANTE** pelo menos 30 (trinta) dias antes do início de aulas. As ações online ao vivo serão realizadas preferencialmente por meio da plataforma Teams ou outra ajustada (desde que acessível a todos os participantes) pelo menos 30 (trinta) dias antes do início de aulas. As ações EaD assíncronas serão disponibilizadas e realizadas via plataforma da Febraban Educação, salvo na hipótese de materiais disponibilizados diretamente na plataforma do **CONTRATANTE**, conforme deliberado entre as Partes.

DA DESCRIÇÃO DA SOLUÇÃO COMO UM TODO E DAS ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS DOS SERVIÇOS

CLÁUSULA TERCEIRA - A **CONTRATADA** declara que ante a necessidade de atender às demandas estratégicas do **CONTRATANTE**, relacionadas ao desenvolvimento de competências dos Gerentes Gerais, Gerentes de Relacionamento, Assistentes e Gestores do Câmbio, pretende-se com este TR a contratação da empresa especializada Instituto Brasileiro de Ciência Bancária – IBCB (nome fantasia: Febraban Educação), para implementação das Jornadas do Conhecimento no âmbito do Programa de Formação para Influenciadores das Agências, Assistentes de GRs e Câmbio do Banco da Amazônia, objetivando capacitar os Gerentes Gerais (Jornada de Capacitação GG), Gerentes de Relacionamento Agronegócio (Jornada de Capacitação GR Agro), Gerentes de Relacionamento Pessoa Jurídica (Jornada de Capacitação GR (PJ 1- Pequeno e Médio), Jornada de Capacitação GR (PJ 2- Middle), Jornada de Capacitação GR (PJ 3- Corporate)), Gerentes de Relacionamento Pessoa Física (Jornada de Capacitação GR PF), Assistentes (Jornada de Capacitação Assistentes) e Gestores do Câmbio (Jornada de Câmbio) do **CONTRATANTE**.

PARÁGRAFO ÚNICO – De acordo com a proposta da **CONTRATADA** as capacitações desenvolverão as seguintes competências:

- Atendimento ao cliente;
- Visão estratégica;

- Conhecimento macroeconômico, financeiro, negócios e segmentos;
- Habilidade de liderança;
- Habilidade de relacionamento;
- Capacidade de tomada de decisão;
- Habilidade de comunicação;
- Habilidade de negociação;
- Habilidade analítica;
- Produtividade e proatividade;
- Adaptabilidade;
- Gestão de riscos e compliance;
- Gestão de processos.

DO PÚBLICO-ALVO

CLÁUSULA QUARTA – O CONTRATANTE declara que a capacitação contemplará 647 (seiscentos e quarenta e sete) empregados da CONTRATANTE no total, sendo:

- a) Gerente Geral: 150 participantes;
- b) Relacionamento Agronegócio: 89 participantes;
- c) Gerente de Relacionamento PJ 1 Pequeno e Médio: 59 participantes;
- d) Gerente de Relacionamento PJ 2 Middle: 21 participantes;
- e) Gerente de Relacionamento PJ 3 Corporate: 39 participantes;
- f) Gerente de Relacionamento PF: 25 participantes;
- g) Assistentes: 240 participantes;
- h) Câmbio: 24 participantes

PARÁGRAFO ÚNICO - Cada turma terá no máximo até 30 (trinta) pessoas cada, exceto para a Jornada de Gerente de Relacionamento PJ 3, que terá o limite de 39 (trinta e nove) pessoas, pois será realizada uma única turma e Jornada de câmbio, formatada para 24 (vinte e quatro) pessoas:

Jornada	Participantes	Total de turmas
Gerente Geral	150	05
Gerente de Relacionamento Agronegócio	89	03
Gerente de Relacionamento PJ 1 Pequeno e	59	02
Gerente de Relacionamento PJ 2 Middle	21	01
Gerente de Relacionamento PJ 3 Corporate	39	01
Gerente de Relacionamento PF	25	01
Assistentes	240	08
Câmbio	24	01
Total	647	22

DO CONTEÚDO PROGRAMÁTICO DAS AÇÕES DE APRENDIZAGEM COMPONENTES DAS JORNADAS DO CONHECIMENTO

CLÁUSULA QUINTA - O conteúdo dos Serviços inclui o seguinte conteúdo programático, que poderá sofrer ajustes pontuais, em comum acordo entre as Partes, ou atualizações, decorrentes de alteração legislativa / normativa ou revisão geral:

JORNADAS GG, GR AGRONEGÓCIO, GR PJ (PEQUENO E MÉDIO), MIDDLE, CORPORATE, GR PF E ASSISTENTES:

Abertura - Visão Estratégica do Negócio

Parte 1

Conteúdo do Curso

- O que é a nova segmentação;
- Qual a sua importância;
- Principais mudanças e impactos;
- Modelo Comercial;
- Período de implantação;
- Estratégia de divulgação aos clientes;
- Metas e resultados

JORNADA GG

Ecossistema Bancário Brasileiro

1. Tendências do Ecossistema Bancário Brasileiro

- Crescimento do Open Banking e da fintechs;
- Transformação digital dos bancos;
- Bancarização e inclusão financeira;
- Sustentabilidade e responsabilidade social.

2. Processos de Governança Bancária

- Gerenciamento de riscos;
- Compliance e ética;
- Planejamento estratégico e orçamento;
- Monitoramento e avaliação do desempenho;
- Comunicação e relações com stakeholders,

3. Desafios e Tendências da Governança Bancária

- Governança corporativa em tempos de crise e incerteza;
- Ascensão da governança ambiental, social e corporativa (ESG);
- Impacto das novas tecnologias na governança bancária;
- O futuro da governança bancária no Brasil.

Economia e Cenários Econômicos

Conteúdo do Curso

- Fundamentos da Economia
- Introdução à macroeconomia, conceitos básicos e importância;
- A lógica econômica;
- Fluxo circular da atividade econômica;
- Fronteira de possibilidades de produção.
- 2. Cenários Econômicos
- Política econômica (política fiscal, política monetária e política cambial) e seus impactos;
- Principais indicadores econômicos: inflação, resultado fiscal, taxa de câmbio, taxa de juros e PIB.

JORNADAS GG, GR PJ (PEQUENO E MÉDIO), MIDDLE E CORPORATE

Banking - Produtos e Serviços Bancários PJ (Crédito, Cash , Investimentos e Câmbio) Empréstimos e Financiamentos Corporativos

Financiamentos com objetivos específicos (longo prazo), Acquisition

Finance, Asset Based Finance, Project Finance e dívida renegociada;

- Empréstimos Sindicalizados locais e internacionais;
- Créditos Securitizados, suas principais características, desafios e vantagens;
- COE - Certificado de Operações Estruturadas;
- Repasses e Financiamentos Públicos:
- Análise completa: BNDES, BNDESPAR e FINAME

o Requisitos e informações de repasses e financiamentos o Finalidades e destinações dos recursos

o Processo de aprovação. Tanto no banco repassador como no BNDES

o Constituição de garantias – importância e impactos no processo de crédito

o Procedimentos para desembolso

o Manutenção e fiscalização

- Referências locais e complementares com outras entidades de desenvolvimento regional – Casos fundos constitucionais (FNO, FNE e FCO): BASA, BNB, BB

- Foco no desenvolvimento sustentável e no atingimento das metas ODS e ONU.

Empréstimos e Financiamentos Bancários e Mercado de Capitais (curto prazo):

- Capital de Giro
- Antecipação de recebíveis
- Financiamento de Exportação e Importação (ACC/ACE)
- Financiamento de equipamentos o Arrendamento Mercantil (Leasing)
- Bridge Loan
- Debêntures e principais características dos tipos deste instrumento;
- Notas Promissórias;
- Bonds e Notes no mercado internacional;
- FIDC – Fundo de Direitos Creditórios;
- C R I – Certificado de Recebíveis Imobiliários; e
- C R A - Certificado de Recebíveis do Agronegócio;
- Tipos de Precificação e aspectos de Distribuição.

Soluções de Fusões e Aquisições (M&A)

- Características de Fusões e Aquisições
- O setor de M&A
- Formas de Atuação em M&A
- Métodos de Avaliação
- Assessoria em M&A para bancos: apoio para empresas em processos de fusão, aquisição, venda de ativos ou parcerias estratégicas, incluindo análise de mercado e valoração de empresas;
- Casos para discussão.

INVESTIMENTOS:

APLICAÇÕES PESSOAS JURÍDICAS

- CDB – Certificados de Depósitos Bancários
- Características, Indexadores e prazos.
- Venda definitiva
- CDB com Liquidez diária; com ou sem carência
- Tributação (Imposto de Renda e IOF)

LETRAS FINANCEIRAS

- Características
- Indexadores
- Prazos
- Valores mínimos
- Tributação (Imposto de Renda e IOF)

FUNDOS DE INVESTIMENTO

- Fundos Próprios ou de terceiros
- Tributação (Imposto de Renda e IOF)

OPERAÇÕES COMPROMISSADAS

Características

- Lastro em títulos de emissão de terceiros
- Risco de Crédito da Contra-parte
- Operações para gerenciar recursos de curto prazo
- Vantagem fiscal - isenção de IOF
- Tributação (Imposto de Renda)
- Case em EXCEL, a ser desenvolvido pelos participantes.

CASH MANAGEMENT:

O que é o serviço de Cash Management?

- Fluxos de Caixa – Riscos de Entradas e Saídas
- Recebimentos e Pagamentos
- Funcionalidade, Plataforma e Conciliação
- Conta Corrente
- Liquidação Financeira:
 - Conta - Cobrança Bancária: serviços para gestão de cobranças e recebíveis, como boletos e cobrança direta.
 - Cartão
 - PIX
- Planejamento e a importância do orçamento do Fluxo de Caixa

Como contratar o Serviço de Cash Management ?

- Cobrança Bancária: serviços para gestão de cobranças e recebíveis, como boletos e cobrança direta
- Pagamentos e Transferências: soluções para facilitar o pagamento de fornecedores, colaboradores e impostos, com opções de agendamento e integração com sistemas de ERP;
- Portais de Tesouraria: plataformas digitais que consolidam a gestão financeira em um único ambiente, facilitando o monitoramento e a tomada de decisões;
- Gestão de Caixa: Investimentos dos excessos de Caixa e obtenção de recursos para manter a Liquidez mínima, incluindo Plano de Contingência;
- Conciliação Bancária: serviços automáticos para conciliar entradas e saídas financeiras, alinhando- as aos registros contábeis.

CAMBIO E COMÉRCIO EXTERIOR:

Segmentos: Moeda, Crédito, Capitais e Câmbio:

- Mercado de Câmbio: o que é, quais tipos e como operar?
- Funcionamento do Mercado de Câmbio
- O que é Taxa de Câmbio e como se forma?
- O que é Política Cambial?
- A importância das Reservas Internacionais & os Saldos da Balança Comercial
- Como a Política Cambial influencia o mercado de câmbio?
- Legislação Cambial e Normas Cambiais – Lei 14.286 desde jan. 2023 Operações do Mercado de Câmbio
- Quem pode operar e como operar no mercado de Câmbio?
- O contrato de Câmbio
- Remessas internacionais
- Contas em Reais de Não Residentes
- Contas Correntes em Moeda Estrangeira - CCME
- Câmbio Pronto, Futuro, Turismo
- Natureza das operações de Câmbio (Transferências, Comercio Exterior, Capitais, Viagens, etc.) –
- Res. BCB No. 277/2022
- Fundos Cambiais
- Minicontratos de Câmbio
- FOREX
- Conceito de Hedge Cambial e principais características
- Comercio Exterior
- Importações – Tipos de Financiamentos
- Exportações – Características e Financiamentos o ACC / ACE
- Câmbio para Importações e Exportações
- Carta de Crédito Documentário (ICC – UCP600 de 2007) o Apresentação eletrônica – 2023 eUCP
- SBLC – Stand-by-Letter of Credit
- Garantias Internacionais
- Fundamentos de classificação Incoterms e transporte internacional

DERIVATIVOS

Riscos e características dos produtos Derivativos
Riscos, a importância da proteção e o protagonismo dos Produtos Derivativos

- Derivativos e o mercado de Renda Fixa
- Títulos Públicos (emissão Tesouro Nacional) e Títulos Privados
- Títulos Pré e Pós-fixados
- Dinâmica da taxa de juros, cálculo do risco e desempenho
- A relevância da proteção (Hedge) desses instrumentos
- Clientes e Posição Própria

1 – Termo

- O que é o Contrato a Termo
- Porque Comprar ou Vender à Termo
- Contrato a termo: premissa de não arbitragem e uso para Hedge
- A margem exigida e consequente alavancagem nos contratos à Termo

2 - Futuro

- O mercado futuro de taxas de juros
- O contrato de DI Futuro
- NDF Versus Mercado Futuro
- Hipóteses de aumentos das margens requeridas pela B3
- Riscos de liquidez decorrentes em cenários de Estresse
- Qual a diferença entre contrato a termo e contrato futuro?

3 – Opções

- Definição de opção de Compra (Call) e Opção de Venda (Put)
- Tipos de Opções: Americanas e Europeias
- Usos e aplicações das operações de Opções
- Volatilidade implícita e volatilidade histórica
- Moneyness (in-the-money, at-the-money, out-of-the-money)
- O que é o Strike de uma operação
- Posições em Opções

2.4 - SWAPS

- Definição e funcionamento dos contratos de SWAP
- SWAP de moedas e taxas de juros
- Uso e aplicações para Hedge (Aplicação/Captação)
- Swap para enquadramento das carteiras dos Fundos de Investimento
- Como se precifica o Swap (Case Bullet / Reset)
- Interest Rate Swaps

4 - Mercado de Derivativos de Câmbio

- Contratos futuros de câmbio negociados na B3
- Operações de termo de moedas
- Discussão sobre o Non Deliverable Forward – NDF

ESTUDO DE CASO: Escolha de Instrumentos adequado na situação de exposições em aberto.

5. Derivativos: finalidade, evidenciação e contabilização normas aplicáveis COSIF

- Mensuração e Contabilidade de Instrumentos Financeiros IFRS 9 / CPC 48 – Categorias – Res. 4966/21.
- Contabilização de Derivativos e Hedge
- Hedge Accounting
- Divulgação (CPC 40 / IFRS 7) casos de Hedge Accounting – Implantação em 2027
- Contabilização de um contrato a Termo
- Contabilização de um contrato Futuro
- Contabilização de um contrato de Opções
- Contabilização de um contrato de Swap
- Diferenças contábeis entre as Modalidades de Derivativos

ESTUDO DE CASO: Exercício de Contabilização (Múltipla escolha)
Tempo estimado: 8hs

Serviços de Câmbio e Comércio Exterior:

- Hedge Cambial: Contratos de câmbio para proteger a empresa contra oscilações nas taxas de câmbio, garantindo estabilidade nas transações internacionais;
- Carta de Crédito de Importação e Exportação: garante o pagamento em transações de comércio exterior, mitigando riscos para exportadores e importadores;
- Operações de Derivativos: contratos futuros, opções e swaps para gerenciar riscos financeiros, como variação de taxas de juros e câmbio.

Soluções de Fusões e Aquisições (M&A)

- Assessoria em M&A: apoio para empresas em processos de fusão, aquisição, venda de ativos ou parcerias estratégicas, incluindo análise de mercado e valoração de empresas.
- Estruturação de Debt e Equity: ajuda na emissão de dívida ou capital para financiar aquisições e expansões.

JORNADAS GR AGRONEGÓCIO, GR PJ (PEQUENO E MÉDIO), GR PF E ASSISTENTES
Introdução aos Produtos de Crédito PF e PJ Varejo

Conteúdo do Curso

- Produtos de Investimento e previdência privada:
- Certificados de Depósito Bancários Prefixados e Pós-Fixados;
- Poupança;
- Fundos de Investimento;
- Previdência Privada (VGBL e PGBL)
- Letras de Crédito Imobiliário e Letras de Crédito de Agronegócio
- Ações.
- Produtos de Crédito e Financiamento (Segmento Pessoa Física)
- Cheque Especial;
- Crédito pessoal e crédito consignado;
- Financiamento de veículos;
- Crédito Imobiliário.
- Produtos de Crédito e Financiamento (Segmento Pessoa Jurídica)
- Cheque Empresa;
- Conta garantida;
- Capital de Giro;
- Antecipação de Recebíveis (cheques, duplicatas e cartões)
- Leasing e Finame.
- Serviços e outros
- Seguros
- Consórcio
- Capitalização
- Cartões de Crédito.
- Hot money
- PRONAMPE
- Programa de microcrédito produtivo e orientado
- Operações de comprar, vender e confirmig

JORNADAS GR AGRO E GR PF

Produtos PF

Conteúdo do Curso

Nesse curso serão tratados as definições, os públicos alvos, as características gerais quanto a prazos, formas de pagamento, encargos (juros, IOF, tarificação etc), garantias e operacionalização dos seguintes produtos:

- Cheque especiais;
- Crédito pessoal;

- Antecipação do 13º salário e o imposto de renda;
- Crédito com garantia de imóvel (home equity);
- Crédito Consignado;
- CDC- Crédito Direto ao Consumidor (veículos, máquinas e equipamentos).

JORNADAS GR AGRO, GR PF E ASSISTENTES

Introdução Produtos e Serviços Financeiros (Investimentos)

Conteúdo do Curso

1. Produtos de investimento (3 horas)

- CDB;
- Poupança;
- Letra Financeira;
- LCI/LCA;
- Tesouro direto - Títulos Públicos Federais.

JORNADAS GG, GR PJ (PEQUENO E MÉDIO), MIDDLE E CORPORATE E GR PF E ASSISTENTES

Seguro, Previdência, Consórcio e Capitalização

Parte 1

Conteúdo do Curso

1. Previdência Complementar PF:

- Principais características;
- Modalidades de PGBL e VGBL;
- Público alvo de cada produto/Benefícios fiscais;
- Regimes Tributários: Progressivo e Regressivo;
- Tipos de Rendas;
- Coberturas de Risco disponíveis

2. Seguros:

- Conceitos básicos de seguros;
- Seguro Pessoas e os tipos de cobertura;
- Seguro de Responsabilidade Civil;
- Seguro Prestamista;
- Seguro Auto e suas coberturas;
- Benefícios do Seguro Patrimonial e suas Assistências.

3. Consórcio:

- Principais características/benefícios;
- Tipos de bens ou serviços que podem ser adquiridos;
- Contemplação (assembleias, sorteio e tipos de lances);
- Encerramento do grupo.

4. Títulos de Capitalização:

- Conceitos Básicos;
- Sociedades de Capitalização;
- Modalidades e estruturas dos títulos;
- Tributação.

5. Seguros PJ:

- Mercado de Seguros e seus Conceitos básicos;
- Seguro Vida Empresarial e Vida em Grupo.
- Seguro Patrimonial;
- Seguro Frota Empresarial;
- Seguro Equipamentos;
- Seguro Garantia.
- Seguro Prestamista PJ;
- Responsabilidade Civil

JORNADAS GG, GR AGRO, GR PJ (PEQUENO E MÉDIO), MIDDLE E CORPORATE E GR PF

Matemática Financeira Aplicada aos Produtos PF e PJ

Conteúdo do Curso

- Informações gerais sobre o manuseio da HP-12C.
- Fundamentos da matemática financeira:
 - Conceito de juros;
 - Diferença entre juros simples e compostos;
 - Operações com juros simples e juros composto;
 - Utilização e definição do teclado financeiro da HP-12C;
 - Exemplos de cálculos de valor futuro, valor presente e taxa efetiva.
- Taxas Equivalentes a juros compostos (capitalização e descapitalização de taxas);
- Séries Uniformes (Parceladas):
 - Termos antecipados e postecipados (BEGIN e END);
 - Uso da tecla PMT na HP-12C;
 - Cálculo e características básicas dos principais produtos comercializados no segmento bancário objetivando o esclarecimento de dúvidas dos clientes e melhor utilização do entendimento do cálculo desses produtos nas negociações comerciais, quais sejam:
 - Cálculos e características dos Juros e IOF, CET do produto Cheque Especial e Conta Garantida;
 - Tributação dos Fundos de Investimento (IOF e IR);
 - Cálculos do CDB Prefixado, CDB-DI, LCI e LCA; LTN eLFT;
 - Conceito e cálculos das Taxas DI-Over, TR, SELIC e outras;
 - Cálculos e características da Poupança Pessoa Física e Jurídica;
- Cálculo do Crédito Pessoal, Crédito Consignado, Financiamento de Veículos (parcelas, CET, IOF, antecipação de parcelas etc.);
 - Principais sistemas de amortização do Crédito Imobiliário (SAC e Price);
 - Cálculos de Previdência Privada (PGBL e VGBL);
 - Operações de Capital de Giro e Hot Money;
 - Antecipação de Recebíveis – duplicatas, cheques e recebíveis de cartões de crédito (cálculo do desconto, prazo médio ponderado, IOF, CET etc.);
 - Exercícios de fixação.

JORNADA GG

Gestão de Finanças

Conteúdo do Curso

1. Visão das Finanças e Estruturas de Unidades de Gestão;
2. Objetivos da Gestão das Finanças:
 - Estrutura de Negócios e Unidades de Gestão.
3. Gestão Centralizada dos Ativos e Passivos (ALM):
 - Objetivos da Unidade ALM nos Bancos;
 - Uma Visão do Balanço Gerencial: Usos & Fontes (balance sheet management);
 - Macro-Fluxo Financeiro dos Recursos entre ALM x Negócios;
 - Gestão da Liquidez: Monitoramento, Riscos e Projeção;
 - Gestão do Funding e Formação da Precificação Interna (FTP);
 - Gestão do Descasamento (gaps) e Risco de Taxa de Juros no Balanço (IRRBB).
4. Apuração da Margem Financeira e Resultado Gerencial dos Negócios:
 - Apuração da Margem Financeira de Spread nos Ativos (operações e carteira);
 - Apuração da Margem (P&L) da Tesouraria (trading book) e ALM (banking book);
 - Apuração das Perdas com Ativos de Crédito (PDD e PEC);
 - Modelo de Rateio das Despesas em Custos Administrativos;
 - Apuração do Resultado Líquido Gerencial dos Negócios (unidades e produtos)
5. Análise da Performance e Retorno de Capital nas Unidades e Corporativo:
 - Gestão do Capital Regulatório e Econômico;

- Precificação do Spread e Taxas dos Ativos no método RAROC;
- Metodologia de Avaliação da Performance e Retorno do Capital Alocado;
- Gestão do Capital na Visão de Criação de Valor (Abordagem EVA).

6. Processo de Planejamento: da Estratégia aos Negócios:

- Planejamento Estratégico e Modelo de Negócios;
- Processo Orçamentário de Negócios, Capital e Resultados;
- Integração das Finanças e Riscos em Bancos.

JORNADAS GG, GR PJ (PEQUENO E MÉDIO), MIDDLE E CORPORATE, GR PF E ASSISTENTES

Meios de Pagamento

Conteúdo em EAD- Introdutório Somente para o PJ 1 (Pequeno e Médio) e PF

Conteúdo do Curso

- Introdução
- Os meios de pagamentos (histórico e evolução);
- Papel das entidades;
- Características e vantagens;
- Fluxo operacional;
- Registro recebíveis;
- Fraude;
- Chargeback;
- Soluções de captura;
- Regulatórios / PCI;
- Educação financeira;
- Categorização dos cartões;
- Estrutura receita custo;
- Tendências.

JORNADAS GG, GR AGRO, GR PJ (PEQUENO E MÉDIO), MIDDLE E CORPORATE, GR PF E ASSISTENTES

Suitability e LGPD

Conteúdo do Curso

- Direitos do consumidor:
- O Sistema Nacional de Defesa do Consumidor: papéis, competências e responsabilidades.
- O Código de Defesa do Consumidor: princípios, conceitos.
- A qualidade do produto: vício e defeito.
- Os direitos dos consumidores e os deveres dos fornecedores.
- As sanções administrativas.
- Decretos, Resoluções CMN/Bacen e Autorregulação Bancária (SARBs).
- Psicologia econômica e oferta adequada:
- Apresentaremos os estudos a respeito dos fatores que influenciam a decisão de consumo.
- Apresentaremos porque a oferta de crédito tem merecido atenção especial nos últimos anos por parte do Sistema Nacional de defesa do consumidor.
- Correlacionaremos o direito básico do consumidor a ter informação a informação é o dever do fornecedor de prestar esta informação.
- Situações práticas de venda:
- Trabalharemos casos práticos para ajudar o aluno a tangibilizar os conceitos dos módulos anteriores, ilustrando e aproximando o conteúdo teórico da prática de oferta e consumo.

PLDFT

Conteúdo do Curso

- Conceitos e Normativas, História e Estatísticas:
- Origem histórica
- Definições e diferenças da Lavagem de Dinheiro e do Financiamento ao Terrorismo
- Dados estatísticos
- Danos e consequências provocados pela lavagem de dinheiro

- Riscos envolvidos que impactam o mercado financeiro e a atuação do profissional
- A atividade do “lavador” atual
- O ciclo da Lavagem de Dinheiro
- Lei nº 9.613 de 03.03.1998 alterada pela Lei nº 12.683 de 09.07.2012
- Lei Complementar nº 105 – Quebra de Sigilo Bancário
- Órgãos reguladores domésticos e suas normativas atuais sobre o tema (BACEN, COAF, CVM, SUSEP, SPC/PREVIC)
- Outras instituições de mercado e suas normativas sobre o tema
- Órgãos Atuantes Domésticos e Internacionais:
- ENCCCLA – Estratégia Nacional de Combate à Corrupção e a Lavagem de Dinheiro
- Órgãos Reguladores Domésticos e atuação
- Associações domésticas com participação ativa em relação ao tema
- Órgãos internacionais – PLD-CFT no mundo
- Técnicas de LD-FT e Procedimentos Preventivos:
- Técnicas utilizadas e setores mais visados
- Conheça Seu Cliente, Conheça Seu Funcionário, Conheça Seus Parceiros Comerciais.
- Abordagem Baseada no Risco.

JORNADA GG

Risco Corporativos

Conteúdo do Curso

- Fundamentos de Gestão de Riscos a Nível Tático e Operacional.
- Definição de riscos operacionais e sua relevância no atendimento ao cliente e na gestão de processos.
- Principais tipos de riscos enfrentados em agências e centrais: riscos de conformidade, riscos operacionais (processos, tecnologia e pessoas) e riscos reputacionais.
- Identificação de Riscos no Atendimento ao Cliente:
- Como identificar riscos relacionados ao atendimento ao cliente, por exemplo aplicação equivocada das políticas de crédito ou venda inadequada de produtos financeiros.
- Técnicas para antecipar e gerenciar os riscos operacionais e reputacionais decorrentes de reclamações de clientes.
- Aplicação de Diretrizes de conformidade no Atendimento e nas Operações:
- Como garantir que todos os processos e interações com clientes estejam em conformidade com as políticas estabelecidas. Desenvolvimento de planos de mitigação para os riscos identificados, considerando ações preventivas e corretivas. Monitoramento e Comunicação de Riscos: Introdução aos indicadores-chave de risco (KRIs) e seu papel no monitoramento constante dos riscos operacionais e de conformidade.

JORNADAS GR AGRO, GR PJ (PEQUENO E MÉDIO), MIDDLE E CORPORATE E GR PF

Conteúdo do Curso

Gestão de Riscos no Atendimento e Produtos

- Introdução à gestão de riscos relacionados a produtos financeiros e ao atendimento ao cliente.
- Identificação dos principais tipos de riscos, como riscos de não conformidade, riscos operacionais e riscos reputacionais, que impactam o relacionamento com o cliente.
- Ferramentas para identificação rápida de riscos em produtos e processos de atendimento, como checklists de conformidade e matrizes de avaliação de riscos.

Comunicação de Riscos e Documentação no Atendimento

- Estrutura para comunicação de riscos detectados durante o atendimento ao cliente e a importância da clareza na documentação.
- Registrar riscos e incidentes de forma estruturada para facilitar o monitoramento e a revisão pela gerência e superintendência.
- Ferramentas para documentação contínua de riscos e como garantir uma comunicação eficaz entre as áreas de atendimento e as equipes de produtos.

JORNADAS GG, GR AGRO, GR PJ (PEQUENO E MÉDIO), MIDDLE E CORPORATE, GR

PF E ASSISTENTES

Contabilidade e Análise de Balanço

Conteúdo do Curso

- Revisão dos principais aspectos contábeis (Ativo, Passivo, Origens, Aplicações, Situação Líquida, Receitas, Custos e Despesas);
- Revisão da estrutura das principais demonstrações contábeis: Balanço Patrimonial, Demonstração de Resultados, Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido e Demonstração do Fluxo de Caixa.
- Análise tradicional por meio de comparação entre grupos de contas: Análise vertical e horizontal;
- Análise da Estrutura Patrimonial:
- Grau de endividamento e sua composição;
- Capital de giro próprio e Capital permanente líquido;
- Imobilização de capitais etc.
- Revisão dos principais aspectos contábeis (Ativo, Passivo, Origens, Aplicações, Situação Líquida, Receitas, Custos e Despesas);
- Revisão da estrutura das principais demonstrações contábeis: Balanço Patrimonial, Demonstração de Resultados, Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido e Demonstração do Fluxo de Caixa.
- Análise tradicional por meio de comparação entre grupos de contas: Análise vertical e horizontal;
- Análise da Estrutura Patrimonial:
- Grau de endividamento e sua composição;
- Capital de giro próprio e Capital permanente líquido;
- Imobilização de capitais etc.
- Análise da estrutura financeira:
- Análise dos indicadores de liquidez (corrente, seca e geral);
- Indicadores de atividade ou rotatividade (prazos médios de rotação dos estoques, recebimento de vendas e pagamento das compras);
- Ciclo financeiro e operacional e suas fontes de financiamento;
- Análise das Necessidades de Capital de Giro e Geração Interna de Recursos;
- Investimento Operacional em Giro (IOG) e Saldo da Tesouraria e efeito Tesouraria; Análise do Demonstrativo de Fluxo de Caixa (Método Direto e Indireto);
- Análise da Estrutura Econômica:
- Crescimento das vendas, evolução dos custos e despesas;
- Margem Líquida, Giro do Ativo, Rentabilidade sobre o Ativo (ROI), Rentabilidade sobre o Patrimônio Líquido (ROE); Alavancagem Financeira e Método Dupont Simplificado;
- EBIT, EBITDA e indicadores extraídos desses conceitos.
- Estudos de casos reais.

JORNADA GG

Gestão de Crédito

Conteúdo do Curso PJ

1. Gestão Avançada de Riscos

- Discutir porque as práticas atuais de gerenciamento de risco podem não ser suficientes nos próximos tempos de maior complexidade e volatilidade;
- Abordar o tema de inovação no desenvolvimento de novos produtos de crédito e metodologias de avaliação de riscos e suas projeções financeiras – Próximo passo convincente: Criação do memorando de crédito via GenAI no mundo corporativo e de modelagens avançadas no varejo;
- Aprofundar nos principais conceitos de contabilidade gerencial e financeira para assegurar rápida aplicação ao identificar sinais de alerta e desenvolver previsões exequíveis;
- Tratar da importância da estrutura na concessão de crédito, desde o tipo de transação e as garantias até a estrutura societária e operacional do tomador, as bases do crédito.

2. Fundamentos da gestão integrada de riscos e o risco de crédito

- Discutir como construir relacionamentos e maximizar novas oportunidades de negócios sem sacrificar o gerenciamento do risco de crédito;
- Priorizando a eficiência, aplicações dinâmicas e filtragem proativa de CSC – (KYC);
- Discutir os fundamentos atuais e necessários para a adequada tomada de decisão de crédito – desde a concessão até a liquidação;
- Fortalecer a relação: Ampliar o relacionamento com os tomadores de crédito alinhada a visão institucional de longo prazo;
- A visão global e integrada do relacionamento creditício, o ciclo de crédito, do começo ao fim.

3- Reavaliar técnicas e melhores práticas para aumentar as margens operacionais

- Posições historicamente fortes de capital e liquidez nos bancos vem sendo corroídas e as pressões operacionais aumentam devido a uma combinação de fatores, incluindo política monetária mais rígida, crescimento mais forte nos mercados desenvolvidos, um cenário regulatório em constante mudança e aumento sem precedentes da concorrência bancária;
- A capacidade de rápida identificação das oportunidades, suas ameaças e riscos envolvidos se tornam imperiosas num ambiente de maiores alternativas;
- A criação e desenvolvimento de uma sólida cultura interna de riscos requer tempo e investimento institucional, de forma abrangente e dedicada. Novas ameaças e como favorecer o crescimento sustentável com base no crédito;
- Melhorias no processo de cobrança já que há espaço significativo para melhorar as cobranças de crédito ao desenvolver soluções para a continuidade dos negócios que sejam ainda viáveis;
- Adequação aos novos requerimentos de contabilização dos instrumentos financeiros, notadamente de cálculo da PDD em função da introdução do IFRS-9 (Res. CMN4966/21).

4- Como integrar a visão de crédito com os desafios atuais, como princípios ASG + Clima

- Fundamentos de Métodos Quantitativos aplicados a risco de crédito – Estatística, retorno e volatilidade, a importância e fatores do mapeamento;
- Avançar no estudo dos princípios gerais para avaliar riscos ambientais, sociais, de governança e impactos do Clima na análise de crédito para os principais setores;
- Desenvolver – e usar - novos e criativos modelos de gestão de riscos corporativos incorporando os riscos de ASG+Clima e outros emergentes como Cybersecurity na visão quantitativa assim como qualitativa;
- Oferecer soluções a partir das necessidades do cliente e lidar com objeções. A comunicação do “VALOR” da instituição e seus desafios;
- Repensar nos requerimentos da base de capital para enfrentar os riscos inerentes as atividades de crédito em setores mais sensíveis

JORNADAS GR PJ (PEQUENO E MÉDIO), MIDDLE E CORPORATE, GR PF E ASSISTENTES

Análise e Concessão de Crédito PF e PJ

Conteúdo do Curso PF e PJ

INTRODUÇÃO

- Conceitos de crédito e risco de crédito;
- Cenários econômicos e cenário de crédito PF;
- Perfil dos créditos, inadimplência e tendências;
- Importância do crédito na economia.

ANÁLISE DE CRÉDITO PF E PJ

- Importância do Cadastro
- Fundamentos da avaliação de uma pessoa física;
- Confrontando o imposto de renda e o cadastro apresentado;
- Fundamentos do crédito (6 C's do Crédito);
- Classificação do Risco de Crédito – Método Quantitativo;

- Modelos Estatísticos: Crédit Score e Behaviour Score
- Análise Julgamental – Método Qualitativo; e exercícios

CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO DE RISCO

- Essência da resolução 2682 do BACEN;
- Essência da resolução 4966 do CNM;
- Risco cliente / Risco operação / Risco concentração.

ESTRUTURAÇÃO DAS OPERAÇÕES DE CRÉDITO

- Necessidades dos clientes versus o pedido ou o oferecido
- Montante do crédito / Prazos / Taxas / Garantias;
- Nível de Comprometimento / Parâmetros para mensuração;
- Exercícios de avaliação de operações de crédito.

DECISÃO DE CRÉDITO

- Esteiras de crédito: Finalidade, mitos e verdades
- Alçadas / Comitês - Limites de Crédito
- Monitoramento da Carteira de Empréstimos PF E PJ.

Conteúdo do Curso PJ – 8 horas

INTRODUÇÃO

- Conceitos de crédito e risco de crédito;
- Cenários econômicos e cenário de crédito PJ;
- Perfil dos créditos, inadimplência e tendências;
- Importância do crédito na economia.

ANÁLISE DE CRÉDITO PJ

- Importância do Cadastro PF e PJ;
- Pilares da avaliação de empresas, de qualquer porte;
- Visita às empresas, impressões, roteiro e fotos;
- Classificação do Risco de Crédito – Método Quantitativo;
- Modelos Estatísticos: Crédit Score e Behaviour Score;
- - Análise Julgamental – Método Qualitativo
- Demonstrações financeiras, objetivos e oportunidades;
- Perfil das demonstrações por setor de atividade;
- Leitura das demonstrações financeiras;
- Ferramentas de análise: índices, capital giro e fluxo caixa;
- Exercícios de análise com balanços publicados.

CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO DE RISCO

- Essência da resolução 2682 do BACEN (Revogada em 1º.01.2025, pela Res. CMN 4.966, de 25.11.2021);
- Essência da resolução 4966 do CNM;
- Risco cliente / Risco operação / Risco concentração.

ESTRUTURAÇÃO DAS OPERAÇÕES DE CRÉDITO

- Necessidades dos clientes versus o pedido ou o oferecido;
- Montante do crédito / Prazos / Taxas / Garantias;
- Nível de Comprometimento / Parâmetros para mensuração.

JORNADAS GG, GR AGRO, GR PJ (PEQUENO E MÉDIO), MIDDLE E CORPORATE E GR PF

Cobrança e Recuperação de Crédito

Conteúdo do Curso

Cenário econômico atual e aspectos da legislação

Projeções de mercado e de inadimplência

Ciclo de Crédito e Cobrança Pessoas Físicas e Jurídicas

- Conceito e importância;
- Risco & Recompensa;
- Modelos Estatísticos de Score;

- Política de Cobrança e Recuperação de Crédito.

Gestão da cobrança e monitoramento – preventiva, amigável e judicial

- Indicadores de Carteira;
- Indicadores de Operação;
- Indicadores de Performance e Desempenho

Estratégia e Régua de Relacionamento e Cobrança

- Definição de estratégias de cobrança;
- Régua de Cobrança: Ações de Relacionamento e Canais de Cobrança;
- Localização de clientes inadimplentes.

Perfil do Profissional na Recuperação de Crédito

- Competências pessoais e interpessoais na hora de negociar;
- O que é postura proativa e assertividade
- Utilizar a comunicação eficazmente em negociações;
- A importância de saber ouvir e falar na hora de negociar e fazer concessões.

Técnicas de Negociação e Recuperação de Crédito

- Os 6 Princípios da Negociação;
- Etapas e o Método de Harvard para Negociação;
- Ciclo da Negociação Eficaz;
- Porque as Negociações Fracassam.

Matriz Pode X Quer e Perfis de Inadimplentes

Cobrança Judicial e Garantias de Crédito

- Processo Recuperação Judicial;
- Execução de Dívidas;
- Garantias de Crédito

JORNADAS GG E GR AGRO

Análise de Crédito Voltada ao Agronegócio

Conteúdo do Curso

1. Introdução – atualidade do agronegócio brasileiro

2. Análise e importância do crédito para o desenvolvimento dos empreendimentos rurais – PF e PJ

3. Riscos do agronegócio

3.1. A gestão de riscos

- a) Etapas da gestão de riscos – gerir riscos e não incertezas
- b) Riscos e variáveis na concessão de crédito.

4. A cadeia produtiva do agronegócio

5. Crédito à pessoa física

- a. Documentos e instrumentos para a análise
- b. Análise de crédito para o produtor rural
- c. Situação patrimonial – importância e avaliação
- d. Importância das informações pessoais e de resultados
- e. Experiência na atividade
- f. Crédito score e limite de crédito.

6. Crédito à pessoa jurídica – empresa rural

- a) Documentação e instrumentos necessários para a análise
- b) Demonstrativos financeiros
- c) Interpretação dos demonstrativos financeiros – patrimoniais e de resultados por tipos de empresas (com e sem balanços)
- d) Relacionamento da empresa rural (“dentro da porteira”) com as situadas “antes e depois da porteira”
- e) Riscos e limite de crédito
- f) Análise de alguns indicadores da empresa rural: margem de contribuição, ponto de equilíbrio, endividamento, liquidez; imobilização e lucratividade

g) Diferenciação entre lucro e fluxo de caixa

7. Exercícios de fixação – crédito à pessoa física e jurídica

JORNADAS GR PJ (PEQUENO E MÉDIO) E GR PF

Atendimento Voltado para Vendas

Conteúdo do Curso

1. Abertura e Contexto

- a) O mundo mudou e a incerteza aumentou;
- b) Mercado financeiro: tendências e transformação;
- c) A economia da experiência

2. Papéis e habilidades fundamentais para o futuro

- a) Comunicação assertiva;
- b) Confiança e empatia;
- c) Equilíbrio emocional.

Dinâmicas : Autoavaliação - repertórios e habilidades

3. Clientes

- a) Experiência do cliente;
- b) Jornada do cliente;
- c) Conexão com o cliente

4. Negócio

- a) Gestão da rotina;
- b) Atendimento e resolução de problemas;
- c) Sistema representacional e vendas com PNL;
- d) Processo de vendas;
- e) Técnicas e/ou ferramentas de gestão comercial.

Dinâmicas : Simulações e reflexões

JORNADAS GR AGRO E GR PJ (MIDDLE E CORPORATE)

Vendas e Gestão de Carteira

Conteúdo do Curso

1. Planejamento de Metas e Desempenho

- Como estruturar e atingir suas metas de vendas.

2. Gestão de Agenda e Produtividade

- Como organizar e planejar sua agenda semanal e diária;
- Técnicas de priorização de tarefas para otimizar o tempo.

3. Análise e Gestão da Carteira de Clientes

- Análise de dados gerenciais e identificação de oportunidades;
- Planejamento a partir de informações da carteira.

4. Estratégias de Cross-Sell e Up-Sell

- Estratégias de Cross-Sell e Up-Sell

5. Montagem do Pipeline de Vendas

- Estruturação e gestão de um pipeline eficaz;
- Identificação e qualificação de oportunidades de vendas.

6. Entendimento do Posicionamento do Banco no Mercado

- Como ajustar sua atuação com base no perfil e posicionamento do banco;
- Alinhamento de estratégias com a visão e perfil da instituição.

7. Preparação para Reuniões

- Pesquisa e entendimento do universo do cliente antes da reunião
- Técnicas para personalizar a oferta com base nas necessidades do cliente.

8. Análise do Perfil do Cliente e Customização de Ofertas

- Como analisar o perfil financeiro e comportamental do cliente
- Adequação de soluções financeiras personalizadas para o cliente.

9. Técnicas de Perguntas Poderosas

- Como formular perguntas que ajudam a identificar necessidades
- Estratégias de questionamento para obter informações valiosas.

10. Prática de Escuta Ativa

- Como utilizar a escuta ativa para identificar e compreender as reais necessidades do cliente.
- Aplicação de técnicas de comunicação assertiva.
- 11. Posicionamento e Apresentação de Ofertas**
- Como posicionar suas ofertas de forma eficaz para diferentes perfis de clientes.
- Estruturação de apresentações comerciais impactantes
- 12. Negociação Eficaz**
- Técnicas de negociação assertiva e construção de valor para o cliente
- Como contornar objeções e gerar confiança.
- 13. Técnicas de Fechamento de Vendas**
- Como conduzir o cliente para o fechamento de uma venda.
- Estratégias de fechamento que aumentam a conversão
- 14. Fidelização e Gestão de Relacionamentos de Longo Prazo**
- Como fortalecer o relacionamento com clientes para maximizar resultados futuros.
- Estratégias de pós-venda e acompanhamento contínuo.

JORNADA GG

Venda e Gestão de carteira e gestão de equipe

Conteúdo do Curso

Análise e Gestão da Carteira de Clientes

- Análise de dados gerenciais e identificação de oportunidades;
- Planejamento a partir de informações da carteira.
- 1. Estratégias de Cross-Sell e Up-Sell**
- Como identificar e planejar ofertas complementares
- 2. Montagem do Pipeline de Vendas**
- Estruturação e gestão de um pipeline eficaz;
- Identificação e qualificação de oportunidades de vendas.
- 3. Entendimento do Posicionamento do Banco no Mercado**
- Como ajustar sua atuação com base no perfil e posicionamento do banco;
- Alinhamento de estratégias com a visão e perfil da instituição.
- 4. Preparação para Reuniões**
- Pesquisa e entendimento do universo do cliente antes da reunião.
- Técnicas para personalizar a oferta com base nas necessidades do cliente.
- 5. Análise do Perfil do Cliente e Customização de Ofertas**
- Como analisar o perfil financeiro e comportamental do cliente.
- Adequação de soluções financeiras personalizadas para o cliente.
- 6. Técnicas de Perguntas Poderosas**
- Como formular perguntas que ajudam a identificar necessidades.
- Estratégias de questionamento para obter informações valiosas.
- 7. Prática de Escuta Ativa**
- Como utilizar a escuta ativa para identificar e compreender as reais necessidades do cliente.
- Aplicação de técnicas de comunicação assertiva.
- 8. Posicionamento e Apresentação de Ofertas**
- Como posicionar suas ofertas de forma eficaz para diferentes perfis de clientes.
- Estruturação de apresentações comerciais impactantes.
- 9. Negociação Eficaz**
- Como posicionar suas ofertas de forma eficaz para diferentes perfis de clientes.
- Estruturação de apresentações comerciais impactantes.
- 10. Técnicas de Fechamento de Vendas**
- Como conduzir o cliente para o fechamento de uma venda.
- Estratégias de fechamento que aumentam a conversão.
- 11. Fidelização e Gestão de Relacionamentos de Longo Prazo**
- Como fortalecer o relacionamento com clientes para maximizar resultados futuros.
- Estratégias de pós-venda e acompanhamento contínuo.

Gestão de equipe

1. Organização da Agenda da Agência

- Como planejar a rotina da agência para garantir alta produtividade;
- Definição de prioridades semanais e mensais;
- Como monitorar e ajustar o fluxo de trabalho da equipe

2. Gestão da Agenda dos Gerentes de Relacionamento

- Técnicas para otimizar o tempo e as atividades dos Gerentes de Relacionamento;
- Atribuição de responsabilidades e metas individuais;
- Como realizar reuniões de alinhamento e revisão de desempenho.

3. Análise e Gestão da Carteira de Clientes

- Análise de dados gerenciais e identificação de oportunidades;
- Planejamento a partir de informações da carteira.

4. Planejamento Estratégico Mês a Mês

- Definição de metas mensais e criação de planos de ação;
- Alinhamento entre a estratégia da agência e as diretrizes do banco;
- Monitoramento e ajuste contínuo das estratégias implementadas.

5. Distribuição das Visitas e Contatos com Clientes

- Planejamento de visitas a clientes;
- Como equilibrar visitas presenciais e contatos digitais;
- Manutenção de relacionamento de longo prazo e prospecção de novos negócios

6. Utilização de Informações Gerenciais para o Planejamento

- Análise de relatórios gerenciais e principais indicadores de desempenho;
- Como transformar dados em ações estratégicas.
- Acompanhamento do desempenho e tomada de decisões corretivas.

7. Planejamento para o Atingimento das Metas por Produto

- Estruturação de metas por produto e segmentação de clientes;
- Criação de estratégias de venda para cada produto bancário;
- Monitoramento do desempenho individual e coletivo.

8. Gestão do Pipeline da Agência

- Como montar, gerenciar e acompanhar o pipeline de vendas;
- Técnicas para manter o pipeline sempre atualizado e eficiente;
- Ferramentas para gerenciar oportunidades e funil de vendas;
- Gestão de Pessoas em Situações Desafiadoras;
- Técnicas de liderança para lidar com colaboradores difíceis;
- Gestão de conflitos e desenvolvimento de soluções colaborativas;
- Como dar feedback construtivo e promover o crescimento da equipe.

9. Equilíbrio Emocional Sob Pressão

- Como gerenciar o estresse e a pressão no ambiente bancário;
- Técnicas de resiliência e autocontrole;
- Como liderar mantendo a equipe motivada e engajada em situações adversas.

JORNADAS GG, GR AGRO, GR PJ (PEQUENO E MÉDIO), MIDDLE E CORPORATE E GR PF

Postura e Influência e Mídias Sociais

Parte 1 - Postura e Influência

Conteúdo do Curso

INTRODUÇÃO

- O profissional T e as habilidades mais valorizadas no momento – Pesquisa McKinsey;
- O Viés da Ingenuidade – o que nos impede de crescer;
- Agilidade e eficiência: Conecte-se com você e com os outros!
- A importância do autoconhecimento e do "outro" conhecimento para o crescimento profissional e pessoal

CONNECTE-SE BEM COM VOCÊ

- Cuide de você: o propósito, o que nos energiza e estimula;
- PRÁTICA: Exercício de Mindfulness.

MARCA PESSOAL

- Como sou visto: como me vejo e como somos percebidos pelos outros por meio da imagem –
vestimenta, comunicação não verbal, comportamento, gestos, etc;
- Como alinhar a imagem da Caixa com a dos gerentes;
- Dicas sobre cores, vestimenta e postura;
- PRÁTICA: Assessment "Teste do Espelho".

FAZENDO LAÇOS E DESFAZENDO NÓS

- Conectar ou desconectar...eis a questão?! As ações e falas que criam empatia x as que desconectam.
- DINÂMICA: Conexão ou desconexão;
- Coloque o OUTRO no centro - Técnica do Elogio;
- PRÁTICA: Te valorizo!
- Comunicação empática: como falar em situações de desacordo ou críticas mantendo a conexão;
- PRÁTICA: Empatia na comunicação com o uso de exemplos que fazem parte do dia a dia.

COMUNICAÇÃO ASSERTIVA E POSITIVA

- Fale menos e seja mais compreendido- Técnica BETA: Benefícios, Especificidade, Tempo e Acessibilidade;
- PRÁTICA: Experimentando a comunicação BETA com exemplos que fazem parte do dia a dia;
- Positive-se: tire o NÃO e seja mais assertivo;
- PRÁTICA: Troque as frases negativas que desconectam por frases que demonstram PROTAGONISMO (mesmo em situações negativas).

Parte 2- Mídias Sociais

Conteúdo do Curso

INTRODUÇÃO • Redes sociais:

- Cuidado! A nossa imagem é fortalecida ou prejudicada pelas redes sociais.
- NETIQUETA: o que falar e o que evitar, olhar de diversidade (*inclusão dos Guias da Fbb: Palavras que Transformam);
- FOTO de perfil e descrição nos apps
- Aceitar ou não aceitar o cliente nas redes?
- PRÁTICA: Game- certo ou errado?

POSTURA DIGITAL

- Luz, Câmera, Ação!!! – como se portar frente à câmera:
enquadramento, altura, luz, cenário, vestimenta e acessórios;
- Interagindo: como estimular o outro a participar e lidar com interrupções;
- PRÁTICA: Gravando! Prática individual frente à câmera e autoanálise.

VOZ

- Fortaleça a mensagem: nas ligações ou vídeos a voz é essencial. Cuide do volume, velocidade e entonação;
- PRÁTICA: Fortaleça a mensagem: prática individual sobre voz x emoção.

FAÇA-SE SENTIR PRESENTE

- Como fazer o cliente te sentir perto mesmo pelo atendimento remoto por e-mail, telefonema, videoconferência ou mensagens.
- ESCUTATÓRIA -descubra qual é o estilo de comunicação do outro e conecte-se;
- Os tipos: Objetivo x Detalhista, Reservado x Emotivo, In x Out;
- Prática individual e de autoanálise;
- CASES com exemplos que fazem parte do dia a dia.

JORNADA GG

Liderança e Gestão de Pessoas

Conteúdo do Curso

- Liderança e Gestão, papéis complementares

- Agenda de Rituais e Rotinas da Liderança
- Conversas de Performance X Conversas de Desenvolvimento (one-one)
- O ciclo de aprendizado e o Feedback (SCI) e Conversas difíceis
- Construção e acompanhamento de PDI modelo 702010
- Confiança e Segurança Psicológica
- Delegação e Liderança Situacional
- Identificação de potencial e sucessores
- Regras de ouro das reuniões produtivas.

JORNADAS GR AGRO, GR PJ (PEQUENO E MÉDIO), MIDDLE E CORPORATE, GR PF E ASSISTENTES

Educação Financeira

Conteúdo do Curso

Como está minha situação financeira?

- A importância do diagnóstico financeiro para dar suporte à tomada de decisões;
- Conhecendo sua situação financeira: déficit, empate e sobra de caixa;
- Ferramentas de diagnósticos financeiros;
- CFSI- 8 maneiras de medir a saúde financeira- parâmetros e caminhos;
- Índice de saúde financeira – dimensões e situação financeira dos brasileiros;
- O papel do bancário/agente financeiro na saúde financeira da população brasileira;
- O bancário como educador financeiro.

Planejamento financeiro ao longo da vida

- Fases da vida: da infância à maturidade- comportamento e relação com os recursos;
- Escolhas de consumo, troca intertemporal e suas consequências na vida financeira;
- Planejando as conquistas: sonho, orçamento, ação e análise crítica;
- Como organizar as finanças;
- Investimentos: tripé dos investimentos, modalidades de investimentos para realizações de curto, médio e longo prazo, efeito dos juros no tempo;
- Usando a previdência complementar a favor dos planos e sonhos de longo prazo.

JORNADAS GR AGRO, GR PJ (PEQUENO E MÉDIO), MIDDLE E CORPORATE E GR PF

Preparatório para CPA 20 – AMBIMA

Conteúdo do Curso

- Módulo 1 – Sistema Financeiro Nacional e Participantes do Mercado;
- Módulo 2 – Compliance Legal, Ética, Regulamentação e Análise do Perfil do Investidor;
- Módulo 3 – Princípios básicos de economia e finanças;
- Módulo 4 – Instrumentos de Renda Variável, Renda Fixa e Derivativos;
- Módulo 5 – Fundos de Investimento;
- Módulo 6 – Previdência complementar aberta: PGBL e VGBL;
- Módulo 7 – Mensuração e Gestão de Performance e Riscos.
- Simulado Final corrigido em sala de aula.

Durante o desenvolvimento do curso serão realizados mini simulados para verificar o nível de retenção das informações

JORNADAS GG E GR AGRO

Preparatório para FBB 420 - Crédito Rural

Conteúdo do Curso

- Crédito rural como instrumento de política agrícola e como contrato bancário
- Legislação aplicável ao crédito rural
- O processo do crédito rural
- Sistema Nacional de Crédito Rural
- Manual de Crédito Rural - Beneficiários do crédito rural
- Fontes de recursos, Exigibilidades e Subvenção para equalização de taxas
- Encargos e despesas
- Condições e exigências
- Limites e flexibilizações

- Garantias e Seguros
- Formalização, Registros e Contabilização
- Monitoramento, Fiscalização, Cobrança, Liquidação e Prorrogação
- Reclassificação e Desclassificação.
- **Linhas de crédito rural**
- Pequenos produtores
- Médios produtores
- Grandes produtores
- Cooperativas de produção
- Outros beneficiários
- **Prova de Certificação FBB420 | Crédito Rural (Plataforma Certificação FEBRABAN)**
- 2 tentativas
- Informações e orientações serão enviadas ao e-mail cadastrado. O acesso a prova ficará disponível após a compra do curso preparatório na área logada do aluno na aba "Certificações".

JORNADA ASSISTENTES

Noções de Macroeconomia

Conteúdo do Curso

- Introdução e apresentação dos tópicos do programa;
- Apresentar a importância da ciência econômica para a sociedade e a definição do que é macroeconomia;
- Descrever a relação entre os agentes econômicos na formação do PIB-Produto Interno Bruto;
- Entender como é calculado o PIB-Produto Interno Bruto e sua utilização para as decisões de investimento entre os agentes econômicos;
- Compreender a importância do crescimento econômico sustentável;
- Descrever a relação de causa e efeito entre a oferta e demanda de bens e serviços e seus impactos no comportamento da evolução dos preços – inflação;
- Examinar a origem e evolução da moeda e sua relação com os meios de pagamentos;
- Analisar os principais fundamentos da Política Monetária, Política Cambial, Política Fiscal e seus respectivos efeitos sobre os indicadores macroeconômicos.
- Compreender a importância da estabilidade macroeconômica do país, que é obtida pelo conjunto das políticas econômicas adotadas pelo governo;
- Perspectivas para a economia brasileira – Relatório Focus do Banco Central do Brasil.

Sistema Financeiro Nacional

Conteúdo do Curso

- O Banco – Introdução a sua estrutura e funcionamento:
- Definição de operações ativas, passivas, acessórias e de prestação de serviços;
- Os conceitos de “spread”, “funding” e “floating”.
- Segmentos do mercado financeiro (Mercados de Crédito, Câmbio, Capitais e Monetário);
- Principais órgãos de regulação e fiscalização do Sistema Financeiro Nacional e suas funções:
- Estrutura básica do Sistema Financeiro Nacional Brasileiro.
- O Conselho Monetário Nacional;
- O Banco Central do Brasil;
- A Comissão de Valores Mobiliários;
- O Conselho Nacional de Seguros Privados;
- A Superintendência de Seguros Privados (SUSEP);
- Principais instituições financeiras intermediadoras:
- Bancos Comerciais e de Investimento;
- Bancos Múltiplos;
- Corretoras e Distribuidoras de Títulos e Valores Mobiliários;
- Sociedades de Crédito e Financiamento (Financeiras);
- Sociedades de Arrendamento Mercantil;
- Fintechs de crédito;

- Outras instituições auxiliares e sistemas:
- B3 –Brasil, Bolsa e Balcão.
- Selic – Sistema Especial de Liquidação e Custódia
- Taxas de juros e de inflação:
- Conceito de Certificado de Depósito Interfinanceiro (CDI) e de Taxa DI;
- Regime de Metas de Inflação;
- Índices de inflação - IPCA e IGPM.
- O Comitê de Política Monetária;
- A Taxa Selic Meta e Selic Over;
- Alguns tipos de riscos do sistema financeiro (crédito, mercado, liquidez e Operacional);
- Conceito de risco sistêmico.
- Conteúdo complementar de 1 horas em EAD- para o Gerente PJ 1 (Pequeno e Médio) e PF.

Matemática Financeira Básica

Conteúdo do Curso

- Parte I - Informações gerais sobre o manuseio da HP-12C;
Visão geral do teclado;
Cálculo de Operações Aritméticas Simples e em Cadeia;
Principais Funções Matemáticas - Potenciação e Raiz; Porcentagem e Variação Percentual;
Aplicações práticas de mercado financeiro e exercícios propostos.
- Parte II - Introdução a Matemática Financeira: Objetivo da matemática financeira;
Conceito de juro e fatores para cálculo do juro; Diferença entre juros simples e composto;
Conceito de Fluxo de Caixa.
- Parte III - Regime de Capitalização Simples: Conceitos básicos sobre juros simples;
Fluxo de caixa e representações gráficas;
Fórmulas utilizadas (juros, montante, prazo, taxa, principal); Aplicações práticas de mercado financeiro e exercícios propostos.
- Parte IV - Regime de Capitalização Composta:
Regime de capitalização composta (definição de juros compostos);
Fluxo de caixa e representação gráfica de juros compostos;
Fórmula básica de juros compostos;
Uso das Funções Financeiras na HP-12C (n , i , PV e FV)
Aplicações práticas de mercado financeiro e exercícios propostos.
- Parte V – Tipos de taxas de juros e equivalência de taxas a juros Compostos: Taxa proporcional (taxa simples ou linear) e taxa composta (exponencial);
Taxa nominal, efetiva e real;
Taxa Over;
Taxas equivalentes – conceito e cálculos pela fórmula prática;
Taxas equivalentes utilizando-se de um programa para HP-12C. Aplicações práticas de mercado financeiro e exercícios propostos.
- Parte VI - Séries Uniformes de Pagamentos ou Recebimentos: Conceito de séries de pagamentos;
Séries de pagamentos iguais com termos vencidos (ou postecipados); Séries de pagamentos iguais com termos antecipados;
Equivalência de capitais e planos de pagamentos;
Uso das funções PMT, Begin e END na HP-12C.
Aplicações práticas de mercado financeiro e exercícios propostos.
- Amortização de Empréstimos:
Definição dos principais sistemas;
Sistema Americano de Amortização;
Sistema de Amortização Constante (SAC);
Sistema de Amortização Francês ou Sistema Price;
Comparação entre os diversos sistemas;

Aplicações práticas de mercado financeiro e exercícios propostos.

COMUNICAÇÃO E NEGOCIAÇÃO

COMUNICAÇÃO

o **Comunicação Oral e Escrita**

o Adotar a Comunicação Assertiva para escrever de maneira clara e objetiva

o Técnicas: AIDA e 5W.

o Uso da Inteligência Artificial para ganhar produtividade e agilidade na comunicação escrita.

o Aplicar os princípios da Comunicação Eficaz e pilares da

Comunicação Empática (CNV) para aprimorar a Comunicação Oral.

o Técnicas: Escuta Empática e "Parafrasear" para aumentar a compreensão do outro.

o **DINÂMICAS E CASES.**

Exemplo de como poderá ser aplicado

o Simulação de um atendimento ao cliente, onde se pratica a escuta empática, o parafrasear e também;

o envio de um e-mail

RESOLUÇÃO DE CONFLITOS

o **Tipos de conflito**

o Entender os tipos e suas causas (conflitos de valores, de recursos, de dados)

o Compreender que as pessoas são diferentes (Perfil comportamental).

o **Técnicas de resolução de conflitos**

o Escuta ativa, empatia e comunicação não-violenta

o Estilos de gerenciamento de conflitos: evita, acomoda-se, compete,

colabora e compromete-se.

o Ferramenta: Teste TKI – Estilo de

Resolução de Conflitos

o **DINÂMICA E CASES.**

o **Exemplo de como poderá ser aplicado**

o Simulação de Resolução de Conflito: Um participante simula ser um cliente entra na agência frustrado com um problema no cartão de débito. O assistente deve ouvir, demonstrar empatia e resolver o problema.

NEGOCIAÇÃO

o Aplicar o Modelo Harvard: separar as pessoas do problema, focar nos interesses e não nas posições, gerar opções de ganho mútuo.

o **Estilos de Negociação**

o Entender os estilos: ganha-ganha, ganha-perde, perde-perde o Elementos de negociação: Escuta ativa e perguntas estratégicas.

o A importância da confiança, segurança e conhecimento dos produtos bancários.

o **DINÂMICAS E CASES**

o **Exemplo de como poderá ser aplicado**

o Simulação de Negociação: Participantes negociam entre si um cenário típico (ex.: ajuste de taxas de um serviço bancário);

o Feedback: Observadores analisam as técnicas usadas e fornecem feedback.

ATENDIMENTO AO CLIENTE E INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

Componentes da Inteligência Emocional

Estresse e a Reatividade Emocional **DINÂMICAS E CASES**

Exemplo de como poderá ser aplicado

ATENDIMENTO AO CLIENTE

Persona e Perfis de Clientes

Estados Emocionais do Cliente

Experiência e Jornada do Cliente

DINÂMICAS E CASES

Exemplo de como poderá ser aplicado

ANÁLISE DE MERCADOS

Análise de Mercado no Atendimento
DINÂMICAS E CASES
Exemplo de como poderá ser aplicado

GESTÃO DA MUDANÇA E PRODUTIVIDADE

PROATIVIDADE E GESTÃO DA MUDANÇA

Proatividade
Gestão de Mudanças
DINÂMICAS E CASES
Exemplo de como poderá ser aplicado.

ANÁLISE DE DADOS

Fundamentos de Análise de Dados
Indicadores Chaves de Desempenho (KPIs)
DINÂMICAS E CASES
Exemplo de como poderá ser aplicado

PRODUTIVIDADE

Princípios da Produtividade
Gestão do Tempo
Planejamento e Organização
DINÂMICAS E CASES
Exemplo de como poderá ser aplicado

Fundamentos de Crédito Rural

Em construção

Preparatório FBB 500 + Exame

Objetivo

- O objetivo é revisar os conceitos e informações essenciais para o exame FBB 500.
- Certificação Febraban FBB 500 – Mercado Financeiro, com base no desempenho da turma em simulados e testes, e assim obterem melhores resultados.

Realização do exame de certificação:

- Exame com 2 tentativas;
- Certificação com acerto de 70% ou mais;
- Perguntas de múltipla escolha;
- Validade de 3 anos.

JORNADA DE CÂMBIO

Contabilidade de Câmbio e Comércio Exterior

Objetivo:

- Difundir entre os participantes os conhecimentos teóricos e práticos que norteiam os procedimentos para contabilizar e analisar as operações realizadas pela área de câmbio.
- Aprofundar os conhecimentos contábeis das operações de câmbio e comércio exterior, além da compreensão das normas estabelecidas pelo BACEN por meio do Plano Contábil das Instituições do Sistema Financeiro Nacional (COSIF) e das instruções específicas para a matéria.

Metodologia:

- Aulas ao vivo ou presenciais.
- Utilizamos uma combinação de metodologias ativas, explorando cases, conceitos, quizzes, exercícios, simulados, dinâmicas, discussões e atividades em grupos focados em ampliar o mindset em aplicações práticas para o negócio.
- Material atualizado com bases nos normativos divulgados pelo Banco Central do Brasil.

Conteúdo:

INTRODUÇÃO E PRINCÍPIOS

- Introdução e princípios contábeis para as operações de câmbio e comércio exterior de acordo com as normas estabelecidas pelo Bacen.

ESCRITURAÇÃO CONTÁBIL NA CARTEIRA DE CÂMBIO OPERAÇÃO DE CÂMBIO

- Celebração da Operação de Câmbio
- Publicação sobre Impostos (IR, IOF e ISS).

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DAS OPERAÇÕES DE CÂMBIO (FORMAS, PRAZOS E RISCOS), ASSOCIADAS A LANÇAMENTOS CONTÁBEIS COMPLETOS E DETALHADOS, POR MODALIDADE

- Exportação: Cobrança, Cartas de Crédito, Recebimento Antecipado, Cancelamento da Operação de Câmbio, Comissão de Agente, Fretes e Prêmios de Seguro, Baixa da Operação de Câmbio, Linhas de Crédito, Captações no Exterior e Controle do Lastro.
- Importação: Cobrança, Remessa sem Saque e Pagamento Antecipado Cartas de Crédito, Linhas de Crédito Comissão de Agente, Cancelamento da Operação de Câmbio, Baixa da Operação de Câmbio.
- Financeiro: Mercado Interbancário, Arbitragem, Transferências do Exterior e para o Exterior, Comissões e Tarifas, Operações de Câmbio Manual e Espécie, Cheques de viagem, Cartão ou outro meio eletrônico de uso internacional, Depósitos em Moedas Estrangeiras no País, Garantias Recebidas e Prestadas.

VARIAÇÃO CAMBIAL - PROCEDIMENTOS SOBRE APURAÇÃO E CONTABILIZAÇÃO

- Contas Patrimoniais e de Resultado, Demonstrativo dos Resultados por Variação de Taxas, Contas.
- Patrimoniais em M/E: Identificação e Definição dos itens;
- Análise e Interpretação da Variação Cambial;
- Controle da Variação Cambial.

POSIÇÃO CONSOLIDADA DE BANQUEIROS

RELATÓRIO DE JUROS E ENCARGOS A INCORPORAR

BALANCETE ANALÍTICO - ANTES DOS ACERTOS / EXERCÍCIOS

EXERCÍCIOS PRÁTICOS - SIMULAÇÃO DE CORREÇÕES NO BALANCETE

RAZONETES DOS EXERCÍCIOS PRÁTICOS

BALANCETE ANALÍTICO FINAL - APÓS ACERTOS / EXERCÍCIOS

RELATÓRIO CONTÁBIL / GERENCIAL

- Sua finalidade é facilitar o entendimento e avaliação das operações através de um formato prático e de fácil compreensão;
- Trata-se de um relatório de grande utilidade para a área de câmbio e demais áreas da instituição;
- Proporciona maior clareza na avaliação das operações realizadas através de associações entre as contas ativas e passivas;
- Poderemos identificar a rentabilidade das operações, estabelecer relação entre disponibilidade de recursos e compromissos, comparação entre juros recebidos e a receber e juros pagos e a pagar, comissões pagas e recebidas, possíveis inadimplências, etc.

INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES DAS OPERAÇÕES DE CÂMBIO E COMÉRCIO EXTERIOR

- Conferência Diária: Informações sobre procedimentos e conferências diárias que podem ser adotados para uma correta avaliação de possíveis divergências de saldos, verificação da posição de câmbio, conciliação.
- Fechamento Mensal e Semestral:
Orientação sobre como proceder em acertos nos balancetes mensais e balanços semestrais. "Roteiro prático" com orientações sobre a importância das conferências diárias, mensais e semestrais, reforçando os pontos de controles que podem ser adotados.

Capacitação nos Sistemas SCE (Antigo RDE) do Bacen(SCE-CDNR, SCE-IED, SCE-CRÉDITO) Objetivo:

• Explicar as normas e procedimentos determinados na regulamentação infralegal pelo BACEN, sobre a exigência de registro de capitais estrangeiros no Brasil e aplicar os conhecimentos técnicos essenciais para o registro desses capitais e suas movimentações nos sistemas SCE – SISTEMA DE CAPITAIS ESTRANGEIROS - conforme sua natureza e finalidade.

Metodologia:

- Aulas ao vivo ou presenciais.

Pré- Requisitos:

- Conhecimento básico do funcionamento do mercado de câmbio no Brasil.
- Noções das normas do BACEN que regulamentam o mercado de câmbio e de capitais estrangeiros no Brasil • Conhecimento básico de operações financeiras e de investimento estrangeiro no país.
- Conhecimento básico do funcionamento do mercado de câmbio no Brasil.
- Noções das normas do BACEN que regulamentam o mercado de câmbio e de capitais estrangeiros no Brasil.
- Conhecimento básico de operações financeiras e de investimento estrangeiro no país.

Conteúdo:

LEIS, NORMAS E CONCEITOS FUNDAMENTAIS:

- Base Legal
- Regulamentação infralegal e manuais dos sistemas SCE
- Conceito legal de residente no exterior
- Responsabilidade legal envolvida nos registros no Bacen
- Quadros Comparativos (SCE-Crédito e SCE-IED)
- Pisos regulatórios.

SISTEMAS SCE - CREDENCIAMENTO E ACESSO

- Credenciamento no SISBACEN
- Cadastro no sistema AUTRAN
- Habilitação do acesso aos sistema

SCE-CDNR - CADASTRO DE ENTIDADE NÃO RESIDENTE

- Documentos e informações prévias necessárias
- Cadastro de pessoa jurídica estrangeira no RDE-CDNR & no CPNJ da RFB
- Cadastro de pessoa física estrangeira no CPF da RFB de erros nas Liquidações.

SCE-IED - REGISTRO INICIAL

- Documentos e informações prévias necessárias
- Registro inicial da receptora nacional e inclusão de investidor estrangeiro
- Registro de empresa receptora em constituição.

SCE-IED - QUADRO SOCIETÁRIO & EVENTO SOCIETÁRIO:

- Documentos e informações prévias necessárias
- Inclusão e gestão do quadro societário
- Capitalizações e reinvestimentos
- Cessões e permutas •

Conferências de participação no Brasil

- Reorganização Societária do Investidor não residente
- Reorganização Societária da Receptora nacional.
- Extinção da Receptora nacional por Liquidação.
- Alteração e exclusão de evento societário.

SCE-IED - FLUXOS DO INVESTIDOR ESTRANGEIRO (IA):

- AFAC – Adiantamento para Futuro Aumento de Capital
- Integralização do capital social em moeda estrangeira
- Integralização do capital social em moeda nacional
- Investimento mediante importação de bens
- Reaplicação de recursos (Reinvestimentos)
- Recebimento de recursos no exterior e no país.
- Alteração & exclusão de fluxos do IA.

SCE-IED - PRAZOS PARA REGISTRO

- Atualização do quadro societário
- Declaração Econômico-financeira – DEF.

SCE-CRÉDITO - VISÃO GERAL DO REGISTRO NO SISTEMA

- Documentos e informações prévias necessárias
- AFAC – Adiantamento para Futuro Aumento de Capital
- Empréstimo direto
- Empréstimo mediante lançamento de títulos no país
- Empréstimo mediante lançamento de títulos no exterior
- Financiamento à importação (FINIMP)
- Recebimento antecipado de exportação (PPE)
- Financiamento de organismos internacionais
- Arrendamento mercantil financeiro
- Outros financiamentos.

SCE-CRÉDITO - MOVIMENTAÇÕES & CRONOGRAMA DE PAGAMENTO

- Documentos e informações prévias necessárias
- Fluxos vinculados a operações de câmbio
- Desembolso & pagamento no exterior
- Desembolso & Pagamento principal em moeda nacional no país
- Cancelamento, desconto, doação e perdão de dívida.

SCE-CRÉDITO – ALTERAÇÕES NO REGISTRO:

- Alteração do devedor (reorganização societária)
- Alteração do credor & intervenientes
- Repactuações e Assunção de dívida

SCE-CRÉDITO - PRAZOS PARA REGISTRO

- Da operação financeira
- Dos fluxos de movimentação e cronograma de pagamento

CONVERSÕES ENTRE MODALIDADES DE SCE & CÂMBIO

- Conversões de créditos e haveres de não residentes
- Conversão entre modalidades de SCE
- Regras para vinculação do câmbio x registro do SCE
- Regras para operações simultâneas de câmbio (simbólica)

REGRAS TRANSITÓRIAS & PENALIDADES:

- Regras transitórias do Bacen até 31/10/2023
- Sanções pecuniárias e administrativas do BACEN
- Mensagens de erros nas Liquidações

Preparatório em Câmbio mais certificação FBB600

Objetivo:

- Apresentar estudo sobre as normas e procedimentos atuais determinados pelo Banco Central do Brasil (BACEN) e legislação complementar de outros órgãos da administração pública, sobre os princípios legais e operacionais que regem as operações cambiais.
- Desenvolver e/ou aperfeiçoar a capacidade dos alunos em verificar a legalidade das operações, as responsabilidades das partes envolvidas, bem como identificar seus clientes previamente à realização das operações de câmbio, certificar-se da qualificação de seus clientes, mediante documentação em meio físico ou eletrônico e a realização, entre outras providências pertinentes, de avaliação de desempenho, de procedimentos comerciais e de capacidade financeira.
- Desenvolver e/ou aperfeiçoar a capacidade dos alunos de identificar operações de câmbio suspeitas de lavagem de dinheiro e financiamento ao terrorismo e dos riscos envolvidos tanto para o cliente como para a instituição financeira.
- Apresentar as características das principais operações de Trade Finance, explorar os métodos de pagamentos internacionais e a aplicação das novas regras estabelecidas pelo Banco Central para o mercado de câmbio.
- Prepara o participante para realizar a certificação FBB600.

Metodologia:

- 14 Aulas online com transmissão ao vivo;
- Parte teórica com apresentação de slides;
- Parte prática com análise de cases relacionados aos processos diários das operações de câmbio;
- Exercícios de fixação através de Quizzes de fixação, jogos interativos, cases.
- Pré e pós-testes, além da prova de Certificação em Câmbio, para apuração da assimilação do conhecimento.

Pré- Requisitos

- Conhecimento de processos e procedimentos relativos às operações de câmbio e do funcionamento do mercado de câmbio no Brasil, bem como operações de Trade Finance e Services. Desejável conhecimento das normas que regulamentam o mercado de câmbio no Brasil.

Conteúdo:

CONCEITOS GERAIS SOBRE O MERCADO DE CÂMBIO

Sistema Financeiro Nacional – composição Mercado de Câmbio – definição
Base Normativa e Estrutura Regulamentar – Resolução CMN, Resolução BCB, Instrução BCB, Portaria BCB e Atos normativos, finalidade e competência.

Legislação Vigente Regime Cambial Brasileiro

Operações que podem ser realizadas Mercado de Taxa Livre
Dealers

Tipos de Leilões de Câmbio (Bacen) Formação da Taxa de Câmbio (Simulação)

Posição de Câmbio – comprada, vendida e nivelada Limite

Participantes do Mercado Câmbio Responsabilidades e Penalidades Documentação

Penalidades e/ou Multas pelo descumprimento das normas cambiais Disposições Gerais:

- Condições para operar
- Legalidade da transação
- Fundamentação econômica
- Responsabilidades envolvidas e documentação
- Pontos da Circular 3.978/20.

OPERAÇÕES DE CÂMBIO E SUA APLICAÇÕES

Conceitos Básicos

Câmbio, Taxa, Arbitragem, Paridade e Operação de câmbio.

Etapas: Celebração, Alteração, Liquidação, Cancelamento, Baixa e Restabelecimento.

Operação de Câmbio (pronta, futura e a termo)

Câmbio em Espécie e Mercado em Moeda Escritural

Mercado Primário e Secundário de Câmbio

Banco Correspondente no Exterior

Classificação da Finalidade/Natureza da operação Legalidade da transação

Fundamentação econômica

Responsabilidades envolvidas e documentação

Legítimo credor/devedor no Brasil, Legítimo pagador/recebido no exterior.

Tipos aplicáveis de mensagem Swift: Conceito básico da Swift (BIC CODE + RMA),
Legislação do BACEN + IBAN, ABA/CHIPS/FEDWIRE, MT 103 (COM EXEMPLOS), MT 202
(COM EXEMPLOS) e MT 202cov (COM EXEMPLOS).

Princípios e Acordos Operacionais do Wolfsberg Group

Ordem de Pagamento enviada, Ordem de Pagamento a Cumprir e Ordem de Pagamento não cumprida no Exterior.

Modalidades de faturamento no comercio exterior - INCOTERMS

Métodos de pagamento no comercio exterior: Open account, Pagamento Antecipado,
Documentary Collection: At sight or Usance payment, Documentary Letter of credit e
Garantias Internacionais.

Standby L/C, Bid Bond, Performance Bond, Advanced Payment Bond (Refundment Letter),

Maintenaince Bond e Comfort Letter/GHO.

PREVENÇÃO A LAVAGEM DE DINHEIRO E FINANCIAMENTO AO TERRORISMO – PLD/FT

Prevenção à lavagem de dinheiro e ao financiamento do terrorismo: histórico do esforço internacional; importância desse esforço; organismos internacionais.

- Grupo de Ação Financeira Internacional: documentos (recomendações, guias, estudos e relatórios).
- Legislação brasileira de PLDFT (Lei nº 9.613/98; Lei nº 13.260/16; e Lei nº 13.810/19).
- Normas de PLDFT do Banco Central; Circular BCB nº 3.978/20; Carta Circular nº 4.001/20; Resolução BCB nº 44/20; e Instrução Normativa nº 262/22).
- Componentes de um Programa de PLDFT, com destaque para os procedimentos: conheça seu cliente; monitoramento, seleção, análise e comunicação de operações atípicas; e verificação de sanções.
- Exemplos de instituições sancionadas por deficiências de PLDFT, principalmente em operações de transferências de recursos do ou para o exterior.
- Correspondente cambial: Resolução CMN nº 4.935/21; e procedimentos conheça seu parceiro.

IMPORTAÇÃO

Conceito, modalidades e suas implicações

- Importação de Mercadorias e Serviços
- Câmbio futuro de Importação (Com ou sem caixa)
- Classificações, prazos de liquidações
- Pagamento Antecipado de Importação e prazos
- Drawback
- Operações Back to Back
- Importação por conta e ordem e por encomenda
- Importação Temporária
- Importação Consignada
- Comissão de agente
- Importação Financiada (Supplier's e Buyer's Credit) – Finimp Direto e Repasse/Gastos Locais
- Forfaiting de Importação
- Modalidades de transferência
- Tratamento administrativo e despacho nas importações
 - LPCO – (Licenças, Permissões, Certificações e outros)
 - DI e DUIMP
- Importação por conta e ordem e importação por encomenda
- Despacho aduaneiro na importação
- Principais documentos (Fatura, B/L, certificados e outros) – Modelos

EXPORTAÇÃO

- Conceito, modalidades e suas implicações
- Exportação de Mercadorias
- Exportação de Serviços
 - Elementos essenciais exportação de serviços e intangíveis
 - NBS x natureza fato da operação de câmbio
- Classificações, prazos de liquidações
- Pré-Pagamento de Exportação
- ACC e ACE
 - Encargo Financeiro
 - Exportação vencida, prorrogação, cancelamento e baixa
- Compra de performance

- Trava de Exportação
- Pagamento Antecipado
- Exportação Consignada
- Exportação Temporária
- Exportação de Consumo a Bordo
- Meios de recebimento
- Comissão de agente (a remeter, conta gráfica e deduzida da Fatura).
- Elementos essenciais da exportação de serviços e intangíveis
- Principais documentos (Fatura, B/L, certificados e outros) - Modelos
- NCE/CCE - Exportador e NCE/CCE Fornecedor

REMESSAS FINANCEIRAS

Conceitos gerais e Principais tipos:

- Transferências de Patrimônio
- Disponibilidades
- Manutenção de Residentes
- Transportes
- Seguros
- Viagens Internacionais
- Transferências Unilaterais
- Serviços Diversos
- Rendas de Capitais
- Royalties

Marcas e Patentes

- Avaliação de apresentação da documentação suporte e fundamentação econômica
- Leasing e Afretamento
- Tributos / Impostos (Alíquotas, Bitributação, Paraíso Fiscal)
- Operações Simultâneas e-FX – Serviço de transferência ou Pagamento Internacional

CAPITAIS INTERNACIONAIS E SUAS MODALIDADES

- Capitais Brasileiros no Exterior
- Capitais Estrangeiros no Brasil
- Modalidades de Empréstimos (Direto e Repasse e Offshore Loan)

DEMAIS MODALIDADES

- CNR (Conta de Não Residente)
- CCME (Conta Corrente em Moeda Estrangeira)
- SML (Sistema de Pagamentos em Moeda Local)

REVISÃO

- Principais pontos das novas normas cambiais.

REVISÃO FINAL

- Revisão do Pós-teste
- Revisão geral para a prova da Certificação FB600

Certificação FBB600

- prova de múltipla escolha
- 2:30h de duração
- 50 questões
- 2 tentativas de prova
- certificado válido por 3 anos
- taxa de aprovação maior que 70%

EAD – As principais mudanças cambiais

Conteúdo:

- Estrutura da nova Lei Cambial.
- A Identificação e qualificação de Clientes e a formalização das operações de Câmbio.
- A classificação da finalidade da operação e a responsabilidade tributária das Instituições.

- Novas regras para prestação de informação ao Banco Central das operações de câmbio.
- Novas regras para operações de moeda estrangeira em espécie e trânsito de moeda no País.
- A inclusão das Instituições de Pagamento como agente de câmbio e suas regras.
 - As regras e prazos para pagamento antecipado de Importação e Recebimento Antecipado de Exportação.
- A nova dinâmica das contas em Reais de titularidade de não residentes.
- As novas regras para tratamento de recursos na conta internacional dos Exportadores.
- A permissão para Corretoras de Câmbio e outras entidades terem conta no exterior.
- Novas regras e prazo para recolhimento do encargo financeiro sobre operações do ACC.

Além dos cursos contratados nas Jornadas do Conhecimento, a Febraban Educação disponibilizará gratuitamente, para contribuir com o com o desenvolvimento dos profissionais do **CONTRATANTE**, cursos da Febraban Educação em EADs para que o BASA hospede em sua plataforma interna para que seus colaboradores internos acessem os cursos.

EADS que serão compartilhados com o **CONTRATANTE**:

- EAD de Arranjos de Pagamento;
- EAD de Compliance;
- EAD de Crédito e Gerenciamento de Riscos na Recuperação de Crédito;
- EAD de Cyber Security: A História e suas Vertentes e como é Aplicada em Regulamentações
- EAD de Introdução ao ESG para Bancos;
- EAD de Introdução ao Mercado Financeiro;
- EAD de Introdução aos Produtos Bancários;
- EAD de LGPD;
- EAD de Matriz de Riscos;
- EAD de Nova regulamentação do SAC;
- EAD de PLDFT | Prevenção à Lavagem de Dinheiro e ao Financiamento do Terrorismo;
- EAD Câmbio (Em construção) - o nome poderá ser alterado;
- EAD Crédito Rural (Em construção) - o nome poderá ser alterado

Condições:

- a) A hospedagem dos EaDs compartilhados será realizada durante a vigência deste CONTRATO
- b) A Febraban Educação ficará responsável por compartilhar toda e qualquer atualização nos EADs durante o período de vigência do CONTRATO.
- c) Como o **CONTRATANTE** ficará responsável pela hospedagem e acesso dos participantes no curso, não há limite de acesso, podendo ser acessado por todos os profissionais que trabalham no banco.
- d) Os cursos possuem o layout da Febraban Educação e não poderão sofrer alterações pelo **CONTRATANTE**.
- e) Após a assinatura do Contrato, os EADs serão compartilhados em pacote scorm para download, no prazo de até 30 (trinta) dias após a formalização do Contrato.
- f) Os EADs que estão em construção, serão compartilhados com o **CONTRATANTE** em pacote scorm após o lançamento ao mercado.
- g) A disponibilização dos materiais não é realizada de forma exclusiva com o **CONTRATANTE**, podendo ser livremente distribuído pela **CONTRATADA**.
- h) A disponibilização dos materiais na plataforma do **CONTRATANTE** não implica em nenhuma transferência de titularidade da propriedade intelectual sobre os mesmos, que permanecem com a **CONTRATADA**, figurando apenas como simples licença de uso para o **CONTRATANTE** durante a vigência do Contrato.
- i) Os materiais fornecidos para os EADs são para uso interno do **CONTRATANTE** e não poderão ser distribuídos ou compartilhados com terceiros, inclusive prestadores

de serviços do **CONTRATANTE**.

DO LOCAL E HORÁRIO DA PRESTAÇÃO DOS SERVIÇOS

CLÁUSULA SEXTA – Do horário da Prestação dos serviços: As datas e horários específicos para a realização dos módulos/treinamentos e ações de aprendizagem serão definidos entre ambas as Partes Contratantes.

PARÁGRAFO PRIMEIRO – Do Local da Prestação dos Serviços: As ações presenciais serão executadas em locais com infraestrutura adequada definidos pelo **CONTRATANTE** pelo menos 30 (trinta) dias antes do evento. As ações online ao vivo serão realizadas preferencialmente por meio da plataforma Teams ou outra ajustada (desde que acessível a todos os participantes) pelo menos 30 (trinta) dias antes do evento. As ações EaD assíncronas serão disponibilizadas e realizadas via plataforma da **CONTRATADA** (Febraban Educação).

PARÁGRAFO SEGUNDO - As turmas a serem executadas devem ser confirmadas com até 30 (trinta) dias de antecedência da realização, informando-se a trilha e o local de realização.

PARÁGRAFO TERCEIRO - Após a inscrição do participante no curso em EAD, ele terá 30 (trinta) dias corridos para acessar o curso e questões.

PARÁGRAFO QUARTO - Não haverá Fornecimento de Uniformes, e/ou EPIs para prestação dos serviços.

PARÁGRAFO QUINTO – A Responsabilidade e descrição de materiais consumíveis na prestação dos serviços serão da seguinte forma:

- Nas atividades presenciais o **CONTRATANTE** disponibilizará materiais e equipamentos necessários ao bom andamento das atividades em sala de aula, tais como cavalete flip-chart, papel para flip-chart, canetas para quadro magnético, internet, notebook, projetor de imagens e som.

PARÁGRAFO SEXTO - O Ferramental mínimo necessário para execução dos serviços serão da seguinte forma:

- As Jornadas do Conhecimento no âmbito do Programa de Formação de Gerentes, Assistentes e Câmbio do **CONTRATANTE** serão realizadas no formato híbrido (presencial e à distância) e primará pelo aspecto técnico e prático do conteúdo. Os instrumentos necessários compõem o ambiente físico de sala de aula, munido de logística adequada para o bom andamento didático das ações presenciais. Nas ações online ao vivo os participantes deverão ter acesso as plataformas Teams ou outras ajustadas previamente. Nas ações EAD assíncronas, os participantes deverão dispor de computador com acesso à internet, câmera e atendimento de todos os requisitos do regulamento para obtenção de certificação.

DA FORMA DE CONTRATAÇÃO

CLÁUSULA SÉTIMA - Esta contratação não possui dedicação exclusiva de mão de Obra.

DO PREÇO

CLÁUSULA OITAVA – Pela prestação dos serviços ora contratados, o **CONTRATANTE** pagará à **CONTRATADA**, o valor global **R\$6.864.071,00** (seis milhões, oitocentos e sessenta e quatro mil e setenta e um reais), conforme a Proposta datada de 17/04/2025 da **CONTRATADA**, respeitada a tabela de valores por turma e trilha no **Anexo VI** deste Contrato, conforme abaixo:

Serviço/Jornada	Unidade (A)	Quant Participantes (B)	Preço Unitário (RS) (C)	Logística (RS) (D)	Valor Total (RS) (E)=Ax(C+D)
Jornada GG	5	150	386.387,00	45.900,00	2.161.435,00
Jornada GR Agro	3	89	296.737,00	14.300,00	933.111,00
Jornada GR PJ1Pequeno e Médio	2	59	313.066,00	30.700,00	687.532,00
Jornada GR PJ 2 - Middle	1	21	298.688,00	30.600,00	329.288,00
Jornada GR PJ 3 - Corporate	1	39	304.557,00	30.600,00	335.157,00
Jornada GR PF	1	25	290.368,00	14.600,00	304.968,00
Jornada Assistentes	8	240	233.850,00	17.400,00	2.010.000,00
Jornada Câmbio	1	24	102.580,00	-	102.580,00
Total					6.864.071,00

PARÁGRAFO PRIMEIRO – No valor acima especificado, estão incluídas todas as despesas da **CONTRATADA** necessárias para a execução dos serviços, quais sejam tributos, honorários, encargos sociais, transporte, hospedagem, alimentação do instrutor e material didático.

PARÁGRAFO SEGUNDO - Diante de eventual alteração na legislação tributária, em decorrência da Reforma Tributária, que implique em aumento substancial dos encargos sobre a prestação de serviços, as Partes se comprometem a negociar de forma transparente e colaborativa, buscando uma solução que preserve o equilíbrio contratual e distribua os encargos adicionais de forma justa e equitativa.

DA FORMA DE PAGAMENTO

CLÁUSULA NONA - O pagamento será efetuado no prazo de até 30 (trinta) dias, contados a partir da emissão da nota fiscal e/ou Termo de Recebimento Definitivo dos serviços, emitido pelos fiscais do Contrato, no prazo de 10 (dez) dias, conforme **Parágrafo Segundo** desta Cláusula, após a realização de cada treinamento ou módulo de cada trilha. O referido Termo deve atestar o recebimento do serviço e/ou bem, o cumprimento do disposto nos itens abaixo, além de expressamente autorizar a emissão da nota fiscal, para pagamento através de crédito em **Conta Corrente nº 7646-5, Agência 2904-1, Banco BANCO BRADESCO (237)** da **CONTRATADA**. Caso a Nota Fiscal e o Termo não sejam emitidos dentro desse prazo, a **CONTRATADA** procederá automaticamente a emissão da nota fiscal para pagamento.

PARÁGRAFO PRIMEIRO - Caso a **CONTRATADA** opte pelo recebimento do pagamento em conta corrente mantida em outra instituição financeira será cobrado o valor da tarifa TED correspondente ao da tabela de tarifas e serviços do banco, sendo que esse valor será de responsabilidade da **CONTRATADA** e deduzida do valor do crédito a ser enviado.

PARÁGRAFO SEGUNDO - A Nota Fiscal/Fatura correspondente será examinada diretamente pelo Fiscal designado pelo **CONTRATANTE** em até 10 (dez) dias corridos após o recebimento da mesma, o qual atestará os serviços contratados e liberará a referida Nota Fiscal/Fatura para pagamento quando cumpridas, pela **CONTRATADA**, todas as condições pactuadas e descritas na Proposta. Caso o **CONTRATANTE** não retorne dentro do prazo estipulado, a Nota Fiscal/Fatura será considerada aprovada e encaminhada para pagamento.

PARÁGRAFO TERCEIRO - As Notas Fiscais não aprovadas pelo **CONTRATANTE** serão devolvidas à **CONTRATADA** para as necessárias correções ou apresentação de documentos, inclusive os relativos às retenções legais, com as informações referentes aos motivos de sua rejeição, contando-se os prazos estabelecidos a partir das suas reapresentações devidamente corrigidas, não respondendo o **CONTRATANTE** por quaisquer encargos resultantes de atrasos na liquidação dos pagamentos correspondentes, exceto quando o erro for causado por dados incorretos fornecidos pelo **CONTRATANTE**. Caso o erro não seja imputável à **CONTRATADA**, o **CONTRATANTE** deverá arcar com juros de mora 1% (um por cento) ao mês e multa moratória de 2% (dois por cento) sobre os valores não pagos, a partir do prazo de vencimento original.

PARÁGRAFO QUARTO - Notas Fiscais emitidas após o 25º do mês subsequente a prestação

do serviço e/ou entrega do bem não serão aceitas pelo **CONTRATANTE**, devendo a **CONTRATADA** emití-las a partir do 1º dia útil do mês seguinte.

PARÁGRAFO QUINTO - No caso de atraso pelo **CONTRATANTE**, os valores devidos a **CONTRATADA** serão atualizados monetariamente entre o termo final do prazo de pagamento até a data de sua efetiva realização, mediante aplicação do índice IPCA/IBGE de correção monetária, bem como acrescidos de multa de mora de 2% (dois por cento) ao mês e dos juros moratórios de 1% (um por cento) ao mês *pro rata die*. Atraso superior a 30 (trinta) dias poderá ocasionar, a critério da **CONTRATADA**, a suspensão dos serviços até a plena regularização, sem prejuízo de resolução contratual.

PARÁGRAFO SEXTO - O pagamento será automaticamente transferido para o dia útil subsequente, caso não haja expediente no banco na data prevista para tal. O atraso na entrega da Nota Fiscal/Fatura implicará a prorrogação do pagamento pela quantidade de dias para o próximo mês, sem qualquer acréscimo financeiro ao **CONTRATANTE**.

PARÁGRAFO SÉTIMO - Em hipótese alguma a devolução de Nota Fiscal e Fatura discriminativa não aprovada pelo **CONTRATANTE** servirá de pretexto para que a **CONTRATADA** suspenda a execução dos serviços ou deixe de efetuar o pagamento devido aos seus empregados ou fornecedores.

PARÁGRAFO OITAVO - Os tributos serão de responsabilidade da parte designada pela Legislação tributária, conforme, os percentuais estabelecidos na Legislação vigente

PARÁGRAFO NONO - Caso a **CONTRATADA** seja optante pelo Sistema de Informação Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte – SIMPLES, ela deverá apresentar, juntamente com a Nota Fiscal/Fatura, a devida comprovação, a fim de evitar a retenção na fonte dos tributos e contribuições, conforme Legislação em vigor.

PARÁGRAFO DÉCIMO - Recebida a Nota Fiscal ou documento de cobrança equivalente, correrá o prazo de 30 (trinta) dias úteis para fins de liquidação, na forma desta seção, prorrogáveis por igual período

PARÁGRAFO DÉCIMO PRIMEIRO - Havendo erro na apresentação da nota fiscal ou instrumento de cobrança equivalente, ou circunstância que impeça a liquidação da despesa, esta ficará sobrestada até que a **CONTRATADA** providencie as medidas saneadoras, reiniciando-se o prazo após a comprovação da regularização da situação, sem ônus ao **CONTRATANTE**.

PARÁGRAFO DÉCIMO SEGUNDO - A nota fiscal ou instrumento de cobrança equivalente deverá ser obrigatoriamente acompanhado da comprovação da regularidade fiscal, social e trabalhista, constatada por meio de consulta *on-line* ao SICAF ou, na impossibilidade de acesso ao referido Sistema, mediante consulta aos sítios eletrônicos oficiais ou à documentação estabelecida na contratação.

PARÁGRAFO DÉCIMO TERCEIRO - O **CONTRATANTE** deverá realizar consulta ao SICAF para:

- a) Verificar a manutenção das condições de habilitação exigidas neste Contrato;
- b) Identificar possível razão que impeça a participação em licitação, no âmbito do Órgão ou entidade, proibição de contratar com o Poder Público, bem como ocorrências impeditivas indiretas

PARÁGRAFO DÉCIMO QUARTO - Para fins de liquidação, o fiscal técnico deverá verificar

se a nota fiscal ou instrumento de cobrança equivalente apresentado expressa os elementos necessários e essenciais do documento, tais como:

- O prazo de validade;
- A data da emissão;
- Os dados do Contrato e do órgão **CONTRATANTE**;
- O período respectivo de execução do Contrato;
- O valor a pagar; e
- Eventual destaque do valor de retenções tributárias cabíveis.

PARÁGRAFO DÉCIMO QUINTO - A Nota Fiscal, para efeito de recolhimento de ISS, deve ser emitida em nome do **CONTRATANTE**, emitida sem rasuras, com as informações a seguir e o item sobressalente, e para efeito de pagamento deverá ser entregue no endereço abaixo, ou enviada de forma online, por e-mail, para o endereço eletrônico da **CONTRATADA**:

Banco da Amazônia		Endereço para entrega da Nota Fiscal			
Seq.	Estado	Endereço	Município	UF	CEP
01	Pará	Avenida Presidente Vargas, nº 800	Belém	PA	66.017-901

PARÁGRAFO DÉCIMO SEXTO - Para efeito do pagamento, a **CONTRATADA** deverá apresentar juntamente com as Notas Fiscais/Faturas discriminativas os documentos a seguir relacionados, caso não estejam disponíveis no Cadastro Único de Fornecedores (**SICAF**):

- a) Certidão negativa ou positiva com efeitos de negativa de **débitos relativos aos tributos Federais**, inclusive contribuições previdenciárias, e à dívida ativa da União emitida pela Secretaria da Receita Federal;
- b) Certidão negativa ou positiva com efeitos de negativa de débitos emitida pelas Fazendas Estadual e Municipal do domicílio ou sede da **CONTRATADA**;
- c) Certificado de Regularidade do **FGTS (CRF)**;
- d) Certidão negativa de débitos trabalhistas (**CNDT**); e
- e) Atestado, se for o caso, de optante pelo SIMPLES (ANEXO I-AV da Instrução Normativa SRF n.º 480, de 15.12.2004).

PARÁGRAFO DÉCIMO SÉTIMO - Constatando-se, junto ao SICAF, a situação de irregularidade da **CONTRATADA**, será providenciada pelo Fiscal Técnico do Contrato a sua notificação, por escrito, para que, no prazo de 05 (cinco) dias úteis, regularize sua situação ou, no mesmo prazo, apresente sua defesa. O prazo poderá ser prorrogado uma vez, por igual período, a critério do **CONTRATANTE**.

PARÁGRAFO DÉCIMO OITAVO - Não havendo regularização ou sendo a defesa considerada improcedente, o **CONTRATANTE** deverá comunicar aos Órgãos responsáveis pela Fiscalização da regularidade fiscal quanto à inadimplência da **CONTRATADA**, bem como quanto à existência de pagamento a ser efetuado, para que sejam acionados os meios pertinentes e necessários para garantir o recebimento de seus créditos.

PARÁGRAFO DÉCIMO NONO - Persistindo a irregularidade, o **CONTRATANTE** deverá adotar as medidas necessárias à rescisão contratual nos autos do processo administrativo correspondente, assegurada a **CONTRATADA** a ampla defesa.

PARÁGRAFO VIGÉSIMO - Havendo a efetiva execução do objeto, os pagamentos serão realizados normalmente, até que se decida pela rescisão do Contrato, caso a **CONTRATADA** não regularize sua situação junto ao SICAF.

DOS CRITÉRIOS DE MEDIÇÃO DE PAGAMENTO

CLÁUSULA DÉCIMA - Os serviços serão recebidos provisoriamente, de forma sumária, no ato

da entrega, juntamente com a nota fiscal ou instrumento de cobrança equivalente, pelo(a) responsável pelo acompanhamento e Fiscalização do Contrato, para efeito de posterior verificação de sua conformidade com as especificações constantes neste Contrato e na proposta comercial da **CONTRATADA**.

PARÁGRAFO PRIMEIRO - No ato de recebimento o Fiscal Técnico emitirá um Termo de Recebimento Provisório no prazo estipulado no Parágrafo anterior.

PARÁGRAFO SEGUNDO - Os serviços poderão ser rejeitados, no todo ou em parte, inclusive antes do recebimento provisório, quando em desacordo com as especificações constantes neste Contrato e na proposta, devendo ser substituídos no prazo de 10 (dez) dias úteis, a contar da notificação da **CONTRATADA**, às suas custas, sem prejuízo da aplicação das penalidades, caso a substituição dos serviços não seja realizada no prazo de até 30 (trinta) dias após ato formal de rejeição dos serviços.

PARÁGRAFO TERCEIRO - O recebimento definitivo ocorrerá no prazo de 10 (dez) dias úteis, a contar do recebimento da nota fiscal ou instrumento de cobrança equivalente pela administração do **CONTRATANTE**, após a verificação da qualidade e quantidade do material e consequente aceitação mediante termo detalhado.

PARÁGRAFO QUARTO - No ato de recebimento o Fiscal Técnico emitirá um Termo de Recebimento Definitivo no prazo estipulado no Parágrafo anterior.

PARÁGRAFO QUINTO - O prazo para recebimento definitivo poderá ser excepcionalmente prorrogado, de forma justificada, por igual período, quando houver necessidade de diligências para a aferição do atendimento das exigências contratuais.

PARÁGRAFO SEXTO - O prazo para a solução, pela **CONTRATADA**, de inconsistências na execução do objeto ou de saneamento da nota fiscal ou de instrumento de cobrança equivalente, verificadas pelo **CONTRATANTE** durante a análise prévia à liquidação de despesa, não será computado para os fins do recebimento definitivo.

PARÁGRAFO SÉTIMO - O recebimento provisório ou definitivo não excluirá a responsabilidade civil pela solidez e pela segurança dos bens nem a responsabilidade ético-profissional pela perfeita execução do Contrato.

DAS OBRIGAÇÕES DO CONTRATANTE E CONTRATADA

CLÁUSULA DÉCIMA PRIMEIRA – Sem prejuízo das demais obrigações previstas neste Contrato e na Legislação pertinente, são obrigações da **CONTRATADA**:

- I. Executar o objeto do contrato de acordo com todos os termos estabelecidos neste Contrato e seus Anexos que amparam a contratação;
- II. Obedecer rigorosamente a todos os prazos contratados;
- III. Prestar os esclarecimentos que forem solicitados pelo **CONTRATANTE** e atender prontamente a eventuais solicitações/reclamações;
- IV. Dispor-se a toda e qualquer Fiscalização do **CONTRATANTE**, no tocante ao cumprimento dos serviços e prazos contratados;
- V. Prover todos os meios necessários à garantia da plena operacionalidade dos bens e serviços objeto do Contrato;
- VI. Manter absoluto sigilo sobre todos os processos, rotinas, objetos, informações, documentos e quaisquer outros dados que venham a ser disponibilizados pelo **CONTRATANTE** à **CONTRATADA**, em razão da execução dos serviços contratados;
- VII. Exercer suas atividades em conformidade com a Legislação vigente;
- VIII. Não se utilizar direta ou indiretamente, por meio de seus fornecedores de produtos e serviços, de trabalho ilegal e/ou análogo ao escravo;

- IX. Não se utilizar de práticas de discriminação negativa e limitativa para o acesso e manutenção do emprego, tais como por motivo de sexo, origem, raça, cor, condição física, religião, estado civil, idade, situação familiar, estado gravídico, etc;
- X. Providenciar a imediata correção das deficiências apontadas pelo **CONTRATANTE**, quanto ao objeto do Contrato;
- XI. A **CONTRATADA** será responsável pelos danos de qualquer natureza que acarretar ao **CONTRATANTE** ou a terceiros em decorrência de negligência, imperícia ou imprudência por parte de seus empregados ou prepostos, na administração e execução dos serviços contratados, desde que devidamente comprovado.

CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA – Sem prejuízo das demais obrigações previstas neste Contrato e na Legislação pertinente, são obrigações do **CONTRATANTE**:

- I. Exigir o cumprimento de todas as obrigações assumidas pela **CONTRATADA**, de acordo com as Cláusulas contratuais e os termos de sua proposta;
- II. Exercer a Fiscalização dos serviços por empregados especialmente designados, na forma prevista na Lei nº 13.303/2016 e Art. 99 do Regulamento do **CONTRATANTE**;
- III. Atestar através do Fiscal Técnico do Contrato as Notas Fiscais/ Fatura de Serviços correspondentes às etapas executadas, após a verificação da conformidade dos serviços, para efeito de pagamento;
- IV. Rejeitar, no todo ou em parte, os serviços executados em desacordo com as respectivas especificações.
- V. Efetuar o pagamento da Nota Fiscal/Fatura emitida pela **CONTRATADA**, desde que nos termos previstos nas **Cláusulas Oitava e Nona** deste Contrato e que a realização dos serviços esteja devidamente comprovada pelo setor competente e de acordo com o requerido neste Contrato;
- VI. Promover a infraestrutura necessária à prestação dos serviços, incluindo instalações sanitárias, vestiários com armários guarda-roupas, local para guarda dos materiais, equipamentos, ferramentas e utensílios e outras que se apresentarem necessárias;
- VII. Receber o Preposto da **CONTRATADA**, devidamente identificados, devendo tomar as providências administrativas que garantam o livre desempenho de suas atividades.
- VIII. Cuidar para que os empregados da **CONTRATADA** somente recebam ordens para a execução de tarefas, do Preposto da **CONTRATADA**.
- IX. Notificar a **CONTRATADA**, por escrito, da aplicação de eventuais penalidades ou acerca de falhas ou irregularidades encontradas na execução dos serviços, fixando-lhe prazo para corrigi-las.
- X. Realizar o integral agendamento das turmas e trilhas, de modo a viabilizar que a **CONTRATADA** receba o valor global definido neste Contrato.

DAS CONDIÇÕES DE REAJUSTE DE PREÇOS

CLÁUSULA DÉCIMA TERCEIRA - Os preços serão reajustados com o intervalo mínimo de 01 (um) ano, a contar da data limite para a apresentação da proposta ou da data do orçamento a que a proposta se referir, pelo índice IPCA/IBGE, apurado no período.

PARÁGRAFO ÚNICO - Os reajustes subsequentes observarão o interregno mínimo de 01 (um) ano a contar da data base de reajuste do ano anterior.

DA ALTERAÇÃO DO CONTRATO

CLÁUSULA DÉCIMA QUARTA - A alteração incidente sobre o objeto do Contrato deve ser consensual e pode ser quantitativa, quando importa acréscimo ou diminuição do objeto do Contrato, ou qualitativa, quando a alteração diz respeito a características e especificações técnicas do objeto do Contrato.

PARÁGRAFO PRIMEIRO - A alteração quantitativa sujeita-se aos limites previstos nos § 1º e 2º do artigo 81 da Lei nº 13.303/2016, devendo observar o seguinte:

- a) A aplicação dos limites deve ser realizada separadamente para os acréscimos e para as supressões, sem que haja compensação entre os mesmos;
- b) Deve ser mantida a diferença, em percentual, entre o valor global do Contrato e o valor orçado pelo **CONTRATANTE**.

PARÁGRAFO SEGUNDO - Excepcionalmente a alteração qualitativa não se sujeitará aos limites previstos nos § 1º e 2º do artigo 81 da Lei n. 13.303/2016, desde que observe os seguintes pressupostos:

- a) Os encargos decorrentes da continuidade do Contrato devem ser inferiores aos da rescisão contratual e aos da realização de um novo procedimento licitatório;
- b) as consequências da rescisão contratual, seguida de nova licitação e contratação, devem importar prejuízo relevante ao interesse coletivo a ser atendido pela obra ou pelo serviço;
- c) As mudanças devem ser necessárias ao alcance do objetivo original do Contrato, à otimização do cronograma de execução e à antecipação dos benefícios sociais e econômicos decorrentes;
- d) A capacidade técnica e econômico-financeira da **CONTRATADA** deve ser compatível com a qualidade e a dimensão do objeto contratual aditado;
- e) A motivação da mudança contratual deve ter decorrido de fatores supervenientes não previstos e que não configurem burla a contratação.
- f) A alteração não deve ocasionar a transfiguração do objeto originalmente contratado em outro de natureza ou propósito diverso.

PARÁGRAFO TERCEIRO - As alterações incidentes sobre o objeto devem ser:

- a) Instruídas com memória de cálculo e justificativas de competência do fiscal técnico e do fiscal administrativo do **CONTRATANTE**, que devem avaliar os seus pressupostos e condições e, quando for o caso, calcular os limites;
- b) As justificativas devem ser ratificadas pelo gestor do Serviço do **CONTRATANTE**;
- c) submetidas à área jurídica e, quando for o caso, à área financeira do **CONTRATANTE**.

PARÁGRAFO QUARTO - As alterações contratuais incidentes sobre o objeto e as decorrentes de revisão contratual devem ser formalizadas por termo aditivo firmado pela mesma autoridade que firmou o Contrato, devendo o extrato do termo aditivo ser publicado no sítio eletrônico do **CONTRATANTE**.

PARÁGRAFO QUINTO - Não caracterizam alteração do Contrato e podem ser registrados por termo de apostilamento, dispensando a celebração de termo aditivo:

- a) A variação do valor contratual para fazer face ao reajuste de preços;
- b) As atualizações, as compensações ou as penalizações financeiras decorrentes das condições de pagamento previstas no Contrato;
- c) A correção de erro material havido no instrumento de Contrato;
- d) As alterações na razão ou na denominação social da **CONTRATADA**.

DO ORÇAMENTO

CLÁUSULA DÉCIMA QUINTA - Os pagamentos decorrentes do presente Contrato serão levados à débito da rubrica **81.920-4 – “Despesa de Treinamento – Instrutor Externo”** do orçamento do **CONTRATANTE**.

DAS SANÇÕES ADMINISTRATIVAS

CLÁUSULA DÉCIMA SEXTA - Pela inexecução total ou parcial do objeto deste Contrato, o **CONTRATANTE** poderá, garantido o contraditório e a ampla defesa, sem prejuízo das demais cominações do Contrato, aplicar as penalidades previstas na Lei nº 13.303/16:

- I. Advertência;
- II. Multa de 10% (dez por cento) sobre o valor global da contratação, pela inexecução total do ajuste;
- III. Multa diária de 0,2% (dois décimos por cento), calculado sobre o valor da respectiva fatura, quando houver atraso prestação dos serviços, enquanto perdurar o inadimplemento;
- IV. Suspensão do direito de licitar e de contratar com o **CONTRATANTE** pelo prazo de até 02 (dois) anos.

PARÁGRAFO PRIMEIRO - O atraso na entrega do produto superior a 30 (trinta) dias consecutivos, poderá ensejar, a exclusivo critério do **CONTRATANTE**, a rescisão do Contrato.

PARÁGRAFO SEGUNDO – A rescisão do Contrato comprovadamente provocada pela **CONTRATADA** implicará, de pleno direito a cobrança pelo **CONTRATANTE**, de multa equivalente a 10% (dez por cento) do valor total contratado.

PARÁGRAFO TERCEIRO – Nenhuma penalidade será aplicada pelo **CONTRATANTE** sem o devido processo administrativo, assegurado o contraditório e a ampla defesa, no prazo de 10 (dez) dias úteis.

PARÁGRAFO QUARTO – A multa poderá ser aplicada cumulativamente com as demais sanções, não terá caráter compensatório e sua cobrança, facultada a defesa prévia, não isentará a obrigação de indenizar eventuais perdas e danos.

PARÁGRAFO QUINTO – O valor das multas apurado, após o processo administrativo, será descontado dos pagamentos eventualmente devidos pelo **CONTRATANTE**.

PARÁGRAFO SEXTO - Inexistindo pagamento devido pelo **CONTRATANTE**, ou sendo este insuficiente, caberá a parte contrária efetuar o pagamento do que for devido, no prazo máximo de 10 (dez) dias úteis, contados da data de sua comunicação de confirmação da multa, em depósito em conta corrente própria em nome do **CONTRATANTE**.

PARÁGRAFO SÉTIMO - Em não se realizando o pagamento nos termos definidos no Parágrafo acima, far-se-á a sua cobrança judicialmente.

DA RESCISÃO

CLÁUSULA DÉCIMA SÉTIMA - A rescisão do Contrato poderá ocorrer nas seguintes hipóteses:

- I- Mediante distrato, pela inexecução parcial ou total do Contrato;
- II- Amigavelmente, por acordo entre as partes, desde que haja conveniência para a Administração, precedida de autorização escrita e fundamentada, mediante aviso prévio por escrito, de 30 (trinta) dias consecutivos;
- III- Judicialmente, nos termos da Legislação.

PARÁGRAFO PRIMEIRO - Sem prejuízo de outras sanções, constituem motivos para rescisão por justa causa deste Contrato, pelo **CONTRATANTE** as situações descritas nos subitens abaixo:

- I. Paralisação injustificada dos serviços;
- II. O não cumprimento de Cláusulas contratuais, especificações ou prazos;
- III. A subcontratação dos Serviços em dissonância com o disposto neste Contrato.;
- IV. A cessão ou transferência do Contrato, sem a prévia e expressa concordância do

CONTRATANTE;

- V. O desatendimento às determinações da FISCALIZAÇÃO designada para acompanhar e fiscalizar a execução dos serviços;
- VI. O cometimento reiterado de faltas na execução dos serviços;
- VII. A decretação de falência, o pedido de recuperação judicial ou extrajudicial;
- VIII. A dissolução da sociedade.
- IX. A alteração societária que modifique a finalidade ou o controle acionário ou, ainda, a estrutura da **CONTRATADA** que, inviabilize ou prejudique a execução deste Contrato;
- X. A prática de qualquer ato que vise fraudar ou burlar o fisco ou órgão/entidade arrecadador/credor dos encargos sociais e trabalhistas ou de tributos;
- XI. O descumprimento de quaisquer das condições ajustadas neste Contrato;
- XII. A utilização pela **CONTRATADA** de mão-de-obra de menores de 18 (dezoito) anos em trabalho noturno, perigoso ou insalubre, e menores de 16 (dezesesseis) anos em qualquer trabalho, salvo na condição de aprendizes, a partir de 14 (quatorze) anos, nos termos do inciso XXXIII do art. 7º da Constituição Federal (Emenda Constitucional nº 20, de 1998);
- XIII. O conhecimento, ainda que, “a posteriori”, de fato ou ato que afete a idoneidade da **CONTRATADA** ou de seus sócios/cotistas ou de seus gestores ou ainda de seus representantes;
- XIV. Razões de interesse público;
- XV. Ocorrência de caso fortuito ou de força maior, regularmente comprovado, impeditivo da execução deste Contrato;
- XVI. Deixar de comprovar sua regularidade fiscal, trabalhista, inclusive contribuições previdenciárias e depósitos de FGTS para com seus empregados;
- XVII. Utilizar em benefício próprio ou de terceiras informações sigilosas às quais tenha acesso por força de suas atribuições.

PARÁGRAFO SEGUNDO – Cada Parte poderá, a qualquer tempo, mediante aviso com antecedência mínima de 90 (noventa) dias, denunciar o Contrato, para efeito de rescisão, sem que, por esse motivo, seja obrigado a suportar ônus de indenização, multa ou pagamento extra de qualquer natureza, salvo previsão em Lei.

PARÁGRAFO TERCEIRO – A rescisão acarretará, de imediato, a retenção dos créditos decorrentes deste Contrato, para ressarcimento dos valores das multas aplicadas ou de quaisquer outras quantias ou indenizações devidas e até o limite dos prejuízos causados ao **CONTRATANTE**.

PARÁGRAFO QUARTO – Na rescisão deste Contrato, por culpa ou dolo da **CONTRATADA** o **CONTRATANTE** aplicará a multa rescisória prevista no **Parágrafo Segundo** da **Cláusula Décima Sexta** deste Contrato, reservando-se, ainda, o direito de intentar ação judicial para indenização por perdas e danos.

PARÁGRAFO QUINTO – O descumprimento total ou parcial de qualquer das obrigações ora assumidas sujeitará a **CONTRATADA** às sanções previstas na Lei nº 13.303/2016, garantida a prévia e ampla defesa em processo administrativo.

PARÁGRAFO SEXTO - A rescisão deste Contrato também poderá ocorrer quando a **CONTRATADA**:

- a. Deixar de comprovar sua regularidade, trabalhista, fiscal, inclusive contribuições previdenciárias e depósitos do FGTS dos seus funcionários;
- b. Vier a ser declarada inidônea por qualquer Órgão da Administração Pública;

- c. Vier a ser atingida por protesto de título, execução fiscal ou outros fatos que comprometam a sua capacidade econômico-financeira;
- d. Utilizar em benefício próprio ou de terceiros, informações sigilosas às quais tenha acesso por força de suas atribuições contratuais.

PARÁGRAFO SÉTIMO - Os casos de rescisão contratual serão formalmente motivados nos autos do processo, assegurados à **CONTRATADA** o contraditório e o direito à ampla defesa.

PARÁGRAFO OITAVO - As responsabilidades imputadas à **CONTRATADA**, por danos diretos decorrentes de ações delitivas perpetradas contra o **CONTRATANTE**, não cessam com a rescisão deste Contrato.

DA HABILITAÇÃO

CLÁUSULA DÉCIMA OITAVA - A **CONTRATADA** também se obriga a manter, durante a vigência deste Contrato, todas as condições de habilitação exigidas na contratação, inclusive a condição de não empregar menor, exceto na condição de aprendiz, a partir de 14 (quatorze anos), na qual assinará junto com esta Carta-Contrato a **Declaração de não Empregar Menor – ANEXO III**. Assume, ainda, a obrigação de apresentar, no término do prazo de validade de cada documento, os seguintes comprovantes atualizados:

- a) Os comprovantes de regularidade de situação junto às Fazendas: **Estadual e Municipal** de seu domicílio ou sede;
- b) A certidão emitida pela Receita Federal negativa ou positiva com efeitos de negativa de débitos relativos aos tributos federais, inclusive as contribuições previdenciárias, e à **dívida ativa da União**;
- c) O certificado de regularidade perante o **FGTS** - Fundo de Garantia do Tempo de Serviço, mediante apresentação do CRF - Certificado de Regularidade de Fundo de Garantia;
- d) A certidão negativa ou positiva com efeitos de negativa de débitos trabalhistas (**CNDT**).

PARÁGRAFO ÚNICO - A não apresentação dos comprovantes citados acima, no prazo de até 30 (trinta) dias, poderá ensejar, a critério do **CONTRATANTE**, exceto quando os comprovantes estiverem disponíveis no Cadastro Único de Fornecedores (SICAF), a rescisão do Contrato a ser assinado, sem que caiba à outra parte qualquer direito de indenização.

DO PRAZO DE VIGÊNCIA

CLÁUSULA DÉCIMA NONA – A vigência do Contrato será de 30 (trinta) meses a partir da data de assinatura, podendo ser prorrogado por igual ou diferentes períodos, até o limite legal de 05 (cinco) anos, na forma do Art. 71 da Lei 13.303/2016.

DO SIGILO E RESTRIÇÕES

CLÁUSULA VIGÉSIMA - É responsabilidade da **CONTRATADA** garantir absoluto sigilo sobre todos os processos, fórmulas, rotinas, objetos, informações, documentos e quaisquer outros dados que venham a ser disponibilizados pelo **CONTRATANTE** ao mesmo, em razão da execução do Contrato, oriundo desta contratação. É dever do **CONTRATANTE** manter a confidencialidade deste Contrato, salvo necessidade de divulgação para fins de cumprimento da Legislação ou determinação judicial.

DA PRIVACIDADE E PROTEÇÃO DE DADOS PESSOAIS

CLÁUSULA VIGÉSIMA PRIMEIRA – Cada Parte, por si e por seus colaboradores, obriga-se a atuar no presente Contrato em conformidade com a Legislação vigente sobre proteção de Dados Pessoais consoante às determinações de Órgãos reguladores/fiscalizadores sobre a matéria, em especial à Lei 13.709/2018 (Lei Geral de Proteção de Dados), conforme **ANEXO V** deste CONTRATO.

DA VEDAÇÃO

CLÁUSULA VIGÉSIMA SEGUNDA - O presente instrumento não poderá ser, no todo ou em parte, objeto de cessão ou transferência.

PARÁGRAFO PRIMEIRO – É vedado a **CONTRATADA** subcontratar totalmente o objeto deste Contrato, observado o disposto na **CLÁUSULA VIGÉSIMA TERCEIRA**.

PARÁGRAFO SEGUNDO - É vedado à **CONTRATADA**, salvo se estiver expressamente autorizada pelo **CONTRATANTE**

- a) Veicular publicidade que tenha como apelo mercadológico o fato de ter prestado ou estar prestando serviços ao **CONTRATANTE**, ou qualquer outra informação acerca das atividades e programas do **CONTRATANTE**;
- b) Utilizar o presente Contrato como garantia perante terceiros ou cessão dos direitos creditícios em operações de desconto bancário;
- c) Usar, copiar, duplicar ou de alguma outra forma reproduzir ou reter quaisquer informações do **CONTRATANTE**.

PARÁGRAFO TERCEIRO - Nos termos do Art. 7º do Decreto nº 7.203, de 04.06.2010, que dispõe sobre a vedação de nepotismo no âmbito da administração pública federal, também é vedado à **CONTRATADA** utilizar, durante toda a vigência do Contrato, mão de obra de cônjuge, companheiro ou parente em linha reta ou colateral, por consanguinidade ou afinidade, até o 3º (terceiro) grau, de empregado do **CONTRATANTE** que exerça cargo em comissão ou função de confiança.

PARÁGRAFO QUARTO - A **CONTRATADA** assinará a Declaração de Teor de conhecimento, do Decreto nº 7.203/2010 (**ANEXO II**) deste Contrato, no ato de assinatura deste Instrumento

CLÁUSULA VIGÉSIMA TERCEIRA - É vedada a subcontratação total do Contrato. Desde já, fica autorizada a subcontratação de docentes prestadores de serviços relacionados, de forma exemplificativa, no quadro de docentes definidos na proposta da **CONTRATADA**, para ministrar os cursos das Jornadas de Capacitação, podendo haver substituição desde que mantidos os mesmos padrões de qualificação técnica.

DA GESTÃO E DA FISCALIZAÇÃO DO CONTRATO

CLÁUSULA VIGÉSIMA QUARTA – A Fiscalização da prestação dos serviços objeto da contratação será realizada pela Gerência Executiva de Gestão de Pessoas GEPES, que designará representante do **CONTRATANTE** para o acompanhamento e Fiscalização do cumprimento das obrigações previstas neste Contrato.

PARÁGRAFO PRIMEIRO - O acompanhamento e a Fiscalização da execução do Contrato consistem na verificação da conformidade da prestação dos serviços e da alocação dos recursos necessários, de forma a assegurar o cumprimento do ajuste, e serão exercidos por um ou mais representantes do **CONTRATANTE**.

PARÁGRAFO SEGUNDO - A verificação da adequação da prestação do serviço deverá ser realizada com base nos critérios previstos neste Contrato e na proposta da **CONTRATADA**.

PARÁGRAFO TERCEIRO - Os contatos entre o **CONTRATANTE** e a **CONTRATADA** serão mantidos por intermédio da Fiscalização do **CONTRATANTE**.

PARÁGRAFO QUARTO - A comunicação formal entre a Fiscalização e a **CONTRATADA**, e vice-versa, será feita por escrito, preferentemente por meio eletrônico, e os documentos gerados constarão dos autos do processo.

PARÁGRAFO QUINTO - Todas as ordens de serviço ou comunicações entre a Fiscalização da **CONTRATANTE** e a **CONTRATADA** serão transmitidas por escrito, por meio eletrônico, e constarão dos autos do processo.

PARÁGRAFO SEXTO - O Gestor do serviço será responsável pela homologação e assinatura dos Termos de Recebimento Provisório e Definitivo dos Serviços.

PARÁGRAFO SÉTIMO - O Gestor do serviço será responsável ainda por:

- a) Cumprir e fazer cumprir as disposições e condições avençadas no Contrato e seus Anexos;
- b) Atestar as Notas Fiscais/Faturas e a documentação exigível para pagamento;
- c) Consolidar o Termo Circunstanciado elaborado pelo Fiscal do Contrato, a partir da apuração das possíveis ocorrências e das Sanções Administrativas definidas neste Contrato e seus Anexos;
- d) Apurar eventuais faltas da **CONTRATADA** que possam gerar a aplicação por sanções prevista neste Contrato;
- e) Comunicar à **CONTRATADA** a ocorrência de irregularidades, diligenciando para que sejam plenamente corrigidas; e
- f) Exigir da **CONTRATADA**, a qualquer tempo, a comprovação das condições de habilitação e qualificação exigidas.

PARÁGRAFO OITAVO - O Contrato será acompanhado pelo Gestor do Serviço, que ficará encarregado de atestar a execução dos serviços, para posterior encaminhamento para o pagamento. Os valores a serem pagos estão condicionados à execução dos serviços contratados. Qualquer oposição ao pagamento pelo Gestor do Serviço deverá ser justificada de forma objetiva e levada ao conhecimento da **CONTRATADA** para manifestação.

PARÁGRAFO NONO – A ausência ou omissão da Fiscalização do **CONTRATANTE** não eximirá a **CONTRATADA** das responsabilidades previstas neste Contrato.

DOS CRITÉRIOS DE SUSTENTABILIDADE

CLÁUSULA VIGÉSIMA QUINTA – Naquilo que lhe for aplicável a **CONTRATADA** se compromete a atender às diretrizes da Política de Responsabilidade Socioambiental do Banco da Amazônia – PRSAC, disponível em <https://www.bancoamazonia.com.br/component/edocman/prsac/viewdocument/5204> e a Política Geral de Contratações, disponível em <https://www.bancoamazonia.com.br/component/edocman/politica-geral-de-contratacoes/viewdocument/5727>, considerando os requisitos a seguir:

- Não permitir a prática de trabalho análogo ao escravo ou qualquer outra forma de trabalho ilegal, bem como implementar esforços junto aos seus respectivos fornecedores de produtos e serviços, a fim de que esses também se comprometam no mesmo sentido;
- Não empregar menores de 18 (dezoito) anos para trabalho noturno, perigoso ou

insalubre, e menores de dezesseis anos para qualquer trabalho, com exceção a categoria de Menor Aprendiz;

- Não permitir a prática ou a manutenção de discriminação limitativa ao acesso na relação de emprego, ou negativa com relação a sexo, origem, raça, cor, condição física, religião, estado civil, idade, situação familiar ou estado gravídico, bem como a implementar esforços nesse sentido junto aos seus respectivos fornecedores;
- Respeitar o direito de formar ou associar-se a sindicatos, bem como negociar coletivamente, assegurando que não haja represálias;
- Proteger e preservar o meio ambiente, bem como buscar prevenir e erradicar práticas que lhe sejam danosas, exercendo suas atividades em observância dos atos legais, normativos e administrativos relativos às áreas de meio ambiente, emanadas das esferas federal, estaduais e municipais e implementando ainda esforços nesse sentido junto aos seus respectivos fornecedores;
- Desenvolver suas atividades em cumprimento à legislação ambiental, fiscal, trabalhista, previdenciária e social locais, bem como às Normas Reguladoras de saúde e segurança ocupacional e demais dispositivos legais relacionados a proteção dos direitos humanos, abstendo-se de impor aos seus colaboradores condições ultrajantes, sub-humanas ou degradantes de trabalho. Para o disposto desse artigo define-se: a) “Condições ultrajantes”: condições que expõe o indivíduo de forma ofensiva, insultante, imoral ou que fere ou afronta os princípios ou interesses normais, de bom senso, do indivíduo. b) “Condições sub-humanas”: tudo que está abaixo da condição humana como condição de degradação, condição de degradação abaixo dos limites do que pode ser considerado humano, situação abaixo da linha da pobreza.
- “Condições degradantes de trabalho”: condições que expõe o indivíduo à humilhação, degradação, privação de graus, títulos, dignidades, desonra, negação de direitos inerentes à cidadania ou que o condicione à situação de semelhante à escravidão;
- Atender à Política Nacional de Resíduos Sólidos (Lei nº 12.305/2010), observando quanto ao descarte adequado e ecologicamente correto;
- Apresentar conformidade com a legislação e regulamentos que disciplinam sobre a prevenção e combate à Lavagem de Dinheiro e ao Financiamento ao Terrorismo;
- Não ter sofrido sanções que implicam na restrição de participar de licitações ou de celebrar contratos com a Administração Pública, não constar registro da empresa e/ou sócios e representantes no Cadastro Nacional de Empresas Inidôneas e Suspensas (CEIS), atendendo às diretrizes anticorrupção;
- Adotar práticas e métodos voltados para a preservação da confidencialidade e integridade, atentando à Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) - Lei nº 13.709/2018.

PARÁGRAFO ÚNICO - O CONTRATANTE poderá recusar o recebimento de qualquer serviço, material ou equipamento, bem como rescindir imediatamente o contrato, sem qualquer custo, ônus ou penalidade, garantida a prévia defesa, caso se comprove que a **CONTRATADA**, subcontratados ou fornecedores utilizam-se de trabalho em desconformidade com as condições referidas nas Cláusulas supracitadas

DA MATRIZ DE RISCO

CLÁUSULA VIGÉSIMA SEXTA - A Matriz de Riscos, preenchida exclusivamente pelo

CONTRATANTE sem possibilidade de ajustes pela **CONTRATADA**, consiste no documento que discrimina de forma clara e objetiva os riscos assumidos por cada uma das Partes na celebração deste Contrato e está disposto no **ANEXO IV**, deste Contrato.

DA INTEGRIDADE, DA CONDUTA ÉTICA E DOS PROCEDIMENTOS ANTICORRUPÇÃO

CLÁUSULA VIGÉSIMA SÉTIMA - As Partes declaram conhecer as normas de prevenção à corrupção previstas na legislação brasileira, dentre elas, a Lei de Improbidade Administrativa - Lei nº 8.429, de 02 de junho de 1992 e a Lei Anticorrupção - Lei nº 12.846, de 01 de Agosto de 2013 e seus regulamentos e se comprometem a cumpri-las fielmente, por si e por seus sócios, administradores e colaboradores, bem como exigir o seu cumprimento pelos terceiros por elas contratados. Adicionalmente, cada uma das Partes declara que tem e manterá até o final da vigência deste Contrato um código de ética e conduta próprio, cujas regras se obriga a cumprir fielmente. Sem prejuízo da obrigação de cumprimento das disposições de seus respectivos códigos de ética e conduta, ambas as Partes desde já se obrigam, no exercício dos direitos e obrigações previstos neste Contrato e no cumprimento de qualquer uma de suas disposições:

- (i) Não dar, oferecer ou prometer qualquer bem de valor ou vantagem de qualquer natureza a agentes públicos ou a pessoas a eles relacionadas ou ainda quaisquer outras pessoas, empresas e/ou entidades privadas, com o objetivo de obter vantagem indevida, influenciar ato ou decisão ou direcionar negócios ilicitamente;
- (ii) Adotar as melhores práticas de monitoramento e verificação do cumprimento das leis anticorrupção, com o objetivo de prevenir atos de corrupção, fraude, práticas ilícitas ou lavagem de dinheiro por seus sócios, administradores, colaboradores e/ou terceiros por elas contratados.
- (iii) Respeitar e exigir que seus empregados, envolvidos na prestação dos serviços ora contratados, respeitem, no que couber, os princípios éticos e os compromissos de conduta definidos no Código de Conduta Ética do BANCO DA AMAZÔNIA S.A, cujo teor poderá ser acessado no site da Instituição.

PARÁGRAFO PRIMEIRO – A comprovada violação de quaisquer das obrigações previstas nesta Cláusula é causa para a rescisão unilateral deste Contrato, pelo **CONTRATANTE**, desde que respeitado o direito de defesa da **CONTRATADA**, com a devida notificação e prazo para manifestação. A resolução poderá ocorrer sem prejuízo da cobrança das perdas e danos comprovadamente causados à parte inocente, conforme os procedimentos e valores acordados neste Contrato.

PARÁGRAFO SEGUNDO – A aplicação das sanções previstas na Lei nº 12.846/13 não afeta os processos de responsabilização e aplicação de penalidades decorrentes de atos ilícitos.

DO FORO

CLÁUSULA VIGÉSIMA OITAVA - Fica eleito o Foro de Belém, Capital do Estado do Pará, com renúncia a qualquer outro, por mais privilegiado que seja para dirimir as questões que porventura surgirem na execução do presente Contrato.

E por estarem de pleno acordo as Partes reconhecem e concordam expressamente que a inserção de sua senha pessoal e/ou a utilização de outras formas de assinatura eletrônica.

Inclusive biométricas, em plataformas digitais, como a “DocuSign”, constitui forma legítima e suficiente para a confirmação de seus dados, comprovação de sua identidade e validade de sua declaração de vontade para assinar e celebrar o presente Contrato para que produza todos os seus efeitos de direito, conforme dispões e Legislação aplicável.

Belém/PA, data da última assinatura eletrônica.

BANCO DA AMAZÔNIA S.A

DIEGO SANTOS LIMA
Diretor Corporativo – DICOP

INSTITUTO BRASILEIRO DE CIÊNCIA BANCÁRIA

ISAAC SIDNEY MENEZES FERREIRA
Presidente

OSWALDO DE ASSIS FILHO
Diretor

ANEXO I

TERMO DE CONFIDENCIALIDADE E SIGILO DE DADOS E INFORMAÇÕES

Este Termo de Compromisso é celebrado entre:

BANCO DA AMAZÔNIA, Endereço Avenida Presidente Vargas, nº 800, Belém/Pará, inscrito no CNPJ/MF 04.902.979/0001-44, neste ato representado pelo seu Diretor Corporativo - DICOP, Sr. **DIEGO SANTOS LIMA**, brasileiro, casado, graduado em administração de empresas, portador do RG nº 045403072021-5 SSP/MA e do CPF/MF nº 011.772.821-78, residente e domiciliado na Região Metropolitana de Belém/PA, abaixo assinado (“**CONTRATANTE**”), e o **INSTITUTO BRASILEIRO DE CIÊNCIA BANCÁRIA**, associação

civil sem fito de lucro, registrada no 4º Registro de Pessoas Jurídicas, com sede em São Paulo/SP, na Avenida Brigadeiro Faria Lima, nº 4300, 4º Andar, Sala 02, Edifício FL, Corporate, Bairro Itaim Bibi, CEP: 04.538-132, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 00.476.614/0001-44, representada neste ato por seu Presidente Executivo, Sr. **ISAAC SIDNEY MENEZES FERREIRA**, brasileiro, casado, advogado, portador da CNH nº 00011987520 DETRAN/SP e inscrito no CPF/MF nº 399.115.431-53 e por seu Diretor, Sr. **OSWALDO DE ASSIS FILHO**, brasileiro, casado, engenheiro eletrônico, portador do RG nº 3.735.512-0 SSP/SP e inscrito no CPF/MF nº 761.798.778-15, abaixo assinado ("**CONTRATADA**"), **CONTRATANTE** e **CONTRATADA** em conjunto denominadas como Partes:

CONSIDERANDO QUE as Partes, por meio do Contrato nº 2025/099 estão estabelecendo uma relação jurídica para **execução de serviço técnico especializado de treinamento na modalidade híbrida (presencial e à distância) para implementar as Jornadas do Conhecimento no âmbito do Programa de Formação para Influenciadores das Agências, Assistentes de GRs e Câmbio do Banco da Amazônia, objetivando capacitar os Gerentes Gerais (Jornada de Capacitação GG), Gerentes de Relacionamento Agronegócio (Jornada de Capacitação GR Agro), Gerentes de Relacionamento Pessoa Jurídica 1- Pequeno e Médio (Jornada de Capacitação GR PJ 1- Pequeno e Médio), Gerentes de Relacionamento Pessoa Jurídica 2- Middle (Jornada de Capacitação GR PJ 2- Middle), Gerentes de Relacionamento Pessoa Jurídica PJ 3- Corporate (Jornada de Capacitação GR PJ 3- Corporate), Gerentes de Relacionamento Pessoa Física (Jornada de Capacitação GR PF), Assistentes (Jornada de Capacitação Assistentes) e Gestores do Câmbio (Jornada de Câmbio)**, sendo que para serem executados, necessariamente incluem o acesso, o conhecimento e o tratamento de dados e informações corporativas da **CONTRATANTE** pela **CONTRATADA**, além do uso de equipamentos, de recursos computacionais e outros que envolvam a possibilidade de divulgação de informações restritas, de exclusivo interesse da **CONTRATANTE**, sob a posse, guarda e domínio da **CONTRATADA**;

CONSIDERANDO QUE as Partes podem divulgar entre si informações classificadas como restritas e/ou sigilosas, conforme definido abaixo neste instrumento, sobre aspectos de seus respectivos negócios;

CONSIDERANDO QUE as Partes desejam ajustar as condições de revelação das Informações Restritas e/ou sigilosas, bem como definir as regras relativas ao seu uso e proteção;

RESOLVEM as Partes celebrar o presente Termo de Compromisso e Sigilo de Dados e Informações ("Termo"), o qual se regerá pelas considerações acima, bem como, **pelas considerações que forem pertinentes constantes na Lei nº 13.709, de 14 de agosto de 2018 (Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais - LGPD) e nos termos da Lei nº 12.527, de 18 de novembro de 2011 (Lei de Acesso à Informação).**

1. OBJETO

Este Termo tem por objeto exclusivo proteger as Informações Confidenciais que venham a ser fornecidas ou reveladas pelo **CONTRATANTE** à **CONTRATADA**, bem como disciplinar a forma pela qual elas devem ser utilizadas pela **CONTRATADA**.

1.1. Todas as informações ou dados revelados ou fornecidos, direta ou indiretamente, pela **CONTRATANTE** ou por terceiros em nome desta à **CONTRATADA**, ou obtida por esta de forma lícita, independentemente de divulgação explícita, em quaisquer meios de armazenamento ou transmissão e independente do formato, rotulação ou forma de envio, devem ser tratadas como Informações Confidenciais.

1.2. A **CONTRATADA** reconhece que as Informações Confidenciais são de propriedade exclusiva do **CONTRATANTE** ou são advindas de terceiros e estão sob sua responsabilidade.

1.3. As Informações Confidenciais poderão estar contidas e serem transmitidas por quaisquer meios, incluindo, entre outros, as formas escritas, gráfica, verbal, mecânica, eletrônica, digital, magnética ou criptográfica.

2. RESTRIÇÕES QUANTO À UTILIZAÇÃO DAS INFORMAÇÕES CONFIDENCIAIS

2.1. A **CONTRATADA** reconhece a importância de se manter as Informações Confidenciais em segurança e sob sigilo, mesmo após o término de vigência do presente Termo, obrigando-se a tomar todas as medidas necessárias para impedir que sejam transferidas, reveladas, divulgadas ou utilizadas, sem prévia autorização do **CONTRATANTE**, a qualquer terceiro estranho a este Termo.

2.2. Sem prejuízo das demais obrigações previstas neste Termo, a **CONTRATADA** obriga-se a:

(i) Tratar as informações classificadas em qualquer grau de sigilo ou os materiais de acesso restrito que lhe forem fornecidos pelo **CONTRATANTE** e preservar o seu sigilo, de acordo com a Legislação vigente;

(ii) Preservar o conteúdo das informações classificadas em qualquer grau de sigilo, ou dos materiais de acesso restrito, sem divulgá-lo ou comercializar a terceiros;

(iii) Não praticar quaisquer atos que possam afetar o sigilo ou a integridade das informações classificadas em qualquer grau de sigilo, ou dos materiais de acesso restrito;

(iv) Não copiar ou reproduzir, por qualquer meio ou modo: (a) informações classificadas em qualquer grau de sigilo; (b) informações relativas aos materiais de acesso restrito do **CONTRATANTE** salvo autorização da autoridade competente.

(v) Não utilizar, reter, duplicar modificar, adulterar, subtrair ou adicionar qualquer elemento das Informações Confidenciais que lhe forem fornecidas para criação de qualquer arquivo, lista ou banco de dados de sua utilização particular ou de quaisquer terceiros, exceto quando autorizada expressamente por escrito pelo **CONTRATANTE** para finalidades específicas;

(vi) Não modificar ou adulterar as Informações Confidenciais fornecidas pelo **CONTRATANTE**, bem como a não subtrair ou adicionar qualquer elemento a essas Informações Confidenciais;

(vii) Armazenar e transmitir as Informações Confidenciais digitais em ambiente seguro, com controle de acesso e mediante o uso de criptografia;

(viii) Devolver ao **CONTRATANTE**, ou a exclusivo critério dessa destruir, todas as Informações Confidenciais que estejam em seu poder em até 48h (quarenta e oito horas), contados da data da solicitação; e

(ix) Informar imediatamente o **CONTRATANTE** qualquer violação a este Termo.

3. PROTEÇÃO DE DADOS PESSOAIS

3.1. Cada Parte obriga-se a, sempre que aplicável, atuar em conformidade com a Legislação vigente sobre proteção de dados relativos a uma pessoa física identificada ou identificável (“Dados Pessoais”) e as determinações de órgãos reguladores/fiscalizadores sobre a matéria, em especial, a Lei nº 13.709/2018 (“Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais”). Quando a **CONTRATADA** atuar como operadora de dados pessoais, a **CONTRATADA** obriga-se a seguir as instruções informadas pelo **CONTRATANTE** quanto ao tratamento dos Dados Pessoais que teve acesso em função do presente Contrato.

3.2. A **CONTRATADA** compromete-se a auxiliar o **CONTRATANTE**: i) com a suas obrigações judiciais ou administrativas, fornecendo informações relevantes disponíveis e qualquer outra

assistência para documentar e eliminar a causa e os riscos impostos por quaisquer violações de segurança; e ii) no cumprimento das obrigações decorrentes dos Direitos dos Titulares dos Dados Pessoais, principalmente por meio de medidas técnicas e organizacionais adequadas;

3.3. Caso exista modificação dos textos legais acima indicados ou de qualquer outro de forma que exija modificações na estrutura da relação estabelecida com o **CONTRATANTE** ou na execução das atividades ligadas a este Termo, a **CONTRATADA** deverá adequar-se às condições vigentes. Se houver alguma disposição que impeça a continuidade da relação comercial conforme as disposições acordadas, a **CONTRATADA** concorda em notificar formalmente este fato o **CONTRATANTE**, que terá o direito de resolver a relação comercial sem qualquer penalidade, apurando-se os valores devidos até a data da rescisão.

4. DISPOSIÇÕES GERAIS

4.1. A **CONTRATADA** declara estar ciente de que o manuseio inadequado das Informações Confidenciais, sua divulgação ou revelação não autorizada a quaisquer terceiros representarão, por si só, prejuízo ao patrimônio, à imagem e reputação do **CONTRATANTE**, e implicará em sua responsabilização civil ou criminal, de acordo com a violação verificada, obrigando-se ao ressarcimento das perdas e danos decorrente.

4.2. A inobservância de quaisquer das disposições de confidencialidade estabelecidas neste Termo sujeitará a **CONTRATADA**, além de sanções penais cabíveis, ao pagamento o **CONTRATANTE** e a terceiros pelas perdas e danos, diretos e indiretos, decorrentes do evento de descumprimento, facultada ainda o **CONTRATANTE** a rescisão do presente Termo e demais acordos que estiverem vigentes com a **CONTRATADA**.

4.3. Este Termo não impõe obrigações à **CONTRATADA** com relação às Informações Confidenciais que (i) já sejam lícita e comprovadamente de conhecimento da **CONTRATADA** anteriormente à da sua divulgação pelo **CONTRATANTE**; (ii) sejam ou venham a se tornar de conhecimento público, sem qualquer intervenção da **CONTRATADA** e (iii) sejam divulgadas à **CONTRATADA** por qualquer terceiro que as detenham em legítima posse, sem que isto constitua violação de dever de confidencialidade previamente assumido com o **CONTRATANTE**.

4.4. Se a **CONTRATADA** vier a ser obrigada a divulgar, no todo ou em parte, as Informações Confidenciais por qualquer ordem judicial ou autoridade governamental competente, a **CONTRATADA** poderá fazê-lo desde que notifique imediatamente o **CONTRATANTE**, para permitir que esta adote as medidas legais cabíveis para resguardo de seus direitos.

4.5. Se a **CONTRATADA**, na hipótese aqui tratada, tiver que revelar as Informações Confidenciais, divulgará tão somente a informação que foi legalmente exigível e envidará seus melhores esforços para obter tratamento de segredo para quaisquer Informações Confidenciais que revelar, nos precisos dispositivos deste Termo e da Lei.

4.6. A **CONTRATADA** concorda que não deve se opor à cooperação ou empenho de esforços com o **CONTRATANTE** para auxiliar na adoção das medidas judiciais competentes, sendo certo que nada poderá ser exigido ou solicitado a **CONTRATADA** que não esteja dentro dos estritos limites legais.

4.7. O presente Termo permanecerá em vigor por prazo indeterminado, independentemente da formalização de qualquer negócio entre as Partes.

4.8. Quaisquer alterações a este Termo somente terão validade e eficácia se forem devidamente formalizadas através de termo aditivo firmado entre as Partes.

4.9. O presente Termo será interpretado pela Legislação da República Federativa do Brasil e as Partes desde já elegem o Foro da Cidade de Belém, Estado do Pará, para dirimir qualquer controvérsia oriunda deste instrumento, salvo disposição específica pela legislação aplicável.

E por estarem de pleno acordo as Partes reconhecem e concordam expressamente que a inserção de sua senha pessoal e/ou a utilização de outras formas de assinatura eletrônica. Inclusive biométricas, em plataformas digitais, como a “DocuSign”, constitui forma legítima e suficiente para a confirmação de seus dados, comprovação de sua identidade e validade de sua declaração de vontade para assinar e celebrar o presente Contrato para que produza todos os seus efeitos de direito, conforme dispões e Legislação aplicável.

Belém/PA, data da última assinatura eletrônica

BANCO DA AMAZÔNIA S.A.

DIEGO SANTOS LIMA
Diretor Corporativo – DICOP

INSTITUTO BRASILEIRO DE CIÊNCIA BANCÁRIA

ISAAC SIDNEY MENEZES FERREIRA
FILHO

Diretor

OSWALDO DE ASSIS
Presidente

ANEXO II

DECLARAÇÃO DE CONHECIMENTO DO TEOR DO DECRETO Nº. 7.203, DE 04.06.2010

Para contratar com o Banco, cujo objeto é a **execução de serviço técnico especializado de treinamento na modalidade híbrida (presencial e à distância) para implementar as Jornadas do Conhecimento no âmbito do Programa de Formação para Influenciadores das Agências, Assistentes de GRs e Câmbio do Banco da Amazônia, objetivando capacitar os Gerentes Gerais (Jornada de Capacitação GG), Gerentes de Relacionamento Agronegócio (Jornada de Capacitação GR Agro), Gerentes de Relacionamento Pessoa Jurídica 1- Pequeno e Médio (Jornada de Capacitação GR PJ 1-**

Pequeno e Médio), Gerentes de Relacionamento Pessoa Jurídica 2- Middle (Jornada de Capacitação GR PJ 2- Middle), Gerentes de Relacionamento Pessoa Jurídica PJ 3- Corporate (Jornada de Capacitação GR PJ 3- Corporate), Gerentes de Relacionamento Pessoa Física (Jornada de Capacitação GR PF), Assistentes (Jornada de Capacitação Assistentes) e Gestores do Câmbio (Jornada de Câmbio), o **INSTITUTO BRASILEIRO DE CIÊNCIA BANCÁRIA**, associação civil sem fito de lucro, registrada no 4º Registro de Pessoas Jurídicas, com sede em São Paulo/SP, na Avenida Brigadeiro Faria Lima, nº 4300, 4º Andar, Sala 02, Edifício FL, Corporate, Bairro Itaim Bibi, CEP: 04.538-132, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 00.476.614/0001-44, representada neste ato por seu Presidente Executivo, Sr. **ISAAC SIDNEY MENEZES FERREIRA**, brasileiro, casado, advogado, portador da CNH nº 00011987520 DETRAN/SP e inscrito no CPF/MF nº 399.115.431-53 e por seu Diretor, Sr. **OSWALDO DE ASSIS FILHO**, brasileiro, casado, engenheiro eletrônico, portador do RG nº 3.735.512-0 SSP/SP e inscrito no CPF/MF nº 761.798.778-15, **DECLARAM** que:

- a) Tem conhecimento do teor do Decreto nº. 7.203, de 04.06.2010, que dispõe sobre a vedação de nepotismo no âmbito da Administração Pública Federal; e
- b) Em cumprimento ao citado Decreto, não utilizará durante toda a vigência do contrato a ser firmado com o contratante mão de obra de cônjuge, companheiro ou parente em linha reta ou colateral, por consanguinidade ou afinidade, até o 3º. (terceiro) grau, de agente público que exerça cargo em comissão ou função de confiança no Banco da Amazonia S. A.

Belém/PA, data da última assinatura eletrônica

INSTITUTO BRASILEIRO DE CIÊNCIA BANCÁRIA

ISAAC SIDNEY MENEZES FERREIRA
Presidente

OSWALDO DE ASSIS FILHO
Diretor

ANEXO III

MODELO DE DECLARAÇÃO DE INEXISTÊNCIA DE EMPREGADO MENOR NO QUADRO DA EMPRESA

Decreto 4.358, de 05.09.2002

INSTITUTO BRASILEIRO DE CIÊNCIA BANCÁRIA, associação civil sem fito de lucro, registrada no 4º Registro de Pessoas Jurídicas, com sede em São Paulo/SP, na Avenida Brigadeiro Faria Lima, nº 4300, 4º Andar, Sala 02, Edifício FL, Corporate, Bairro Itaim Bibi, CEP: 04.538-132, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 00.476.614/0001-44, representada neste ato por seu Presidente Executivo, Sr. **ISAAC SIDNEY MENEZES FERREIRA**, brasileiro, casado, advogado, portador da CNH nº 00011987520 DETRAN/SP e inscrito no CPF/MF nº

399.115.431-53 e por seu Diretor, Sr. **OSWALDO DE ASSIS FILHO**, brasileiro, casado, engenheiro eletrônico, portador do RG nº 3.735.512-0 SSP/SP e inscrito no CPF/MF nº 761.798.778-15, **DECLARAM**, para fins do disposto na Lei 13.3030/2016, acrescido pela Lei nº 9.854, de 27 de outubro de 1999, que não emprega menor de 18 (dezoito) anos em trabalho noturno, perigoso ou insalubre e não emprega menor de 16 (dezesseis) anos.

***Ressalva: Emprega menor, a partir de 14 (quatorze) anos, na condição de aprendiz().**

Belém/PA, data da última assinatura eletrônica

INSTITUTO BRASILEIRO DE CIÊNCIA BANCÁRIA

ISAAC SIDNEY MENEZES FERREIRA
 Presidente

OSWALDO DE ASSIS FILHO
 Diretor

***(Observação: em caso afirmativo, assinalar a ressalva acima)**

ANEXO IV

Matriz de Riscos – Preenchimento exclusivo pelo CONTRATANTE

Categoria	Descrição	Consequência	Medidas Mitigadoras	Alocação do Risco
Risco de tempo e Qualidade	Atraso na execução/entrega do curso	Descumprimento de prazos acordados para entrega.	Estabelecer novo cronograma sem alterar o total.	CONTRATADA.
	Curso em desconformidade com a habilitação e qualificação exigidas no Termo de Referência.	Não homologação do Banco.	Reunião c/o preposto para exigência de pré-avaliação dos entregáveis por sua equipe.	CONTRATADA.

	Fatores de força maior.	Não execução do objeto.	Estabelecer novo cronograma, se necessário, aditivar Contrato.	CONTRATANTE e CONTRATADA.
	Modificação do escopo pelo CONTRATANTE.	Aumento do custo.	Revisão do preço c/aprovação da Diretoria.	CONTRATANTE
Riscos trabalhistas e previdenciários	Falta de pagamento de salários, falta de recolhimento de contribuições ao INSS, FGTS, etc.	CONTRATANTE considerado corresponsável.	Fiscalização junto à CONTRATADA	CONTRATADA
Risco tributário e fiscal (não tributário)	Recolhimento indevido ou falta de recolhimento	Débito ou crédito tributário	Ressarcimento pela empresa ou retenção de pagamentos até o limite pago pelo CONTRATANTE.	CONTRATADA
Risco operacional	Substituição de contendedor/Instrutor.	Retardamento nos prazos de execução/entrega e baixa qualidade dos entregáveis.	Fiscalização	CONTRATADA
	Não realização de reunião formal de iniciação contratual.	Não entrega de documentos exigidos no Contrato.	Fiscalização	CONTRATANTE e CONTRATADA
	Acidentes do trabalho, ainda que ocorridos nas dependências do CONTRATANTE.	CONTRATANTE considerado como corresponsável.	Todas as providências e obrigações estabelecidas na legislação específica de acidentes do trabalho.	CONTRATADA
	Pagamentos indevidos (a maior)	Influência no resultado operacional do CONTRATANTE	Ressarcimento CONTRATANTE.	CONTRATANTE e CONTRATADA
	Provisionamento Indevido	Influência no resultado operacional do CONTRATANTE	Ajuste contábil junto à GECON do CONTRATANTE	CONTRATANTE
Riscos internos	Não aplicação de multas e glosas	Perdas financeiras	Ressarcimento CONTRATANTE.	CONTRATANTE
	Ausência de livro de ocorrências	Falta de evidências de acompanhamento contratual	Gestão Fiscalização	CONTRATANTE

	Ausência de nomeação de fiscal	Descumprimento de normativos internos	Gestão fiscalização	CONTRATANTE
--	--------------------------------	---------------------------------------	---------------------	--------------------

ANEXO V
TRATAMENTO DE DADOS

DO TRATAMENTO DE DADOS

CLÁUSULA PRIMEIRA - A **CONTRATADA**, por si e por seus colaboradores, obriga-se a atuar no presente Contrato em conformidade com a Legislação vigente sobre proteção de Dados consoante às determinações de órgãos reguladores/fiscalizadores sobre a matéria, em especial à Lei 13.709/2018 (Lei Geral de Proteção de Dados) sempre que lhe couber, em virtude da execução do objeto deste contrato, o tratamento de dados pessoais.

CLÁUSULA SEGUNDA - Todo tratamento de Dado decorrente da implementação deste contrato deve seguir as exigências da Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais e as diretrizes abaixo elencadas:

- I. Diretrizes de tratamento. Considerando que competirá ao **CONTRATANTE** as decisões referentes ao tratamento dos Dados Pessoais (sendo portanto Controladora) e que a **CONTRATADA** realizará o tratamento dos Dados Pessoais em nome da **CONTRATANTE** (sendo portanto Operadora), a **CONTRATADA** seguirá estritamente as instruções recebidas do **CONTRATANTE** em relação ao tratamento dos Dados

Pessoais atinentes às finalidades do contrato, devendo observar rigorosamente o cumprimento das normas aplicáveis.

- II. A **CONTRATADA** deverá corrigir, completar, excluir e/ou bloquear os Dados, caso seja solicitado pelo **CONTRATANTE**.
- III. Solicitações de Titulares. A **CONTRATADA** deverá notificar imediatamente ao **CONTRATANTE** sobre quaisquer reclamações e solicitações dos Titulares de Dados Pessoais que ocorram em virtude deste Contrato, atentando ao prazo máximo de 24h.
- IV. Confidencialidade e Sigilo. Os termos de confidencialidade e sigilo para o tratamento de dados e informações estão descritos no [ANEXO I - TERMO DE CONFIDENCIALIDADE E SIGILO DE DADOS E INFORMAÇÕES](#) deste Contrato, sendo sua formalização, parte integrante e indispensável desta cláusula.
- V. Confidencialidade e Sigilo de Terceiros. A **CONTRATADA** deverá garantir a formalização de termo de Confidencialidade e Sigilo com todos os empregados envolvidos na prestação do serviço, conforme modelo disponibilizado no [APÊNDICE B - TERMO DE RESPONSABILIDADE E CONFIDENCIALIDADE DO EMPREGADO TERCEIRIZADO](#), a ser fornecido pelo **CONTRATANTE**.
- VI. Registro de atividades. A **CONTRATADA** deverá manter registro das operações de tratamento de dados pessoais que realizar e a identificação de quem as realizou.
- VII. Governança e segurança. A **CONTRATADA** deverá garantir a implementação de medidas técnicas e organizacionais necessárias para proteger os dados contra a destruição, acidental ou ilícita, a perda, a alteração, a comunicação ou difusão ou o acesso não autorizado, além de garantir que os ambientes físicos ou lógicos utilizados no tratamento de Dados são estruturados de forma a atender aos requisitos de segurança, padrões de boas práticas, governança e princípios gerais previstos em Lei, além das demais normas regulamentares aplicáveis.
- VIII. Subcontratação de operadores. A **CONTRATADA** somente poderá subcontratar qualquer parte dos Serviços que envolvam o tratamento de Dados Pessoais para um ou mais terceiros. Neste caso, a **CONTRATADA** deverá ter um contrato escrito com estes subcontratados para (i) obrigá-los à condições de tratamento de dados semelhantes às impostas por este Contrato em relação à **CONTRATADA**, no que for aplicável aos Serviços subcontratados; (ii) descrever os Serviços subcontratados; (iii) descrever as medidas técnicas e organizacionais que o Subcontratado deverá implementar.
- IX. Conformidade da **CONTRATADA**. A **CONTRATADA** deverá monitorar, por meios adequados, sua própria conformidade e a de seus empregados e subcontratadas com as respectivas obrigações de proteção de Dados Pessoais em relação aos serviços
- X. Notificação. A **CONTRATADA** deverá notificar o **CONTRATANTE** em até 24h (vinte e quatro) horas: (i) qualquer descumprimento (ainda que suspeito) das disposições legais relativas à proteção de Dados Pessoais; (ii) qualquer descumprimento das obrigações contratuais relativas ao tratamento dos Dados Pessoais; (iii) qualquer violação de segurança na **CONTRATADA** ou nos seus subcontratados; (iv) qualquer exposições ou ameaças em relação à conformidade da proteção de Dados Pessoais; (v) ou em período menor, se necessário, de qualquer ordem de Tribunal, autoridade pública ou regulador competente.
- XI. Colaboração. A **CONTRATADA** compromete-se a auxiliar o **CONTRATANTE**: (i) com a suas obrigações judiciais ou administrativas, de acordo com a Lei de Proteção de Dados Pessoais aplicável, fornecendo informações relevantes disponíveis e qualquer outra assistência para documentar e eliminar a causa e os riscos impostos por quaisquer violações de segurança; (ii) e no cumprimento das obrigações decorrentes dos Direitos dos Titulares dos Dados Pessoais.
- XII. Propriedade dos Dados. O presente Contrato não transfere a propriedade ou controle dos dados do **CONTRATANTE** para a **CONTRATADA** ("Dados"). Os Dados gerados,

obtidos ou coletados a partir da prestação dos Serviços ora contratados são e continuarão sendo de propriedade do **CONTRATANTE**, inclusive sobre qualquer novo elemento de Dados, produto ou subproduto que seja criado a partir do tratamento de Dados estabelecido por este Contrato.

- XIII. Tratamento de dados no exterior. Todo e qualquer tratamento de dados fora do Brasil, depende de ciência prévia pelo **CONTRATANTE à CONTRATADA**.
- XIV. Atuação restrita e vedação de compartilhamento sem autorização. A **CONTRATADA** não poderá usar, compartilhar ou comercializar quaisquer eventuais elementos de Dados, produtos ou subprodutos que se originem ou sejam criados a partir do tratamento de Dados estabelecido por este Contrato sem autorização expressa do **CONTRATANTE**.
- XV. Adequação legislativa. Caso exista modificação dos textos legais ou de qualquer outro de forma que exija modificações na estrutura da prestação de serviços ao **CONTRATANTE** ou na execução das atividades ligadas a este Contrato, a **CONTRATADA** deverá adequar-se às condições vigentes. Se houver alguma disposição que impeça a continuidade do Contrato conforme as disposições acordadas, a **CONTRATADA** concorda em notificar formalmente este fato ao **CONTRATANTE**, que terá o direito de resolver o presente Contrato sem qualquer penalidade, apurando-se os valores devidos até a data da rescisão.
- XVI. Se qualquer Legislação nacional aplicável ao tratamento de Dados Pessoais no âmbito do Contrato vier a exigir adequação de processos e/ou instrumentos contratuais por forma ou meio determinado, as Partes desde já acordam em celebrar termo aditivo escrito neste sentido.
- XVII. Solicitação de Dados ou Registros. Sempre que Dados ou Registros forem solicitados pelo **CONTRATANTE**, a **CONTRATADA** deverá disponibilizá-los em até 48 (quarenta e oito) horas, podendo ser em menor prazo nos casos em que a demanda judicial, a norma aplicável, ou o pedido de autoridade competente assim o exija. Caso a **CONTRATADA** receba diretamente alguma ordem judicial para fornecimento de quaisquer Dados, deverá comunicar o **CONTRATANTE** antes de fornecê-los, se possível.
- XVIII. Devolução dos Dados. A **CONTRATADA** se compromete a devolver todos os Dados que vier a ter acesso, em até 30 (trinta) dias, nos casos em que (i) o **CONTRATANTE** solicitar; (ii) o Contrato for rescindido; ou (iii) com o término do presente Contrato. Em adição, a **CONTRATADA** não deve guardar, armazenar ou reter os Dados por tempo superior ao prazo legal ou necessário para a execução do presente Contrato. Esta regra não se aplica aos dados da certificação, para os quais a **CONTRATADA** atuará como controladora.
- XIX. Caso os Dados da **CONTRATADA** estejam contidos em um banco de Dados, além de restituir este banco de Dados de inteira propriedade do **CONTRATANTE** em qualquer hipótese de extinção deste instrumento, a **CONTRATADA** deverá remeter em adição o dicionário de dados que permita entender a organização do banco de Dados, em eventual prazo acordado entre as Partes. Esta regra não se aplica aos dados da certificação, para os quais a **CONTRATADA** atuará como controladora.

CLÁUSULA TERCEIRA – A CONTRATADA somente poderá tratar Dados Pessoais e/ou Dados Pessoais Sensíveis diante o objeto deste Contrato: dentro de uma hipótese legal adequada da Lei 13.709/2018; proporcionando a devida transparência do tratamento e demais exigências da LGPD aos Titulares de Dados; e mediante comprovada ciência dos Titulares de Dados sobre os termos de tratamento de seus respectivos dados pessoais:

- I. A comprovação da transparência à **CONTRATADA** pode ser realizada por meio da disponibilização de Contrato, Aviso de Privacidade ou congêneres devidamente cientificado pelo titular dos dados, contendo no mínimo as seguintes informações sobre o tratamento: dados serão tratados, finalidade do tratamento, informações sobre o compartilhamento de dados, informações sobre possíveis transferências internacionais de dados, inclusive por parte do **CONTRATANTE** e tempo de guarda dos dados de forma a respaldar os tratamentos de dados relacionados ao objeto deste contrato.
- II. A ciência dos Titulares de Dados sobre os termos de tratamento dos seus Dados descrita no caput, poderá ser comprovada por meio de Contratos, Termos de Ciência e Concodância ou congêneres em meios físicos e digitais devidamente assinados ou marcados por meio *checkbox* que passarão a compor o processo do titular estando disponíveis a qualquer tempo.
- III. O envio das comprovações de ciência dos titulares deverão ser devidamente armazenadas pela **CONTRATADA**, quando esta for coletada pela **CONTRATADA**, e disponibilizadas o **CONTRATANTE**, no prazo máximo de 24 horas, de forma estruturada e identificada, sempre que solicitado.
- IV. A validação do **CONTRATANTE** não exige a **CONTRATADA** de suas responsabilidades legais e contratuais acerca do tratamento de Dados.

CLÁUSULA QUARTA – A **CONTRATADA** será responsável por estabelecer instrumentos contratuais e/ou procedimentos adequados aos tomadores finais em consonância com as exigências da LGPD e com as demais legislações pertinentes. Fica assegurado ao **CONTRATANTE** o direito de regresso no caso de danos e prejuízos causados pela **CONTRATADA** decorrentes de instrumentos contratuais e procedimentos inadequados ou inconformes com a legislação vigente.

CLÁUSULA QUINTA – O descumprimento de disposição deste Anexo, não sanado após comunicação do **CONTRATANTE**, poderá ensejar a resolução contratual.

ANEXO VI DETALHAMENTO DOS PREÇOS

Jornada Gerente Geral: 150 participantes	Investimento por turma	
Ecosistema bancário brasileiro	R\$	12.545,00
Economia e cenários	R\$	6.575,00
Gestão de finanças	R\$	23.860,00
Banking Produtos e Serviços	R\$	70.500,00
Seguros e previdência, consórcio e capitalização	R\$	14.700,00
Meios de pagamento	R\$	14.700,00
Riscos corporativos	R\$	5.800,00
Contabilidade e análise de balanço	R\$	17.850,00
Gestão de Crédito	R\$	32.791,00

Gestão estratégica de cobrança e recuperação de crédito	R\$	14.700,00
Vendas, gestão de carteira e gestão de equipe	R\$	40.183,00
Análise de crédito voltada ao agronegócio	R\$	38.250,00
Postura, Influência e Mídias	R\$	16.300,00
Gestão de pessoas	R\$	48.053,00
Suitability e LGPD	R\$	8.350,00
PLD	R\$	10.400,00
Matemática Financeira Aplicada aos Produtos	R\$	17.850,00
Preparatório para Certificação FBB420	R\$	38.880,00
Investimento total por turma com até 30 pessoas cada: R\$ 432.286,00		
Investimento total para 5 turmas com até 30 pessoas cada: R\$ 2.161.430,00		

Jornada GR Agronegócio: 89 participantes	Investimento por turma	
Análise de crédito voltada ao agronegócio	R\$	42.093,00
Suitability e LGPD	R\$	8.350,00
PLD	R\$	11.470,00
Vendas e Gestão de Carteira	R\$	31.894,00
Postura, Influência e Mídias	R\$	20.775,00
Preparatório Crédito Rural	R\$	38.880,00
Preparatório CPA 20	R\$	46.400,00
Contabilidade e análise de balanço	R\$	20.535,00
Riscos corporativos	R\$	6.220,00
Ed. Financeira	R\$	11.650,00
Introdução Produtos e Serviços Financeiros- Investimento	R\$	14.700,00
Produtos e Serviços PF e PJ Varejo	R\$	11.500,00
Produtos PF	R\$	14.020,00
Matemática Financeira Aplicada aos Produtos	R\$	17.850,00
Gestão estratégica de cobrança e recuperação de crédito	R\$	14.700,00
Investimento total por turma com até 30 pessoas cada: R\$ 311.036,00		
Investimento total para 3 turmas (2 turmas com 30 pessoas cada e uma turma com 29 pessoas): R\$ 933.108,00		

Jornada GR PJ 1 Pequeno e Médio: 59 participantes	Investimento por turma	
Produtos e Serviços PF e PJ Varejo	R\$	11.500,00
Matemática Financeira Aplicada aos Produtos	R\$	21.877,00
Suitability	R\$	10.565,00
PLD	R\$	10.400,00
Contabilidade e análise de balanço	R\$	17.850,00
Análise e Concessão de Crédito	R\$	29.750,00
Cobrança e Recuperação	R\$	14.700,00
Postura, Influência e Mídias	R\$	16.300,00
Seguros e previdência, consórcio e capitalização	R\$	18.076,00
Ed. Financeira	R\$	13.827,00
Preparatório CPA20	R\$	46.400,00
Atendimento vendas	R\$	35.038,00
Riscos corporativos	R\$	6.760,00
Meios de Pagamento	R\$	20.223,00
Banking Produtos e Serviços Financeiros	R\$	70.500,00

Investimento total por turma com até 30 pessoas cada: R\$ 343.767,00
Investimento total para 2 turmas (uma turma com 30 pessoas e uma turma com 29 pessoas): R\$ 687.534,00

Jornada GR PJ 2 Middle: 21 participantes	Investimento por turma
Banking, Produtos PF e PJ	R\$ 88.650,00
Matematica Financeira Aplicada aos Produtos	R\$ 17.850,00
Meios de pagamento	R\$ 14.700,00
Suitability e Igpd	R\$ 8.350,00
PLD	R\$ 10.400,00
Contabilidade e analise de balanço	R\$ 17.850,00
Analise e Concessão de Credito PF e PJ	R\$ 29.750,00
Cobrança e Recuperação	R\$ 14.700,00
Vendas e Gestão de Carteira	R\$ 36.188,00
Postura, Influencia e Midias	R\$ 16.300,00
Ed. Financeira	R\$ 8.350,00
Preparatório CPA 20	R\$ 46.400,00
Riscos corporativos	R\$ 5.150,00
Seguros e previdência, consorcio e capitalização	R\$ 14.650,00
Investimento total por turma com até 21 pessoas: R\$ 329.288,00	

Jornada GR PJ 3 Corporate: 39 participantes	Investimento por turma
Banking, Produtos PF e PJ	R\$ 76.541,00
Matematica Financeira Aplicada aos Produtos	R\$ 17.850,00
Meios de pagamento	R\$ 14.700,00
Suitability e Igpd	R\$ 8.350,00
PLD	R\$ 10.400,00
Contabilidade e analise de balanço	R\$ 17.850,00
Analise e Concessão de Credito PF e PJ	R\$ 29.750,00
Cobrança e Recuperação	R\$ 14.700,00
Vendas e Gestão de Carteira	R\$ 36.188,00
Postura, Influencia e Midias	R\$ 16.300,00
Ed. Financeira	R\$ 8.350,00
Preparatório CPA 20	R\$ 64.378,00
Riscos corporativos	R\$ 5.150,00
Seguros e previdência, consorcio e capitalização	R\$ 14.650,00
Investimento total por turma com até 39 pessoas: R\$ 335.157,00	

Jornada GR PF: 25 participantes	Investimento por turma
Produtos e Serviços PF e PJ Varejo	R\$ 11.500,00
Introdução Produtos e Serviços Financeiros- Investimento	R\$ 21.550,00
Matematica Financeira Aplicada aos Produtos	R\$ 17.850,00
Suitability	R\$ 8.350,00
PLD	R\$ 10.400,00
Analise e Concessão de Credito	R\$ 38.250,00
Cobrança e Recuperação	R\$ 21.550,00
Postura, Influencia e Midias	R\$ 16.300,00
Seguros e previdência, consorcio e capitalização	R\$ 14.650,00
Ed. Financeira	R\$ 11.650,00

Preparatório CPA20	R\$	46.400,00
Atendimento vendas	R\$	31.500,00
Riscos corporativos	R\$	8.368,00
Meios de Pagamento	R\$	18.000,00
Contabilidade e análise de balanço	R\$	17.850,00
Produtos PF	R\$	10.800,00
Investimento total por turma com até 25 pessoas: R\$ 304.968,00		

Jornada Assistentes: 240 participantes	Investimento por turma	
Macroeconomia	R\$	5.550,00
Matemática Financeira	R\$	19.500,00
Seguro, Capitalização, Consórcio e Previdência	R\$	14.700,00
Produtos bancários PF e PJ Varejo	R\$	11.500,00
Meios de Pagamento	R\$	16.800,00
Comunicação e negociação	R\$	22.150,00
Gestão de mudanças	R\$	22.150,00
Atendimento ao cliente e inteligência emocional	R\$	22.150,00
Sistema Financeiro Nacional	R\$	12.200,00
Introdução Produtos e Serviços Financeiros- Investimento	R\$	14.700,00
Suitability	R\$	8.350,00
PLD	R\$	10.400,00
Contabilidade e análise de balanço	R\$	17.850,00
Análise e Concessão de Crédito	R\$	18.550,00
Ed. Financeira	R\$	11.650,00
Fundamentos de Crédito Rural	R\$	12.200,00
Preparatório FBB 500 + Exame FBB 500	R\$	10.850,00
Investimento total por turma com até 30 pessoas cada: R\$ 251.250,00		
Investimento total para 8 turmas com até 30 pessoas cada: R\$ 2.010.000,00		

Jornada Câmbio: 24 participantes	Investimento por turma	
Contabilidade de Câmbio e Comércio Exterior	R\$	27.500,00
Capacitação nos Sistemas SCE (antigo RDE) do Bacen (SCE- CDNR, SCE- IED, SCE- Crédito)	R\$	27.500,00
Preparatório em Câmbio + Exame Certificação FBB 600	R\$	47.580,00
EAD- As principais mudanças Cambiais Cortesia	R\$	-
Investimento total por turma com até 24 pessoas R\$ 102.580,00		

IB-0467 2025 - INSTITUTO BRASILEIRO DE CIÊNCIA BA - FINAL 03
06 25 pdf

Código do documento fc1b3ab1-11f7-4a17-bbab-1f3abf999819



Assinaturas



ROBERTA GASPAR BUSO
roberta.buso@febraban.org.br
Assinou como Visto Jurídico

RGB



Diego Santos Lima
diego.lima@basa.com.br
Assinou como parte



Ildo da Costa Tavares Junior
ildo.tavares@febrabaneduca.com
Assinou como testemunha

Ildo da Costa Tavares Junior



Amaury Martins de Oliva
amaury.oliva@febraban.org.br
Assinou como testemunha



Lilian Karine Aben-Athar e Souza Gomes da Costa
lilian.costa@febraban.org.br
Acusou recebimento



Isaac Sidney Menezes Ferreira
isaac.sidney@febraban.org.br
Assinou como parte

Isaac Sidney Menezes Ferreira



Lilian Karine Aben-Athar e Souza Gomes da Costa
lilian.costa@febraban.org.br
Acusou recebimento



oswaldo de assis filho
oswaldo.assis@btgpactual.com
Assinou como parte

oswaldo de assis filho

Eventos do documento

04 Jun 2025, 09:42:54

Documento fc1b3ab1-11f7-4a17-bbab-1f3abf999819 **criado** por ALEXANDRE ROSSI (48375d86-f336-449a-af2c-d5c2c629be65). Email: alexandre.rossi@febraban.org.br. - DATE_ATOM: 2025-06-04T09:42:54-03:00

04 Jun 2025, 09:49:54

Assinaturas **iniciadas** por ALEXANDRE ROSSI (48375d86-f336-449a-af2c-d5c2c629be65). Email:

alexandre.rossi@febraban.org.br. - DATE_ATOM: 2025-06-04T09:49:54-03:00

04 Jun 2025, 10:19:09

ROBERTA GASPAR BUSO **Assinou como Visto Jurídico** (5ddcce9a-9c5d-493b-92ca-05a9e2f52f9c) - Email: roberta.buso@febraban.org.br - IP: 15.228.194.93 (ec2-15-228-194-93.sa-east-1.compute.amazonaws.com porta: 52666) - **Geolocalização: -23.6750786 -46.670534** - Documento de identificação informado: 306.633.378-79 - DATE_ATOM: 2025-06-04T10:19:09-03:00

04 Jun 2025, 13:06:27

DIEGO SANTOS LIMA **Assinou como parte** - Email: diego.lima@basa.com.br - IP: 191.246.238.70 (191-246-238-70.3g.claro.net.br porta: 27202) - **Geolocalização: -1.453550189456719 -48.494941221682076** - Documento de identificação informado: 011.772.821-78 - DATE_ATOM: 2025-06-04T13:06:27-03:00

04 Jun 2025, 14:06:00

ILDO DA COSTA TAVARES JUNIOR **Assinou como testemunha** - Email: ildo.tavares@febrabaneduca.com - IP: 18.229.156.30 (ec2-18-229-156-30.sa-east-1.compute.amazonaws.com porta: 14562) - Documento de identificação informado: 948.277.458-20 - DATE_ATOM: 2025-06-04T14:06:00-03:00

04 Jun 2025, 17:07:53

AMAURY MARTINS DE OLIVA **Assinou como testemunha** (5bbbf685-63a8-4f73-bd99-aa14d69bce80) - Email: amaury.oliva@febraban.org.br - IP: 56.124.113.191 (ec2-56-124-113-191.sa-east-1.compute.amazonaws.com porta: 53610) - Documento de identificação informado: 279.228.288-61 - DATE_ATOM: 2025-06-04T17:07:53-03:00

05 Jun 2025, 12:18:13

LILIAN KARINE ABEN-ATHAR E SOUZA GOMES DA COSTA **Acusou recebimento** (c1dcc2c3-cbf3-44d9-82a1-436eee8d3f9f) - Email: lilian.costa@febraban.org.br - IP: 18.229.156.30 (ec2-18-229-156-30.sa-east-1.compute.amazonaws.com porta: 38994) - Documento de identificação informado: 364.104.878-86 - DATE_ATOM: 2025-06-05T12:18:13-03:00

05 Jun 2025, 14:17:00

ISAAC SIDNEY MENEZES FERREIRA **Assinou como parte** (4aeb4132-18a4-421b-aa2e-1152e0f05461) - Email: isaac.sidney@febraban.org.br - IP: 56.124.113.192 (ec2-56-124-113-192.sa-east-1.compute.amazonaws.com porta: 47124) - Documento de identificação informado: 399.115.431-53 - DATE_ATOM: 2025-06-05T14:17:00-03:00

05 Jun 2025, 14:19:57

LILIAN KARINE ABEN-ATHAR E SOUZA GOMES DA COSTA **Acusou recebimento** (c1dcc2c3-cbf3-44d9-82a1-436eee8d3f9f) - Email: lilian.costa@febraban.org.br - IP: 56.124.113.192 (ec2-56-124-113-192.sa-east-1.compute.amazonaws.com porta: 63054) - Documento de identificação informado: 364.104.878-86 - DATE_ATOM: 2025-06-05T14:19:57-03:00

05 Jun 2025, 14:47:00

OSWALDO DE ASSIS FILHO **Assinou como parte** - Email: oswaldo.assis@btgpactual.com - IP: 165.1.221.32 (165.1.221.32 porta: 13918) - **Geolocalização: -23.619017 -46.714191** - Documento de identificação informado: 761.798.778-15 - DATE_ATOM: 2025-06-05T14:47:00-03:00

Hash do documento original

(SHA256):96b9cde6e8e1ee526951d8f83051befc99603c88fc97678d8a94db27a63057a6

(SHA512):fe751281a4965a914dd4a95f5b2050b3914d66123f7dd1e4cae823ba7b774fa0201da8df52e461e433fd26e61be1edbe7e6ad41e9fbf261ad820e6507c30fb69

Esse log pertence **única e exclusivamente** aos documentos de HASH acima



Esse documento está assinado e certificado pela D4Sign

Integridade certificada no padrão ICP-BRASIL

Assinaturas eletrônicas e físicas têm igual validade legal, conforme **MP 2.200-2/2001** e **Lei 14.063/2020**.