

03 - DIAGNOSTICO E SAUDE FINANCEIRA

Fala pessoal, como vocês estão? Certinho? A ideia hoje é justamente que a gente faça como se fosse uma primeira reunião. Então vocês vão ver mais ou menos como é que é o meu módulo operante, uma maneira muito mais de explicar o racional para vocês de como seria uma primeira reunião de assessoria. Então, como se vocês estivessem tendo uma primeira reunião comigo, mas na verdade eu vou explicar o raciocínio, do porquê eu faço algumas perguntas para que vocês possam se perguntar e utilizando esse raciocínio conseguir dar muito melhor uma parte financeira. Falando um pouquinho da profissão de assessor de investimentos, acaba sendo uma profissão muito parecida com a do médico. Então, a primeira reunião geralmente é uma reunião de diagnóstico, onde a gente tenta entender algumas coisas a respeito do grupo familiar ou da PJ em si. Hoje a ideia é muito mais a gente falar do grupo familiar, especificamente.

Como se a gente fosse atender uma esposa, um marido, ou filho de alguém que está começando a ter uma ascensão profissional, conseguindo ali poupar todos os meses, tem um objetivo atrelado a esse patrimônio que gostaria de construir. Em cima disso a gente começa a analisar alguns pontos, como... de qual profissão essa pessoa tem? Como é constituído esse grupo familiar? Qual seria o objetivo especificamente? São de finanças pessoais. Essa pessoa, quanto que ela ganha? Quanto que ela guarda? Quanto que ela gasta, no final das contas?

E mais alguns outros aspectos da vida que acabam influenciando e eu vou falar pra vocês o porquê isso influencia ali no nosso primeiro diagnóstico. Então, se organizem ali que a gente tem várias coisas bacanas pela frente. Estou gravando a minha tela. Isso aqui é um exemplo de algo que veio sendo desenvolvido já há vários anos. Tem praticamente uns três anos que eu utilizo esse método como se fosse um algoritmo para a primeira reunião. Inclusive, isso se difundiu e hoje em centenas de assessores que utilizam dele também, porque forma ali uma ordem de raciocínio muito interessante, ali para uma primeira reunião. A primeira questão que eu sempre pergunto é a profissão.

Talvez você seja estudante ainda, começou ali um estágio, uma graduação, talvez você seja um empresário que acabou de se formar, está montando uma empresa, ou talvez seja alguém que está quase se aposentando e trabalhou a vida inteira em uma multinacional, um médico, um advogado, um engenheiro. Tem alguns pontos que são importantes a gente analisar ali com relação à profissão. Até peço que se tiver um momento que não seja tão em descontração, e se isso estiver, fica tranquilo aí, não precisa fazer nada. Mas se estiver querendo se desenvolver e fazer esse tipo de dinâmica, anota ali especificamente a tua profissão para você ver em que ponto que isso se enquadra. Explicando um pouquinho do raciocínio para vocês.

Se a gente fala de um funcionário público, por exemplo, um policial federal, um militar, um juiz, um defensor público, ou alguém que trabalha com uma estabilidade muito maior, essa pessoa tem muito mais tranquilidade. Isso permite que, se ela tem esse desejo, ela guarde menos dinheiro. Não é nem sempre o que acontece na prática. Conheço, inclusive atendo funcionários públicos que guardam muito dinheiro, até porque eles sempre falam, Rafa, eu não quero depender do governo na minha aposentadoria. Eu quero poder escolher quando eu for me aposentar, se eu tiver dinheiro do governo, é um extra. Eu quero conseguir construir essa liberdade sozinho. Agora, se você já está numa situação, você tem um emprego CLT, por exemplo, é importante que você comece a guardar dinheiro. Você não sabe até quando você vai conseguir trabalhar nessa profissão. Exagerar até para ficar um pouco mais fácil. Se a gente está falando de um jogador de futebol, por exemplo, ou de uma fisioterapeuta, quem tem que executar uma que tem um tempo de vida útil que não é eterno, até porque existe um desgaste por parte do corpo em executar aquela atividade, vai precisar guardar muito mais dinheiro.

Então dentro da profissão de assessoria a gente consegue ajustar alguns ponteiros para que a pessoa perceba a responsabilidade que ela tem, ou de guardar mais, ou de começar a se planejar, poxa, quando eu não conseguir mais executar ali o serviço de fisioterapeuta ou jogar futebol com a mesma performance que eu jogo? Será que eu vou me tornar um treinador, tornar mentor de atletas? Com o que eu vou trabalhar? E se você se programa muito bem, você já conseguiu guardar dinheiro para escolher trabalhar sem precisar trabalhar ou simplesmente não trabalhar. Vou curtir os meus filhos, vou curtir os meus netos, que também é igualmente válido. Eu sei que vou trabalhar o resto da minha vida porque eu gosto muito da profissão que eu tenho, de como eu atuo dentro do meu trabalho, mas isso não é uma realidade para todo mundo e respeito. Quer desacelerar, trabalhar muito menos e até um momento parar de trabalhar. A gente tem um caso mais extremo, percebe como se isso aqui fosse uma escala. A gente tem desde um funcionário público, um policial federal, por exemplo, ou um militar, que se acontecer qualquer coisa e ele não puder mais trabalhar, ele sofrer um acidente no trabalho.

O governo vai conseguir manter ele durante o resto da vida, inclusive manter a família. Se isso acontece com o CLT, provavelmente você vai receber algum tipo de indenização, mas não o suficiente para se manter ao longo de toda a sua vida. E aí a gente tem uma outra ponta, que seria a ponta mais arriscada. E aí a gente tem que olhar com muito mais carinho ali para as finanças pessoais, porque ele não tem, como no outro extremo, falando desses dois, aqui a gente tem o pai-estado, que vai abraçar com muito mais vontade esse profissional. Por aqui, seria o caso de um autônomo. Então, não sei se você trabalhando, por exemplo, com uma loja online, com um determinado produto, ou se você tem um desejo de empreender.

Eu vejo que a nossa geração tem uma vontade muito grande relacionada ao empreendedorismo, eu acho sensacional. Eu, inclusive, me considero empreendedor, mas eu empreendo dentro de uma empresa que hoje sou sócio. Nem sempre foi assim, mas sempre pensei ali com cabeça de dono. E o autônomo, da minha profissão já vem o nome agente autônomo ou assessor de investimentos, ele tem que tomar muito mais cuidado. Vocês imaginam o que vai acontecer ali com o Rafa se ele tiver que ficar dois anos sem falar com os clientes por causa de determinado acidente ou qualquer coisa que pode acontecer na vida. A situação é muito mais complexa. Então, pensando na profissão de vocês, onde vocês se enquadram ali nessa linha? Vocês estão na parte que tem muito mais segurança, você pode ficar mais tranquilo, ou vocês estão na ponta de, poxa, é preciso assistir todas as aulas da lei de finanças do RB, para olhar isso com muito carinho, porque, naturalmente, a minha profissão, quando a gente fala de risco, é muito mais arriscada nessa ponta final.

Falando de autônomo, falando de empreendedores. Isso vale, inclusive, para o psicólogo, para o paranutricionista que atende em consultória, para o médico que atende em consultória, se a gente pensar num cirurgião, se ele acabar sofrendo um acidente de carro e perdeu ali o movimento de uma mão, como é que esse cara vai operar? Um cara que está acostumado a ganhar seus 30 mil reais por mês, viver ali com 20 mil reais, guardando 10, e depois de ter guardado 300 mil reais, ele sofre um acidente e perde o movimento da mão. Esses 300 mil reais vão igual água ali. Isso vai muito rápido. Pensar que ele gasta 240 no ano, ele tem ali um ano e meio ainda de reserva para conseguir se manter e arrumar outra forma de ganhar dinheiro.

Nesse ponto, quando a gente começa a observar esses pontos de risco, não faz muito sentido para um policial federal, por exemplo, um seguro de vida. Agora, você pensando num autônomo, isso pode ser um produto interessante. A gente tem que analisar outros aspectos. Já começa a identificar a questão de manejo de risco de cada uma das profissões. Esse é o nosso primeiro ponto ali, que seria o profissional. Gosto sempre de perguntar questões da localidade, de onde mora essa pessoa, onde seria esse ponto específico, muito mais do que quando está relacionado a imóveis. Tentar entender como está o mercado imobiliário naquela região, se faz sentido essa

pessoa comprar um imóvel ou se não faz, mas para a gente isso acaba não sendo tão interessante.

Um exemplo bem rápido desse ponto. Sei que o mercado imobiliário no Rio de Janeiro já tem mais ou menos uns 12 anos que está bem estagnado. Tem muitos clientes no Rio de Janeiro. Então se um cliente fala, Rafa, estou pensando em comprar um imóvel no Rio, ou meu pai tem um imóvel no Rio de Janeiro, eu sei que provavelmente ele já está com o sentimento de que fez um mau negócio. Então são pontos para a gente observar em conjunto quando a gente chegar na etapa específica do patrimônio. Um outro ponto, e talvez um dos mais importantes, seria a questão de família. E aí a gente pode começar a falar um pouco de relacionamentos. Você tem o teu marido, tem a tua esposa. Como que vocês lidam com as finanças? É tudo em conjunto? Vocês tomam todas as decisões de igual pra igual? Isso é bem separado? Poxa, o marido ganha o valor, eu ganho o valor, no final do mês a gente soma as despesas, divide por dois e tá tudo certo.

Existe um representante para cuidar do departamento financeiro dentro da sua casa? Quem cuidava, por exemplo, da parte de finanças pessoais na minha casa era minha mãe. Eu lembro na minha infância de ter visto algumas planilhas ali. Eles me mostravam bem certinho, falavam assim, poxa, estão gastando muita luz, então olha quanto que deu a conta de luz. Sabia que naquele mês a gente tinha exagerado, isso servia inclusive como um argumento quando a gente esqueceu de uma luz acesa, por exemplo. Inclusive, isso entra em um ponto bacana de uma dinâmica para quem tem filho. Executar isso na prática. Comece a mapear os gastos e verificar isso junto com os filhos. Isso vai ajudar que a próxima geração da tua família chegue muito mais preparada. Ainda nesse ponto de relacionamento, quem é o tomador de decisão?

Existem casais, por exemplo, eu crio um grupo, porque os dois tomam uma decisão em conjunto. Existem casais, inclusive, que tomam uma decisão em conjunto, mas existe um responsável por essa decisão. Então ele tem autonomia para falar assim, poxa, acho que faz sentido seguir com esse investimento, vamos proceder dessa forma. E depois ele presta contas ali para o parceiro. Então, faça uma reflexão ali hoje na casa de vocês, quem que é o tomador de decisão? Os dois são. Como que vocês lidam com as despesas? Nesse ponto acaba tendo algumas questões bem legais ali, que ao longo dos anos de profissão a gente observa. Muitos casais acabam brigando por não ter uma visão parecida do ponto de vista de finanças. De observar casais que um quer gastar muito e o outro quer poupar. E geralmente quando a gente senta pra conversar, os dois já estão pensando em se separar.

Foi uma, nem duas, nem três vezes. Eu achei muitas situações desse tipo. Porque aí a pessoa que quer poupar e tá pensando na liberdade financeira, ela sente que aquele recurso tá sendo adrenado por alguém que não se preocupa tanto. Isso tem casais que os dois não se preocupam nada. Eles gastam ali com muita tranquilidade, simplesmente não se importam com o dinheiro. Então aquilo vira algo como tanto faz, tanto fez. E tem um caso um pouco mais crítico, mas que a gente consegue reverter e talvez tornar isso muito positivo, até falando em perfis de cada ser humano, que seria aquele que é um gastador compulsivo. Ele sente um prazer danado em gastar, em comprar alguma coisa, então às vezes ele nem precisa. Sabe aquelas lojas do Shopping? Às vezes você vai vasculhando ali só pra achar algum motivo pra gastar. Você nem tá procurando nada, você fala, vou achar alguma coisa legal pra torrar um dinheiro, porque esse negócio tá coçando o meu bolso aqui, preciso me livrar dele. Tem gente que é assim. Inclusive eu já conheci muitos clientes que agiam dessa forma e quando começaram a investir, ele fez uma virada de chave. Ele começou a ter uma compulsão pelos investimentos. Ele queria guardar muito dinheiro porque ele falava assim, meu Deus, Rafa, eu coloco aqui 50 mil reais e esse negócio começa a render.

No outro mês eu coloco mais 20 mil reais e isso aqui sobe pra caramba. Então eu vejo que quanto mais eu guardo, mais rende. E o que eu mais quero fazer é guardar, porque aquela compra de ativos financeiros passa a suprir aquela compulsão. Você não quer mais procurar uma besteira na

internet para comprar, você quer comprar as peças que vão construir a sua liberdade financeira. Você se organiza. Na cabeça do cliente é muito legal de ver esse processo, porque você vê que ele começa a avançar, inclusive muitas vezes o gastador compulsivo, quando ele tem essa virada de chave, ele se torna muito mais disciplinado do que aquele perfil no meio do caminho ali que é o tanto faz, tanto fez para dinheiro. Simplesmente não se importa. Apesar de que observando todos os tipos de pessoas eu já vi uma virada interessante, elas começam a se preocupar com a parte das finanças, uma vez que começam a entender. Minha profissão acaba sendo muito didática. Assim como eu estou explicando aqui esses pontos para vocês, claro que de uma maneira um pouquinho mais longa, porque a gente tem que abranger diversas pessoas ao longo da nossa conversa, quando eu faço uma reunião específica com uma família, eu consigo destacar esses pontos de uma maneira mais sucinta para se tratar de pessoas específicas ali naquele contexto.

Então, esse seria o ponto com relação à família. Essa família tem filhos? Quantos filhos? Qual é a idade desses filhos? Por que isso é importante? Muitas vezes os filhos já estão criados. E aí a nossa preocupação é realmente entender o objetivo dos pais e como a gente vai fazer para eles adquirirem liberdade financeira, que acaba sendo um dos principais objetivos. Essa família ainda não tem filhos. Aí a gente já pergunta-se, planeja ter filhos você quer ter? Naturalmente existem etapas da vida da criação dos filhos em que as despesas aumentam. A despesa em criação do filho começa aqui já no patamar alto, ela sobe um pouco mais e depois ela decresce quando o filho libera o pai e começa a se virar sozinho. Geralmente é uma média de uns 25 anos que os filhos liberam os pais. Alguns chegam ali até os 27, 28, 30, alguns liberam um pouco mais cedo.

Tem muita gente que os pais não tem condições de ajudar. Então essa pessoa com 18 anos já sai de casa e vai cuidar da vida. Se planeja justamente para poder garantir que a criação desses filhos vai ter uma remuneração e tudo vai funcionar e vai correr muito bem ao longo desse projeto de vida, desse projeto familiar. Um outro ponto interessante, às vezes o filho tem... são dois filhos, um de 10 anos e o outro de 8 anos. Será que quando esse filho fizer 16 ou 18 anos, o mais velho, no caso, ele não vai querer pagar um intercâmbio ou um estudo fora? Se for uma afirmação positiva, Rafa, quero que isso aconteça, sempre tive esse sonho, a gente começa a pensar em dolarizar uma parte do patrimônio, até porque não adianta você guardar em uma moeda fraca, que seria o real, um valor que você está pensando em utilizar em euro, em utilizar em dólar. Até porque você faz a conta hoje, Rafa, eu preciso de 20 mil dólares para poder pagar ali seis meses de intercâmbio pro meu filho.

Você vai ganhar uns 100 mil reais. Aí daqui a pouco o dólar vai pra 10 reais, quando o teu filho tiver com ali uns 16, 18, e agora você precisa de 200. É muito melhor você atrelar a uma moeda forte. Isso já seria destinado pra esse tipo de projeto. Netos, a mesma situação, Na situação eu já entro num ponto que as pessoas já estão com uma vida muito mais voltada para a aposentadoria e gosto também de perguntar de animais de estimação porque hoje o bichinho é quase que filho, né? Inclusive um beijo pro Cheddar, sei que vocês querem da vida com relação a patrimônio? Por que guardar dinheiro? Uma reflexão que é legal a gente fazer, como é que vocês imaginam a vida de vocês daqui a 10, 20, 30, 40 anos? Isso fazendo uma conexão naturalmente com o Poxa, eu imagino que eu quero ter ali pelo menos uns 25 mil reais para poder gastar com minha família, isso no valor de hoje.

Quero poder viajar mais, tomar bons vinhos, frequentar bons restaurantes, pagar um bom ensino ali para os meus filhos durante toda a jornada e poder inclusive ajudar meus netos com ponto de educação. Excelente! Começa a traçar alguns objetivos financeiros. Então é legal que vocês anotem isso. Comecem a ter isso em mente porque ele vai naturalmente inclinar vocês para uma direção, onde vocês vão falar assim, eu estou mirando ali.

Cada vez que vocês estiverem economizando, cada vez que vocês estiverem concentrados nas finanças. Então, muitas vezes vão falar assim, não vale a pena gastar com essa besteira hoje

porque eu tenho um objetivo X. Eu quero me aposentar o mais rápido possível para fazer uma viagem de seis meses conhecendo o mundo. Para poder ter muito mais tranquilidade na minha vida, ter mais segurança, ter mais conforto. Então comece a identificar quais são os sentimentos que são importantes para vocês.

O principal sentimento para mim é liberdade, no meu caso. Eu quero poder escolher como que eu vou trabalhar, a quantidade de horas que eu vou trabalhar provavelmente vou continuar trabalhando muito mas quero poder chegar nesse patamar e me sentir completamente livre não precisar trabalhar simplesmente pelo prazer de fazer alguma coisa que a gente gosta se torna quase que um hobby eu entro em alguns outros pontos ali que seria o principal dor, geralmente é tenho medo de depender dos outros na velhice, não invisto porque não tenho informações suficientes sobre o investimento, tenho medo de perder dinheiro, é bem comum, tenho medo de perder dinheiro, segue numa linha conservadora, tenho acompanhamento de um bom profissional, e bom profissional é aquele que você confia, uma pessoa que geralmente veio de indicação, de alguém que vocês têm próximo, que vocês acham que faz sentido.

E mesmo assim, fica de olho no trabalho do cara. É muito fácil a gente identificar quem tá junto com a gente e quem não tá. A mesma coisa vale para um médico. Toda profissão vai existir um conflito de interesses. Uma historinha, talvez, bem legal de contar, que eu sempre coloco nesse ponto. Um dos meus colegas teve um problema no joelho jogando futebol e ele foi no médico ali e o médico fez todos os exames, pediu algumas coisas e falou assim, não, tá tudo bem, continua jogando, pratica tua atividade física, até pra não ficar sedentário, se der algum problema, você faz gelo e segura ali uns 3, 4 dias, depois pode voltar a jogar normal. Ele marcou com esse médico porque o médico que ele sabia que era um cara bom, demoraria um mês pra ele conseguir ter uma consulta com esse cara.

Então ele fez essa primeira consulta e esperou ali o prazo de cirurgia próxima, praticando esporte, doía, parava, fazia gelo, ficava ali uns 3, 4 dias de molho, voltava a praticar. Quando chegou na consulta do médico ali de um mês de prazo pra você conseguir agendar, ele pediu os mesmos exames e falou assim, olha, se tivesse demorado mais uns três meses pra vir aqui, com a rotina que você tem, era cirurgia na certa. Já tava quase rompendo. Então agora você vai parar completamente as atividades físicas e vai atrás de um bom fisioterapeuta. Posso te indicar, inclusive, aqui dois, três nomes da minha confiança, você conversa e vê o que faz mais sentido. Daqui um mês você volta aqui pra gente acompanhar a evolução. Na minha visão, posso estar enganado, o primeiro médico ou ele não tinha muita noção do que estava fazendo, ou ele estava interessado num produto que para ele teria um valor agregado maior que seria cirurgia, onde ele poderia ganhar 10, 15, 20 mil reais.

Então, tenham sempre ali por perto uma pessoa que vocês confiam. Acho que isso é a única forma de tirar o medo de vocês investirem e não tem problema nenhum em pedir uma segunda opinião. Você puxar alguém, às vezes um parente próximo que já investe, um assessor montou uma carteira para ti, pergunta uma pessoa que já investe, vocês acham que isso aqui faz sentido? Aí uma segunda opinião de alguém que já tem mais experiência no assunto e que dá proximidade de vocês. E é para alinhar a expectativa, que a pessoa espera da assessoria, a gente consegue definir muito bem o que pode entregar e o que realmente está fora. Poxa, a gente espera uma assessoria que um assessor me ligue todo dia ali para ver o que a gente vai comprar e o que a gente vai vender. Não, não existe. Um acompanhamento mensal, de uma forma menor, e trimestralmente um rebalanceamento de carteira, para a gente revisar todos os objetivos que a gente está conversando. Tem aquela questão de loucura vender, comprar e vender, só funciona... nem em filme isso aí funciona, né.

Então, tirem isso da cabeça. Finanças pessoais, aqui a gente já conseguiu, durante bastante tempo, conversar sobre os gastos. Quanto que se gasta por mês? Esse é um ponto que muitas

vezes a gente precisa tratar com muito cuidado e com muito carinho, se os gastos estão muito altos. Vamos ver se todos esses pontos vão se comunicando. Rafael, eu tenho expectativa de me aposentar em 10 anos. Eu gasto hoje 5 mil reais por mês e eu ganho 5,5 mil. Consigo guardar 500 reais. Eu vou me aposentar em 10 anos, estou guardando 10% mais ou menos da tua renda, um pouquinho menos, uns 9, se a gente for pensar em 5,5 mil.

Provavelmente não vai se aposentar em 10 anos, isso vai levar uns 25, 30. Se você guardar um pouquinho mais, show de bola. Aí vai funcionar. Ou se você conseguir ganhar um pouco mais e manter teu padrão de vida em 5, jogar teu salário pra 6, 7, pra 8, isso vai funcionar. Então, vou ser muito transparente nesse aspecto, acho que de gastos a gente já falou bastante. Se sentiram que faltou algum ponto, mandem ali pro pessoal do suporte, que eu tenho amizade com todo mundo lá, gosto daquela galera. As dúvidas de vocês, os pontos que ficaram nebulosos, que a gente consegue tratar no detalhe, dependendo, a gente grava mais uma aula, porque eu acho que a essência das boas finanças é realmente a gente conseguir analisar bem os gastos. É ali que estão os furinhos do nosso balde que a gente quer manter sempre cheio de água. Inclusive, parafraseando um grande gestor, que era sócio do Jorge Paulo Lima, gás tem que ir nem unha, tem que cortar sempre.

Você fica ali seis meses sem acompanhar os gás, quando você vê que o negócio cresceu e você não percebeu. Eles crescem. Quanto que você ganha? Então, nesse exemplo ali, poxa, eu ganho 7 mil reais, eu gasto 5 mil, então, excelente, as vezes surge mais um bônus da empresa que é variável, isso aí pode variar ali de 10 mil reais até uns 20 mil reais. Vamos somar esse bônus também, vamos dividir por 12, pra ter uma noção de quanto que é a sua renda anual. Inclusive nos Estados Unidos eles utilizam a renda anual pra você se balizar. Tem dessa em terceiro. Dessa em terceiro não é pra gente te gastar na praia com a família. Até pode gastar, mas desde que seja algo planejado. Aquilo compõe a tua renda.

Então, tu deve ter uma responsabilidade muito grande com todas as frações dos nossos recebimentos. E aqui tem um ponto que eu sempre acho muito divertido, porque a última pergunta é quanto poupa. E a conta nunca fecha. É bem interessante. A pessoa fala assim, eu ganho 7, eu gasto 5 e quanto você poupa? Ah, eu poupo ali entre 700 a 1000 reais. Você fala assim, poxa, você gasta mais, né? Porque senão essa conta fecharia. E as pessoas não se dão muito conta disso. Então a gente volta para aqueles pontos da nossa primeira aula. e os seus gastos? O que está fugindo disso aqui que você não contabilizou na sua conta de gastos? Será que foi algumas viagens que você fez ao longo do ano, que não estava ali na maneira como você metrificou quanto você estava gastando? Será que foi roupa para filho? Então verifique isso bem no detalhe, porque é importante para a gente.

E tem uma fórmula bem legal ali que eu gosto de mostrar, e agora com as rendas fixas super altas faz sentido pra caramba essa conta. Você quer saber quanto você precisa para ter liberdade financeira? Pega o teu gasto e multiplica por 200. Quer ter uma gordurinha a mais, uma margem de segurança, multiplica ele por 220. Então se a gente for pensar num gasto ali de 5 mil reais por mês, vou me aposentar ali e quero gastar 5 mil reais pro resto da vida. Isso é para todos os valores, só um exemplo. Você precisa ali de pelo menos um milhão. Quer ter um pouquinho mais de tranquilidade? Coloca ali um milhão e cem. Então, pega os seus gastos e multiplica ali por 200 a 220. Você vai ter uma noção do valor que você precisa para que o seu patrimônio seja corrigido da inflação, então o teu patrimônio está crescendo e você está conseguindo consumir uma parte desse rendimento, que no nosso exemplo seria de 5 mil.

Então, o teu patrimônio está crescendo, você pega 5 mil, 5 mil, aí vem um pouquinho de inflação, 5.100, 5.200, sempre acompanhando a inflação, o teu patrimônio segue aumentando. Tem vários tipos, depois a gente faz algumas aulas só sobre investimentos, sobre técnicas para garantir que isso aconteça, formas de você executar isso na prática. Então, por enquanto, a gente está

ilustrando qual que é o nosso cenário, qual que é a nossa situação, qual que é o nosso objetivo, para depois a gente elencar quais são as ferramentas para que vocês consigam executar esse subjetivo na prática. Um outro ponto interessante aqui para a gente, de conversar sobre patrimônio. E eu gosto sempre de começar com um patrimônio imobilizado. Poxa, quantos imóveis tem essa família? Quantos carros tem essa família?

Tem terreno? Tem fazenda? Dá pra gente pegar várias questões legais ali. Já teve algumas reuniões que a gente chega à conclusão que a pessoa queria liberdade financeira e se ela vendesse metade dos imóveis ela já estava livre. E outras situações que a gente vê uma família com bastante patrimônio, ali está muito próxima da liberdade financeira, só que o pessoal está morando de aluguel. Eles falam, não, a gente fez conta, Rafa, o aluguel é muito barato. Não tem como a gente comprar um imóvel hoje com um aluguel nesse preço, a gente vai pagar pelo uso e está tudo certo. Inclusive até eu me esqueci, não sei se eu estou fazendo alguma besteira ou é isso mesmo?

E geralmente a conta fecha pra favorável pro aluguel. Então é legal a gente mapear os imóveis porque já é uma preocupação muito grande. A gente pegar a geração dos nossos pais, dos nossos avós, eles costumavam ter aquelas filosofias de quem compra terra não erra, vou comprar imóvel porque daí minha aposentadoria vai ser viver de aluguel, além de algumas casinhas. Eu tenho, inclusive, clientes hoje que têm as duas modalidades. Eles investem, enviam todos os ativos do mercado financeiro, renda fixa, tesouro direto, crédito privado, depois a gente vai explicar o que são todos esses pontos. Mas eles emprestam dinheiro para o banco, eles emprestam dinheiro para o governo, eles emprestam dinheiro para empresas, essa seria a nossa renda fixa.

Eles têm cotas de fundos imobiliários, que são grupos gigantescos, com muitos imóveis ou títulos afrelados a um mercado imobiliário. Seria você emprestar dinheiro para um banco emprestar para a construção de um imóvel, tem fundo imobiliário só disso, e tira a moneta ali mensalmente. E geralmente a preocupação desses clientes é, poxa, eu queria viajar mais e vira e mexe eu tenho incomodação com inquilino. Toda hora tem a manutenção, uma casa pra fazer. Toda hora tem alguma coisa pra resolver. Alguma casa que tá desalugada que eu tenho que ir ali buscar inquilino. Colocar imobiliário, os caras dão uma mordida muito grande no meu aluguel.

Às vezes você aluga pra alguém, o cara não cuida do que a gente construiu com tanto carinho ali ao longo da vida. Então, tem muitos clientes hoje que estão querendo se desfazer dos imóveis justamente para ter tranquilidade. E às vezes o que a gente escutava, inclusive ainda escuta, é que você tem que comprar os imóveis para ter a tranquilidade. Hoje em dia no mercado financeiro a gente consegue fazer isso de uma forma muito mais inteligente, desde que você faça naturalmente com estratégia. Inclusive pensando no risco Brasil, é interessante ter um pouco de patrimônio fora do país. Porque pensa numa situação de um ucraniano. Agora, vou exagerar para ficar fácil, mas tem outros exemplos mais próximos que a gente pode usar também. Pega uma Venezuela, uma Argentina, uma Bolívia, até o Chile, que está numa situação um pouco mais complicada. Pega esse pessoal, vamos usar a Ucrânia, um cara que tinha uma porção de imóveis para viver de renda. E que tinha ali, pegar ali em reais pra ficar mais fácil, é lógico, tinha 5 milhões de imóveis e mais ali uns 150 mil pra ter tranquilidade, de rublos, que é a moeda da Ucrânia.

Esse cara teve que fugir com tudo, os imóveis foram a zero ali, do dia pra noite, você não consegue colocar aquilo nas costas. Inclusive hoje um cliente me perguntou que ele tinha ali alguns dólares, que ele falava assim, faz sentido isso? Em torno de 30 mil dólares. Para o patrimônio dele faz sentido, a gente já tinha dimensionado alguns pontos, que a gente vai fazer aqui também, que você consegue levar em qualquer situação drástica. Mas uma outra forma disso é você ter investimentos em uma corretora estrangeira. Eu particularmente utilizo a Avenue, você pode fazer propaganda, você pode utilizar o que você quiser, você é que veja que eu consigo olhar para o que meus clientes estão fazendo e é que eu utilizo também na minha pessoa física. Mas se dá algum

problema grande, o dinheiro que você tem ali nos Estados Unidos, está protegido.

Não que vá acontecer qualquer coisa no Brasil, mas se a gente estivesse gravando esse vídeo na Argentina, vocês são argentinos, eu sou argentino há 30 anos atrás, a gente estaria com o mesmo tom de conversa, de não vai acontecer nada, tá tudo bem. A gente vê que hoje eles estão numa situação bem difícil. Inclusive imóveis lá você tem que pagar ou em dólar ou em criptoativo, né. São as únicas moedas ali que geralmente quem tá vendendo aceita, pra não sair perdendo muito. Então imóveis, tomem cuidado. É um bom ativo, eu vejo que é interessante você ter imóveis físicos ali de um torno de 10 a 15% do patrimônio. Então, se você quer ter um imóvel de R\$ 500 mil, perfeito. Se você tem ali R\$ 5 milhões em patrimônio total, o imóvel de R\$ 500 mil está bem diminucionado. O problema é que o brasileiro coloca ali 90% do capital. Às vezes ele pega um financiamento e se alavanca. Ele tem ali R\$ 100 mil de entrada e ele pega uma dívida de mais R\$ 400 mil para chegar no imóvel de R\$ 500 mil reais, aí não faz tanto sentido.

Inclusive agora a gente grava um vídeo só sobre financiamento, que pode ser uma estratégia bem legal ali pra gente. Quando você já está confortável, ou você vai comprar imóvel de qualquer jeito, né. Você fala, não, quero comprar, Rafa, pra eu nem saber se vai ficar muito desproporcional no meu portfólio, no meu patrimônio. Vou comprar, a gente compra de uma forma mais inteligente, utilizando de financiamentos. Entrar no ponto de investimentos, e aí eu coloco aqui reserva de emergência reserva de oportunidade renda fixa para mapear ali o que o cliente já tem não vale a gente se aprofundar muito nessa parte que depois vai ter aulas específicas que é uma reserva de emergência rafa que quer uma reserva de oportunidade quais são os títulos diferentes de renda fixa que eu posso emprestar dinheiro para uma empresa? Eles vão me pagar juros!

Eles estão pegando dinheiro emprestado de mim, é como se eu fosse o banco nessa situação. Exatamente, essas são as rendas fixas, a gente tanto conversa. Previdência e seguro de vida. O pessoal fala mal de previdência e seguro de vida, porque gerente de banco tem meta de previdência e seguro de vida. Então ele tem que te empurrar aquela... não vou falar porcaria e exagero. Então você tem que empurrar alguma coisa pra alguém, né? Tenta comer mais do que você gostaria pra ficar satisfeito. Aquilo aí vai acabar engordando, vai ser algo desagradável você comer forçado. A mesma coisa acontece com Previdência. É um produto muito bom, o Previdência.

É um produto muito bom, seguro de vida. Desde que para as pessoas que precisam dela. Uma estratégia de sucessão patrimonial, que é quando a pessoa, acontece alguma coisa, faleceu, como é que você vai transitar de uma maneira mais eficiente? Os beneficiários, que são os filhos, os familiares. Previdência e seguro de vida funciona muito bem. Agora se você tentar vender um seguro de vida para um policial federal, é... Acho essa conversa um pouco estranha, porque o cara já está blindado pelo Estado, se acontecer alguma coisa com ele. Isso que a gente começou falando das profissões, agora vocês estão vendo como é que os pontos se conectam ali na parte racional da assessoria nessa primeira reunião. Ações, fundos imobiliários, ETFs, será que o cliente já tem isso na carteira?

Eles, inclusive, querem saber um pouco mais como escolher uma ação, como escolher um fundo imobiliário, o que são esses pares de ETFs, um monte de letrinhas, não dá pra entender nada, vai entrar em cada um desses pontos, naturalmente, se vocês quiserem, né? Mandem mensagem ali pro suporte, falando assim, poxa, eu quero entender sobre ações, quero entender sobre fundos imobiliários, a gente vai construir aí o que vocês pedirem, né? Eu, naturalmente, nesse momento de mercado, tenho um carinho muito maior por renda fixa, tranquilidade, tá dando dinheiro, as taxas estão bem altas, mas nem sempre foi assim. Tem momentos que a gente precisa tomar um pouquinho mais de risco, sem entrar em detalhes, mas teve momentos que a renda fixa, que seria nossa taxa de juros, a CERIC, ele é um termômetrozinho da renda fixa.

Então você pensa ali, agora a renda fixa está rio 40 graus, então é praia, calor, diversão, mas há

um ano e meio atrás esse termômetro estava no 2. Era 2% ao ano. Então a renda fixa estava murcinha, estava com frio, nada de renda fixa dava muito dinheiro, estava lá embaixo. Aí em algumas situações o cliente quer ganhar um pouco mais. Ou se ele não se preparou naqueles dias que estava calor, ele vai ter que tomar um pouquinho mais de risco. Mas agora que está um calorão danado, a gente amplia os nossos prazos, a gente pega títulos para um ano, três anos, cinco anos, às vezes títulos públicos para vencer em 2060. Sério isso, Rafael? É. Funciona muito bem. Tem que ser garantia a tua vida com uma taxa alta até 2060. Que beleza. Um título do governo, é dona da impressora de dinheiro. Quando tiver um frio danado, na tua carteira vai estar um calorão.

Você travou o calor durante 60 anos ali. Então, a gente tem essas estratégias ali quando a fase está boa para a renda fixa. E essa é uma das fases. A gente vai conversar sobre o que vocês quiserem. E fundos de investimento? Que fundo imagina como se fosse uma cesta? Uma cesta mesmo, assim. Imagina, tem uma alcinha, daquelas do coelho da Páscoa. Uma cesta você consegue colocar o que você quiser lá dentro. Tem fundos de renda fixa, você enche ela de renda fixa, pode montar de diversos tipos. Tem fundos de ações, você enche elas de empresas.

Fundos de câmbio, você pode colocar dólar nessas cestas. Você pode colocar euro, pode colocar empresas americanas, pode organizar de diversas formas. Então, imagina que o fundo é realmente como se fosse uma cestinha, que você vai encher de ativos e aí naturalmente a gente vai ver e a cesta que a gente precisa, quando a gente for utilizar essa ferramenta dentro do portfólio de um cliente. E aqui mais alguns pontos ali, de forma bem rápida, a gente já finaliza, né, estratégia. Às vezes o cliente já tem uma estratégia, né, o cliente começa com a gente, eu tenho clientes que antes de me conhecer já tinham 20 anos de mercado. Então não adiantava eu querer chegar ali e falar assim, cara, você vai fazer dessa forma. Não, ele tem a forma dele, deu certo, ele conhece de mercado.

Então eu preciso entender a estratégia dele pra falar assim, pô, deixe nesse ponto aqui. Por que você não fez dessa forma? Você chegou a pensar nisso? Cara, o teu carteiro é só ações. No momento como tá agora, já pensou em colocar um pouco de renda fixa? Por que você não colocou? Então começar a entender como é que ele chegou até aqui, pra depois a gente começar a identificar pontos de melhoria. E muitas vezes são os clientes que mais valorizam a assessoria. A impressão que dá é, poxa, o cara com 20 anos de mercado, ganhou dinheiro, tá quase aposentado, esse cara não precisa de assessor. Na verdade, são os caras que mais... criando vínculo e gostando do trabalho, porque ele já entendeu que é tão amplo o mercado que ele não vai conseguir olhar pra tudo.

Ele vai olhar ali pra 4%, 5%. Isso um cara que gosta muito, fica ali durante o dia, final de semana, fica de olho nisso o tempo todo. Se ele tiver um assessor que vai olhar mais 5%, ele já consegue abranger uma parte muito maior. Se o assessor tiver uma infraestrutura gigantesca para receber muita informação e conseguir filtrar e subir a sistema, talvez a informação suba ali para 13%, 15% que abrange o mercado. Quando ele sai de 5% para 15% ele já consegue melhorar a performance dele, no que diz respeito a conhecimento. A gente valoriza muito o trabalho de assessoria. A gente fala de pontos de indicação, é muito natural, a profissão do assessor de investimentos, ele cresce através de indicações, isso não é segredo pra ninguém, mesmo vale para um médico, para um nutricionista, acho que para praticamente toda a profissão, você cresce através de indicações, as pessoas só indicam o que é bom.

Tenho certeza que você veio até o IRT por indicação de um amigo. Se eu não acertei, me perdoe, mas a chance de eu acertar é de uns 99.9. Alguém te mandou ali alguma história legal do Edson, alguma postagem, você começou a acompanhar, se identificou, assessoria é a mesma coisa. Então, quando durante a conversa eu verifico algum ponto específico que pode gerar uma indicação, é uma pessoa que eu quero ajudar também, eu mapeio isso através de indicações. Para vocês, talvez não seja tão importante, mas dentro disso eles listam, aqui na parte de indicações, as

peessoas que vocês sabem que já investem. Pessoas que vocês podem trocar ideias sobre investimento, aprender um pouco mais com essas pessoas. Então montar ali um benchmark, uma referência para vocês trocar algumas figurinhas, entender. Regue aquela tua tia, mais um kirana, desculpa, uma palavra, mas eu sou bem econômico também, e pergunta pra ela como é que ela faz a gestão dos gastos.

Você vai ver que ela tem a mãe, não é à toa que ela tem essa fama. Então, tenham Benchmarks na vida de vocês. Às vezes é muito mais fácil a gente pegar um exemplo e trocar ideia com alguém que está fazendo isso bem do que tentar achar a solução sozinhos. E hobbies aqui, acho que é bem legal, antiquistar, tudo o que a pessoa gosta. Muito atrelada ao padrão de vida também. Clientes que gostam de fazer muita viagem para o exterior tem que ter uma parcela maior dolarizada. Quem gosta de tomar bons vinhos, frequentar bons restaurantes vai ter um custo de vida muito maior na velhice. É uma brincadeira que eu faço com os clientes e faço a pergunta para vocês também. Onde vocês gastam mais? Durante a semana ou no final de semana? Geralmente a resposta é final de semana.

Cada um tem o estilo de vida, talvez o jovem tenha bastante custo e no final de semana é só Netflix ou Rd e fica mais em casa. Geralmente o gasto por dia é maior nos finais de semana. Aí o pessoal está quase se aposentando ali, gasta seus 20 mil reais para a família, e aí eu pergunto para o cliente, se você se aposentar, você acha que os seus dias de aposentado vão ser mais parecidos com os dias de semana que você tem hoje ou com o final de semana? E aí ele percebe, poxa vida, meus gastos vão aumentar, porque hoje eu imagino que eu preciso de 20 por mês, mas na verdade eu preciso de 22, 25, 30, porque todo dia vai ser final de semana. Você vai pegar uma Kombi e vai sair rodando o Brasil.

Tem um cliente que tem Kombi, inclusive, gosto muito dele, viaja pra caramba. Você vai reunir amigos numa quarta-feira, 3, 4 horas da tarde, pra ficar batendo papo, fazendo janta, até altas horas, tomando vinho, tomando vinho, curtindo a vida, trabalhou a vida inteira para isso, para adquirir liberdade financeira. Então, essa conta geralmente, quando eu entendo quais são os hobbies especificamente da família, eu já consigo mencionar mais ou menos qual vai ser o aumento ali das nossas despesas, dela parar de trabalhar e tiver mais tempo livre. Eu sei que tem gente muito simples, que fala assim, meu hobby é a leitura. Quando tenho tempo livre eu gosto de me encher em casa, mas eu fico lendo no final de semana inteiro.

Não gosto de sair para jantar, viajar, já viajei muito, porque trabalhava, viro de um lado para o outro, quero sossego. Gosto de ficar lendo, de ficar em casa, tiro meu cochilo. O pessoal não vai ter um momento tão grande, já fica uma situação muito mais tranquila. Então, tenham hobbies, se divirtam e entendam o quanto custa a diversão. E em cima disso, comecem a dimensionar. Eu sei que eu gosto muito de tomar vinho. Vinho é uma brincadeira cara. Hoje eu tomo vinho baratinho. Mas, provavelmente, ao longo da vida, no meu padrão financeiro possibilitar, eu vou aumentar isso. Gradativamente. Então, eu sei que é um hobby caro e me preparo para poder subsidiar nesse meu desejo de experimentar obras diferentes, de tomar outros tipos de vinho, de visitar vinícolas.

Gosto de viajar, de passear bastante, reunir amigos, é algo caro também. Então, entendam do que vocês gostam e como isso impacta diretamente nas finanças pessoais. Acho que basicamente já deu para a gente ter alguns insights, galera. Em resumo é isso, espero que tenham gostado, que tenha sido maçante em algum aspecto, mas a ideia era muito mais explicar o racional pra vocês, de como que vocês vão utilizar ali essas ferramentas que a gente passou, pra começar a ter uma visão geral da vida de vocês atrelada diretamente a finanças. Acho que o cenário está começando a ficar um pouco mais claro, a gente já aprendeu a respeito de gastos, agora a gente já mapeou ali toda a nossa vida, a gente já começa nos próximos capítulos a conseguir entender mais a respeito de investimentos, a respeito de imposto, que seria otimização fiscal, para quem tem empresa a gente vai falar também de melhorias que a gente pode fazer dentro de uma empresa do ponto de vista

financeiro, sucessão patrimonial, quem tem pai, que tem mãe vivo, ou quem não tem mais, sabe muitas vezes o perrengue que foi se isso não estava bem organizado, então a gente vai aprender a organizar uma sucessão mais tranquila a gente sabe que geralmente os pais vão antes da gente, a gente tem que deixar isso muito bem organizado inclusive eu já organizo as minhas desde hoje, meus filhos não tem que se preocupar se acontecer alguma tragédia, meus pais terem tudo muito bem organizado, só ficar tristeza, mas não ter estresse com o inventário.

Porque a pior coisa é perder uma pessoa querida, e ainda tá tudo ali virado numa tranqueira, parte de inventário. Isso desgasta muito, é emocional da família, como a gente pode deixar isso redondo, é um sentimento muito prazeroso, no sentido de conseguir dar esse conforto, talvez, nos momentos mais difíceis que essa família vai pensar. Então vocês vão começar a entender um pouco mais a respeito desse ponto, para aplicar na família de vocês, para aplicar na vida de vocês. E, apesar de ser, talvez, uma das fases mais tristes, ter o conforto de quem já olhou para isso de forma antecipada, de quem já se planejou, e quem vai conseguir lidar com a situação, do ponto de vista de organização, com muito mais tranquilidade.

Não vai resolver o problema, vai ser uma porcaria quando perder alguém querido, mas pelo menos ali vai ser um ponto a menos para resolver. Teremos muito conteúdo, a gente vai se divertir bastante ainda. É aí, e vamos que vamos. Aproveitem bastante. Excelente noite para quem está de noite, excelente dia para quem está de dia. E é isso aí.