

Mapa de Habilidades — Fernando de Oliveira Guerra

Administrador | Pós-graduação em Estratégia | Operações Bancárias (Qualificação do Balanço, Perdas e Fraudes)

Atualizado em 06/02/2026 17:55 • Cores: azul & laranja

Resumo

Atuo em Operações Bancárias qualificando o balanço contábil, com foco em análise de perdas e fraudes. Minha proposta é reduzir riscos e retrabalhos, acelerar o fechamento e fortalecer a conformidade através de reconciliações, controles e automações leves.

Etapa 1 — Inventário de Habilidades

Domínio Bancário & Contábil

- Contabilidade bancária e mapeamento evento → conta COSIF (naturezas de saldo, centros/agências).
- Conformidade e reporte: aderência normativa, documentação e evidências para auditorias.
- Reconciliações & Fechamento: contas sensíveis, aging de diferenças, variação cambial, reclassificações.
- Perdas & Fraudes: leitura de anomalias de lançamento, padrões de retrabalho, RCA e medidas preventivas.
- Governança: noções de SOX/ICFR, desenho/teste de controles, PBC e trilha de auditoria.

Analytics, Dados & Automação

- Excel avançado (Power Query, Tabelas Dinâmicas, fórmulas).
- Power BI (modelagem simples; indicadores de fechamento e reconciliações).
- SQL (básico a interm.) para trilhas, checks de completude e conciliações.
- Python (pandas) para automação de análises recorrentes.
- M365: SharePoint/Teams (evidências) e Power Automate (coleta/alertas).
- Boas práticas de dados: completude, consistência, lineage simples, versionamento.

Estratégia, Operações & Comunicação

- Pensamento estratégico com priorização por materialidade/risco.
- Gestão por processos (SLA de fechamento, cadência e handoffs).
- Comunicação executiva (memos técnicos, sumários) e interlocução (Contábil, Tesouraria, Risco, TI, Auditoria).
- Ética e ceticismo profissional sob pressão de prazos.

Evidências de performance (para portfólio)

- Checagens no DLE com OK/Erro/Justificado e redução de retrabalho.
- Reconciliação 3-way (subledger × razão × origem) com aging e owner por diferença.
- Dashboard de fechamento com % clearing \leq SLA, diferença total e top causas.
- Padrões de evidência: pasta SharePoint + log + PBC (reperformável).

Uso de IA na Etapa 1

Utilizar Microsoft Copilot/IA para expandir a lista de habilidades a partir do currículo/LinkedIn e gerar descrições para portfólio e cases.

Etapa 2 — Cruzamento com Necessidades do Mercado

Públicos-alvo (personas)

- Bancos/Fintechs/Cooperativas — times de Contábil, Risco, Operações, Auditoria.
- Escritórios contábeis com clientes do setor financeiro.

Dores & Oportunidades

- Retrabalho em DLE/reconciliações e evidências inconsistentes.
- Risco de perdas/fraudes e não conformidade (normativos/regulatório).
- Ausência de indicadores de fechamento e padronização de controles.

Proposta de Valor

Ajudar áreas contábeis e operacionais a reduzir perdas e fraudes e acelerar o fechamento com conformidade e evidências, usando reconciliações automatizadas, controles práticos e KPIs acionáveis.

Diferenciais

- Visão fim a fim (evento → COSIF → razão → evidência).
- Automação leve (Excel/Power BI/Power Automate) com governança.
- Foco em prevenção e RCA.

Provas & Indicadores

- Estudos de caso com antes/depois e métricas (dif total, % clearing, top causas).
- Evidências reperformáveis (PBC, logs, versionamento).

Uso de IA na Etapa 2

Apoio de IA para pesquisa de tendências, montagem de pacotes/escopos e roteiros de discovery/posicionamento.

Etapa 3 — Caminhos de Monetização

Serviços (pacotes)

- Diagnóstico Rápido (2 semanas): riscos, 10–15 checks, plano 30 dias.
- Reconciliação 3-way (4–6 semanas): ETL + classificação (timing/cadastro/definitivas) + aging + .pbix.
- Automação de Checagens do DLE (2–4 semanas): regras COSIF/natureza/centros/anexos + log + evidências.
- Dashboard de Fechamento (3–5 semanas): % clearing \leq SLA, dif total, top causas.
- Playbook SOX/ICFR (3–6 semanas): matriz risco→controle→teste, PBC e severidade.

Produtos Digitais

- Templates: checklist DLE; planilha de aging; matriz de reconciliação; snippets SQL; exemplos .pbix (dados fictícios).

Educação & Mentoria

- Treinamentos in-company (4h/8h) e mentoria 1:1 (60–90 min).

Canais & Portfólio

- LinkedIn/YouTube (conteúdo de atração).
- Plataformas de serviço: Workana, 99Freelas, Fiverr, GetNinjas.
- GitHub com Mapa + cases + templates (dados fictícios).

Plano 30–60–90

- 0–30 dias: portfólio (2 cases + 2 templates); 4 posts LinkedIn; 1 diagnóstico vendido ou piloto.
- 31–60 dias: 1 projeto pago entregue; 1 kit de templates; mentoria 1:1.
- 61–90 dias: padronizar pacotes; 1 parceria ativa; 1 turma de treinamento.

Uso de IA na Etapa 3

Gerar propostas, contratos, checklists, posts e páginas de vendas.

Observação: Esta estrutura segue o modelo de 3 etapas e a orientação de publicar o material em um portfólio (GitHub).