





Planejamento Financeiro

Valter Police e Angela Nunes

Planejamento Financeiro Transforma a vida das pessoas



Excelência Global



FINANCIAL PLANNING STANDARDS BOARD



Os 6 passos do planejamento financeiro

Norma ISO 22222
(Personal financial planning)



Parada para Reflexão

É provável que o profissional faça a maior parte do processo, mas talvez não o faça de forma **ESTRUTURADA E OTIMIZADA**



Passo 1 – Definir e Estabelecer o relacionamento com o cliente

RELACIONAMENTO



Passo 1 – Relacionamento

“Boa noite,
Gostaria de saber se vocês fazem consultoria para casais que
querem organizar a vida financeira.
Se sim, gostaria de saber como funciona.
Obrigado”

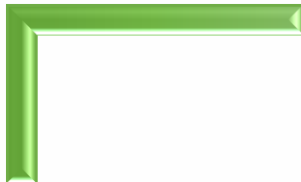
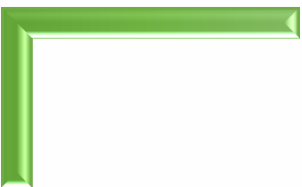
Nossa relação com o cliente é pautada
pela **CONFIANÇA**. Nós lidamos com
muito mais do que as finanças dos
nossos clientes. Nós lidamos com a vida,
os sonhos e o futuro dos nossos clientes.

RELACIONAMENTO



Passo 2 – Coletar informações necessárias para elaborar um plano (ampliar a visão sobre o cliente)

INFORMAÇÃO





Passo 2 – Informações

“Olá Angela, recebi seu email e li minha "biografia", rsrs!

Achei ótimo! É isso mesmo que preciso. Neste entendimento também está minha necessidade de análise de carteira?

Veja também Angela, a sua opinião.... Ela é muito importante pra mim... Veja que tipos de orientações e serviços você acha importante para alguém com meu perfil... Aceito sugestões!”

INFORMAÇÃO



Um bom levantamento de informações não ajuda apenas você a **CONHECER MELHOR** o seu cliente.

Na maioria das vezes, ajuda o próprio cliente a se conhecer melhor e a pensar de forma mais organizada

Passo 3 – Análises e Avaliações

Passo 3 – Analisar e avaliar a situação financeira do cliente

ANÁLISE
E AVALIAÇÃO



Passo 3 – Análises e Avaliações

“Boa noite Angela,

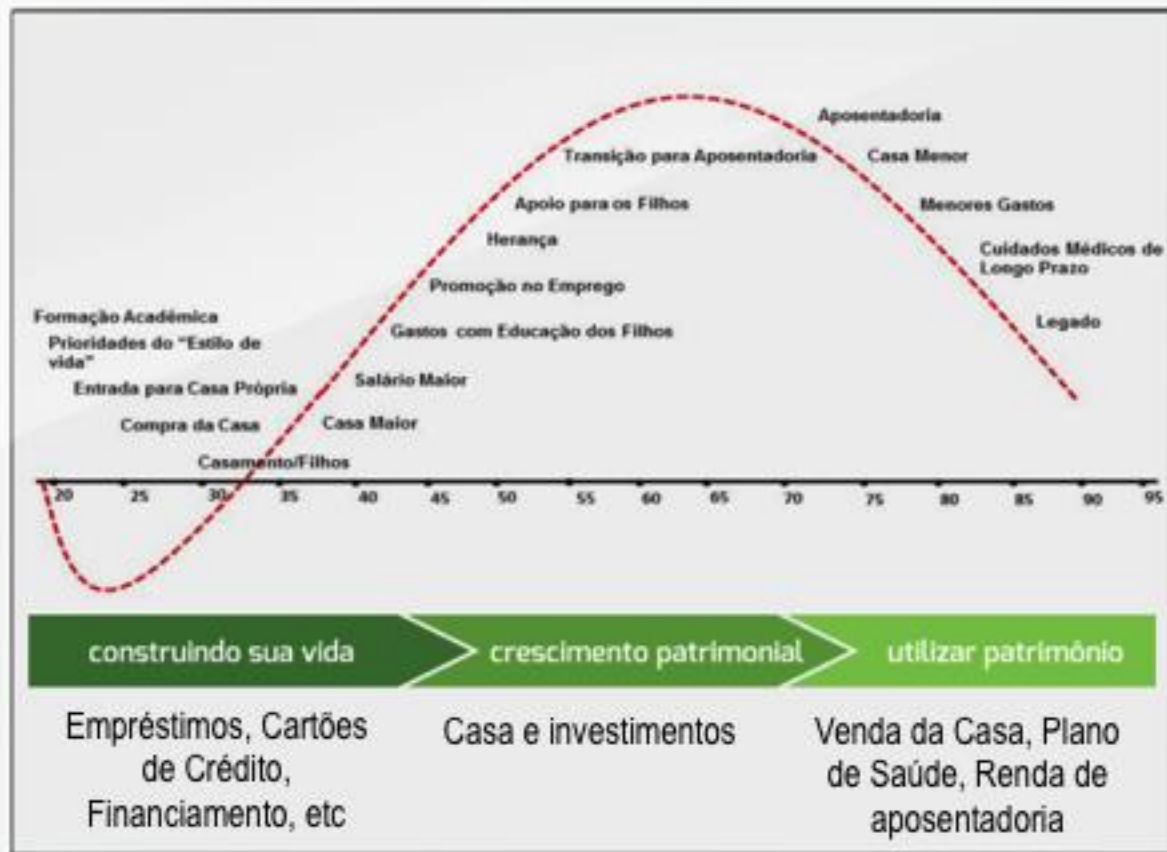
O relatório e as planilhas abriram corretamente.
Vou agora me debruçar sobre eles”

ANÁLISE
E AVALIAÇÃO



É fundamental avaliar as informações com **“O OLHAR DO INVESTIGADOR”**, sem nunca deixar de lado as oportunidades e restrições.

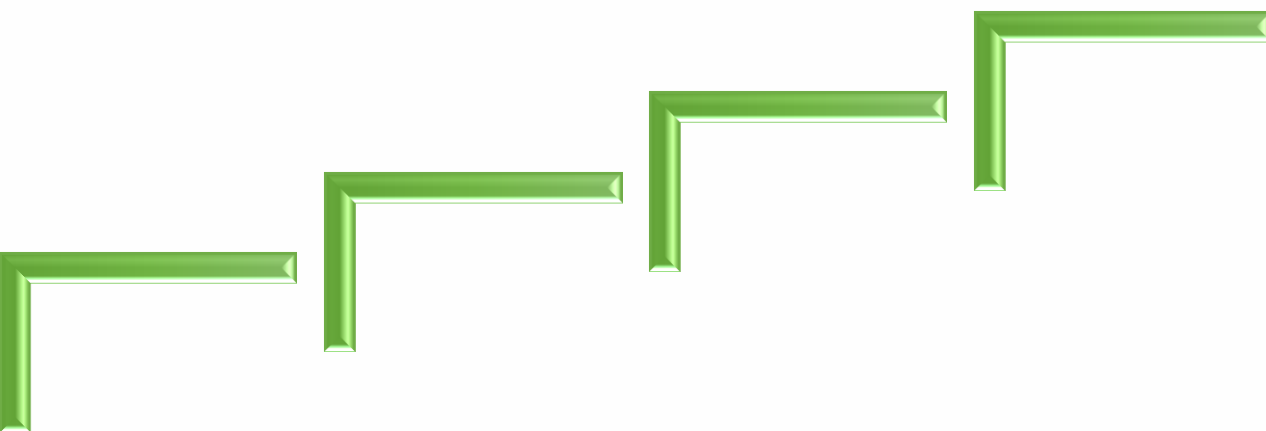
Ciclo de vida



Passo 4 – Desenvolver e Apresentar

Passo 4 – Desenvolver as recomendações e apresenta-las ao cliente

RECOMENDAÇÃO



Passo 4 – Desenvolver e Apresentar

“Oi Angela,

Nossa reunião foi difícil, mas muito útil.

Prefiro saber os ajustes que tenho que fazer agora, aos 60 anos, do que descobrir, quando tiver mais de 70, que terei que viver com o apoio financeiro dos meus filhos.”

RECOMENDAÇÃO

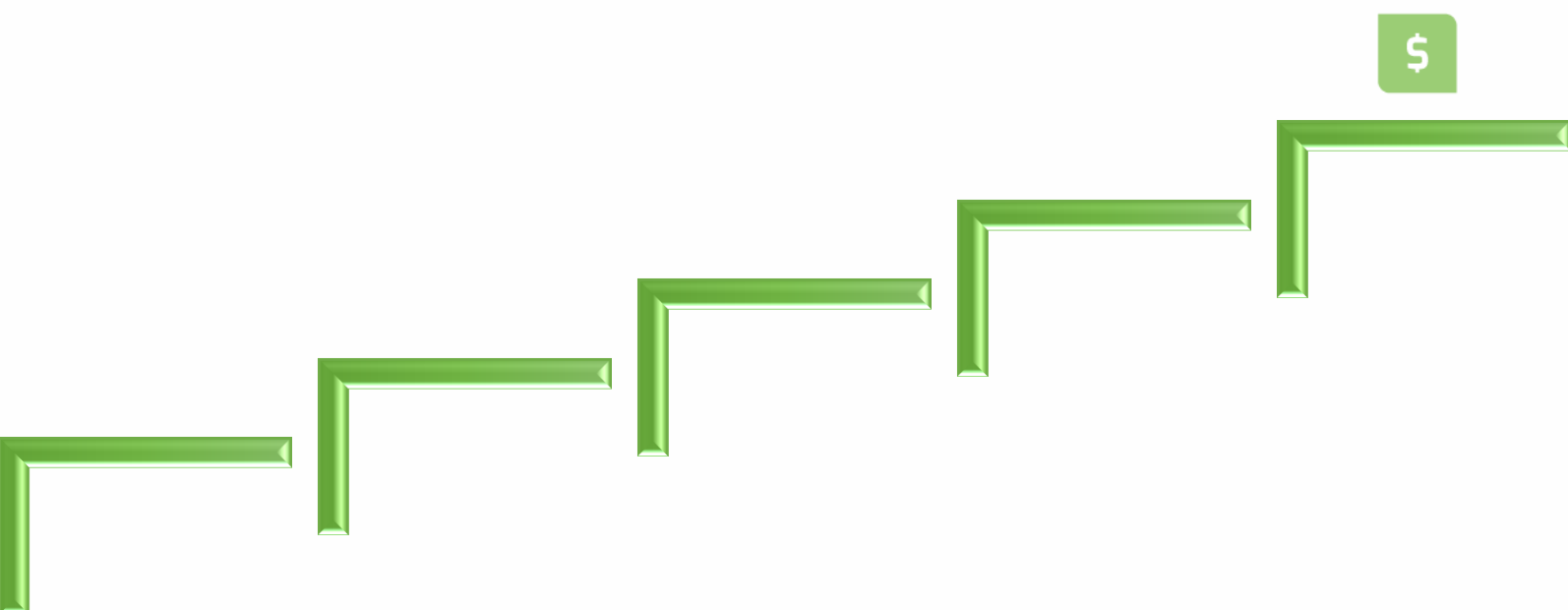


As nossas recomendações podem ser o **ALICERCE PARA DECISÕES** muito importantes na vida do cliente

Passo 5 – Implementar as recomendações de planejamento financeiro

IMPLEMENTAR

\$



Passo 5 – Implementar

“Olá Angela,

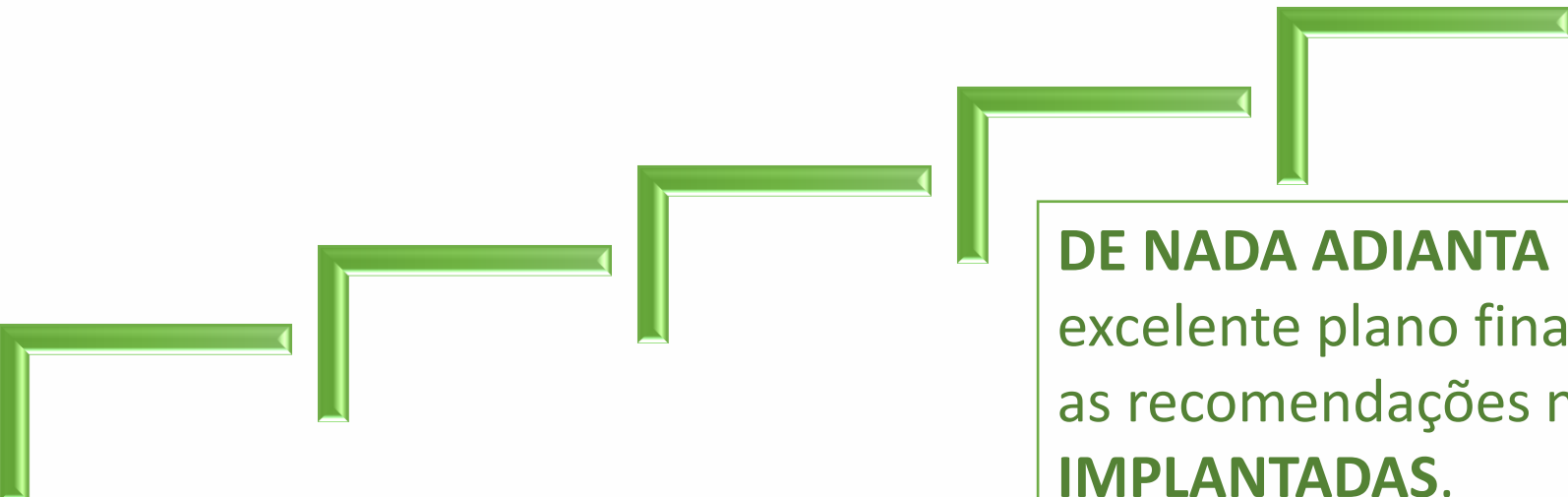
QUITEI! Mais uma etapa vencida!

A adequação do orçamento eu sei que vai acontecendo nos próximos meses, na medida em que certas despesas referente a necessidades que ficaram descobertas nos tempos de dificuldade vão sendo sanadas e a vida vai se reorganizando.

A capacidade de poupança vai aumentar, tenho certeza.”

IMPLEMENTAR

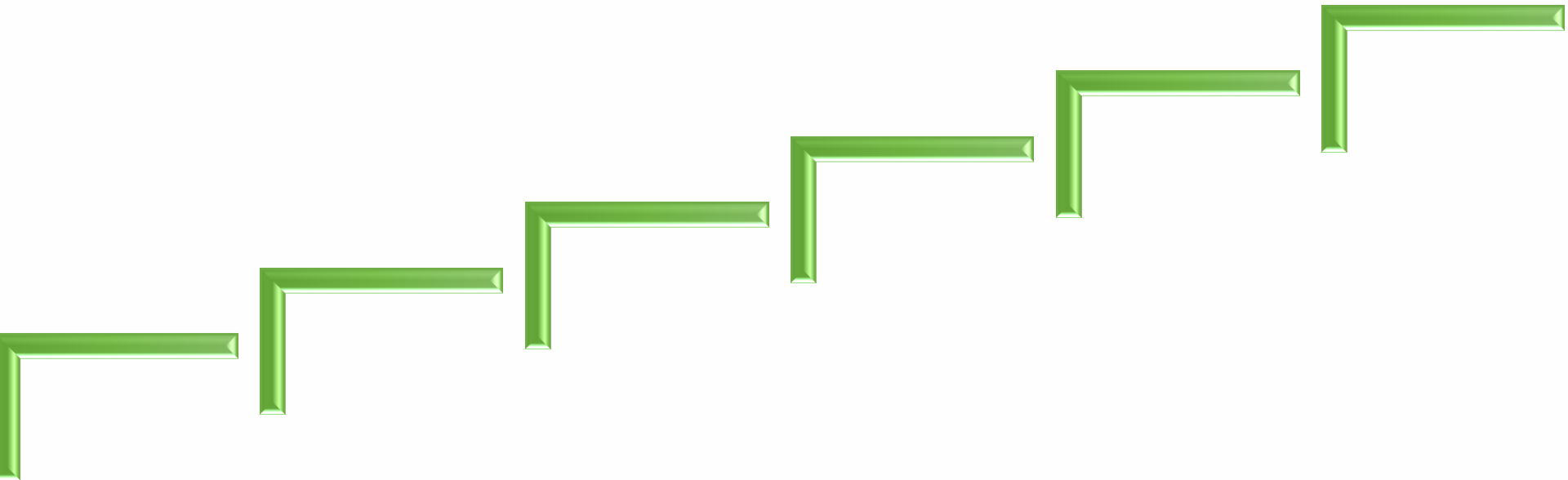
\$



DE NADA ADIANTA um excelente plano financeiro se as recomendações não forem **IMPLANTADAS**.

Passo 6 – Monitorar a situação do cliente

MONITORAR



Passo 6 – Monitorar

“ Oi Angela, como vai? É muito oportuno o seu contato!

Justamente agora estão sendo concluídos os dois grandes projetos financeiros sobre os quais conversamos daquela vez: a compra de um conjunto comercial e a reforma de minha casa.

Os processos foram difíceis, implicaram decisões complicadas e só agora posso parar e olhar para o cenário geral.

Preciso fazer novas escolhas, me reorganizar e seria bom poder contar com sua ajuda para isso.”

MONITORAR



O Monitoramento ajuda
no **ON-GOING** da vida do
cliente

Planejamento Financeiro não
é um evento pontual, é um
processo contínuo.



O que muda?



Quando verificar?



Resultados: Todos ganham

Profissional e Instituição

Cliente

Eficiência e
resultado

Proximidade
dos objetivos