

Planejamento Financeiro - Da Teoria à Prática



► Módulo 08

Síntese, Recomendação, Implementação e Revisão

Material de uso exclusivo dos participantes do curso "Planejamento Financeiro - Da Teoria à Prática" da Planejar. É proibido o uso e o compartilhamento total ou parcial deste material sem a prévia autorização da Planejar.

Sumário

Apresentação	3
Temas Norteadores:	3
• Síntese e Recomendações	3
• Recomendações	3
• Implementação	3
• Revisão.....	3
1. Síntese e Recomendações.....	3
2. Recomendações.....	9
3. Implementação.....	10
4. Revisão.....	11
5. Conclusão.....	12



Apresentação

Chegamos ao último módulo deste curso.

Apresentaremos instruções para desenvolver e integrar as estratégias de planejamento financeiro que serão apresentadas aos clientes, levando em consideração a inter-relação entre os componentes do Plano Financeiro e os aspectos a serem considerados na implementação e revisão.

Temas Norteadores:

- **Síntese e Recomendações**
- **Recomendações**
- **Implementação**
- **Revisão**

1. Síntese e Recomendações

1.1 Lista revisional das Informações do Cliente

Para auxiliá-lo nessa tarefa, veja a lista revisional das informações do cliente abaixo. Ela irá ajudá-lo a conferir se nenhum detalhe foi esquecido, se as recomendações são coerentes e irá auxiliá-lo na consolidação das informações e recomendações.

1. A situação financeira atual do cliente foi plenamente entendida?
 - i. Posição patrimonial;
 - ii. Fluxo de caixa;
 - iii. Seguros de vida pessoal individual e em grupo da empresa;
 - iv. Coberturas para invalidez: pessoal e em grupo da empresa – e sobre o que é dedutível ou não dos benefícios recebidos/gastos incorridos;
 - v. O cliente já estabeleceu um testamento e existem procurações para situações especiais (invalidez)?
 - vi. Foi feita a análise do endividamento e de seus custos (crédito imobiliário, empréstimos etc.)?
 - vii. E da carga tributária?



2. Você colaborou para a determinação de metas e objetivos realistas?

- i. As metas precisam ser propostas e estabelecidas de forma clara;
- ii. As metas devem ser hierarquizadas e definidas temporalmente (em curto, médio e longo prazos); e
- iii. Deve haver uma lista de premissas (inflação, taxas de crescimento, fatores de reajuste etc.) a serem utilizadas no planejamento.

3. Identificação de oportunidades e problemas, especialmente quanto a:

a) Considerações da Posição Patrimonial/Questões relativas ao Fluxo de Caixa:

- i. Foi feita a análise de desequilíbrios financeiros (cálculo dos principais índices financeiros)?
- ii. Existe a necessidade de ser estabelecida uma reserva para emergências?
- iii. Foram identificados, no fluxo de caixa, superávits e déficits, bem como a forma de tratá-los?
- iv. Se houver endividamento, é preciso discutir as estratégias para mitigá-lo;
- v. Há necessidade de geração de economias para se capacitar a poupar?
- vi. Existe compatibilidade no fluxo de caixa entre as recomendações de alocação com as fontes de recursos? (se o plano prevê investir e adquirir seguros que totalizam \$ 80,000, haverá a disponibilidade de recursos para isso?).

b) Estratégias/planejamento de investimentos:

- i. Como foi estabelecida a tolerância a riscos do cliente?
- ii. O cliente manifestou suas convicções ou emitiu opiniões;
- iii. O que o planejador financeiro apreendeu da entrevista com o cliente;
- iv. O que foi constatado no questionário de identificação;
- v. Foi feita a análise extensiva e cuidadosa das necessidades;
- vi. É preciso que seja abordada com o cliente a adequação dos investimentos existentes e a alocação dos ativos?
- vii. Qual é a alocação de ativos proposta? Os prós e os contras da alocação precisam estar bem fundamentados e com respectivas alternativas, quando for cabível;
- viii. As recomendações precisam ser compatíveis com a tolerância a riscos do cliente; e
- ix. Estruturas de investimentos com alavancagem podem ser consideradas, desde que acompanhadas da análise criteriosa e prudente dos riscos intrínsecos, e assumindo-se que tais estratégias sejam necessárias para realização das metas indicadas pelo cliente.



c) Planejamento da independência financeira/Aposentadoria:

- i. Os ativos (posição existente de investimentos e imóveis) e de previdência pública e privada (aberta e fechada) devem ser examinados;
- ii. Foi preparada uma projeção da aposentadoria? Ela deve considerar, pelo menos, a expectativa de vida a partir da idade atual; se uma longevidade menor for usada, é preciso explicar os porquês (condições de saúde); se os recursos não forem suficientes, será preciso apresentar opções de escolha (aposentar-se mais tarde, aumentar os recursos investidos, diminuir as expectativas do padrão de vida na aposentadoria etc.);
- iii. As premissas usadas para fazer as projeções dos investimentos e dos valores relacionados com a aposentadoria precisam estar descritas, e devem ser compatíveis e razoáveis.

d) Gestão de Riscos (não financeiros):

- i. Seguro de vida: é preciso analisar as necessidades, a compatibilidade das coberturas existentes e examinar como os benefícios são tratados tributariamente;
- ii. Seguro invalidez: é preciso analisar as necessidades, a compatibilidade das coberturas existentes e se é necessário adquirir ou ampliar a cobertura de responsabilidade civil;
- iii. Seguro residencial: é preciso analisar se a cobertura permite a reposição do(s) imóvel(is) e se é necessário adquirir ou ampliar a cobertura de responsabilidade civil;
- iv. Seguro veicular: é preciso analisar se a cobertura permite a reposição do(s) veículo(s) e se é necessário adquirir ou ampliar a cobertura de responsabilidade civil;
- v. Seguro (cobertura guarda-chuva) para cobertura de responsabilidade civil geral: é preciso conversar com o cliente sobre sua conveniência e utilidade, se for apropriado;
- vi. Seguro hospitalar: é preciso conversar com o cliente, se for apropriado; e
- vii. Seguro empresarial: é preciso conversar com o cliente sobre situações específicas, se for apropriado.

e) Planejamento Tributário:

- i. É preciso projetar a tributação pelo regime vigente e identificar os ganhos/perdas marginais de forma apropriada;
- ii. As implicações tributárias decorrentes das recomendações propostas devem ser informadas; e



- iii. Quando for o caso, será preciso explicitar os diferentes tratamentos tributários relacionados a estruturas de investimentos alternativas, que forem objeto de recomendações propostas para a carteira de investimento existente.

f) Planejamento Sucessório:

- i. Revisão de Testamento(s): ele(s) está(ão) válido(s)? O(s) testamento(s) existente(s) expressam adequadamente as intenções de transmissão dos bens do(s) cliente(s)? As principais preocupações foram consideradas (executores, guardiões, trusts para os filhos (menores))? A revisão do(s) testamento(s) deve ser feita regularmente;
- ii. Procurações: é preciso apresentar as razões para o estabelecimento de procurações;
- iii. A indicação de executores alternativos, guardiões e de procuradores precisa ser discutida;
- iv. Os beneficiários da(s) apólice(s) de vida precisam ser confirmados;
- v. Os aspectos da copropriedade de bens precisam ser pesados nos casos devidos (entre cônjuges e/ou pais e filhos), se for necessário; e
- vi. Situações delicadas envolvendo propriedades da família foram consideradas (heranças, divórcio, enfermidades, pessoas com necessidades especiais)?

g) Necessidades Especiais:

- i. A constituição de reservas para educação deve ser tratada, se for uma das metas do cliente;
- ii. Quando o cliente possuir um negócio, apólices de seguro, estruturas de planejamento tributário etc., é preciso considerá-los no trabalho; e
- iii. Se existir(em) pai(s) dependente(s), é preciso considerá-los no trabalho.

No estágio de implementação, as recomendações serão colocadas em prática. O guia de atividades, apresentado a seguir, pode ser usado como referência para implantação de todas as recomendações aceitas pelo cliente.

Ao implementar as recomendações, é importante saber:

- O que deve ser implementado (seguros, investimentos, aposentadoria e/ou outros produtos auxiliares do planejamento financeiro, instrumentos e ferramentas)?
- Por que as recomendações devem ser implementadas?
- Quem irá implementar as recomendações, o cliente, o planejador financeiro ou outro profissional?

- Caso seja nossa responsabilidade, onde e como isso será feito (em nosso escritório ou do cliente, via meios eletrônicos ou no endereço de correspondência)?
- Quando isso deverá acontecer (no curto, médio ou longo prazo)?
- Como deverá acontecer?
- Quais são os impactos e implicações financeiras, ou seja, quanto vai custar para implementar ou quanto deverá ser economizado, investido ou gasto nas contratações?

Aqui entra um alerta! Não podemos esquecer em momento algum que estamos tratando com pessoas. Muitas vezes olhamos para todos os dados, consideramos as informações do cliente, elaboramos uma estratégia que, para nós, é perfeita e que economizará tempo e dinheiro para o cliente – sem titubear, ele recusa. Devemos estar preparados para essas situações. Quando falamos da importância de se observar os aspectos comportamentais e psicológicos do cliente, é porque isso facilita a dinâmica da relação e torna possível identificarmos determinadas reações que podem estar presentes quando apresentarmos as recomendações. Tendo isso em vista, já podemos preparar alternativas para que ele possa comparar os resultados e decidir a melhor opção.

Vamos imaginar a seguinte situação:

Um cliente com 68 anos tem dois imóveis e, durante as reuniões, nunca se opõe à venda de um deles. Após analisar a situação, você chega à conclusão de que a melhor opção seria a venda de um dos imóveis. Quando apresenta a recomendação, o cliente recusa a possibilidade de venda. Alega que um imóvel foi do pai dele e traz muitas recordações da família e da infância e que o outro foi dos avós. Como a decisão não cabe a você, a melhor opção em uma situação como esta será demonstrar o que acontece se a venda do imóvel for efetivada, as implicações financeiras, tributárias e de sucessão, como isso afeta o resto da família, o que isso traria de positivo e como impactaria para que as metas e objetivos fossem alcançados. Em seguida, outra solução teria de ser elaborada sem a venda dos imóveis. A comparação entre as duas hipóteses pode fazer com que o cliente venha a decidir pela mais racional e efetiva.

Aquela tal habilidade infinita para fazermos escolhas racionais, “homo economicus”, não existe na vida real, em que temos de fazer constantemente escolhas para atender a diversas necessidades e desejos, muitas vezes conflitantes, com recursos limitados e finitos.

O processo de decisão começa pela percepção, é seguido pela análise e depois vem a decisão. Se ocorrem distorções nas percepções, a avaliação estará comprometida e a escolha pode não ser a melhor, sem falar que, como nossa capacidade é limitada e, muitas vezes, temos de tomar decisões difíceis e complexas, usamos atalhos “heurísticos” que, se por um lado facilitam a tomada de decisão, por outro podem fazer com que nossas escolhas

não sejam as melhores e comportem alguns erros de avaliação pela falta de reflexão. Por que tudo isso se estamos falando de planejamento financeiro? Justamente porque estaremos diante de escolhas que terão de ser feitas, algumas de difícil entendimento, outras de difícil implementação, seja pela complexidade, seja pela questão emocional. É bom você saber que essa é uma situação comum a todas as pessoas, incluindo você!

Se você não tiver observado esses detalhes na fase de coleta das informações e não os considerar quando estiver elaborando as estratégias e as recomendações, é provável que a aderência por parte do cliente seja baixa.

Quando estivermos com o cliente, devemos perceber quais vieses se destacam mais. Não devemos fazer julgamentos e sim trabalhar de forma a fazer com que o cliente seja capaz de ter o entendimento necessário para implementar o plano financeiro de forma eficaz, superando os comportamentos que o impedem de atingir seus objetivos.

Alguns exemplos que você notará mais presentes quando estiver com o cliente podem ser:

- Medo de mudanças, acomodação – isso dificulta implementar estratégias que alterem muito a situação atual;
- Dificuldade de escolher ou agir quando há muitas informações disponíveis; portanto, seja eficiente e objetivo, apresentando informações que são relevantes e farão com que o cliente tenha a percepção da realidade e dos impactos de cada decisão;
- Atitudes embasadas em experiências passadas ou muito salientes sem levar em consideração outros aspectos;
- Crença infundada na capacidade futura, confiança excessiva – mostre que devemos levar em consideração vários aspectos, que não temos controle sobre todas as variáveis e que, consequentemente, esse excesso de confiança não se justifica;
- Busca e se apoia em informações que confirmam as suas ações, o que pode levá-lo a incorrer nos mesmos erros;
- Dificuldade em admitir erros; e
- Acha que familiaridade com determinado assunto é conhecimento e acaba tomando decisões erradas, entre outros.

O Planejador Financeiro deve ter competência e conhecimento para consolidar e sintetizar as recomendações e o plano de ação, mas não adianta darmos prioridade às questões técnicas sem levar em consideração o cliente. Insisto! Desde o primeiro momento, leve em consideração o Perfil de Competências do Planejador Financeiro e tenha uma visão holística de todas as questões que envolvem o cliente e os componentes do Plano Financeiro.

É importante mostrar como serão implementadas as recomendações, apresentar o plano de ação sumarizando com o que precisa ser feito, por quem e quando, mas, acima de tudo,

mostrar em que foram baseadas as recomendações e deixar bastante claro quais os resultados esperados para cada uma das ações.

2. Recomendações

Para a família Carvalho, por exemplo, as principais recomendações a serem observadas são:

2.1. Gestão Financeira:

Mônica tem de rever o uso do cartão de crédito e cheque especial imediatamente. Nada justifica, ainda mais quando se tem recursos para o pagamento da fatura, esse descontrole financeiro. O valor dos juros e das multas podem ser direcionados para outra finalidade.

O casal informou que tem desejo de formar uma reserva financeira de emergência que cubra de seis a doze meses de seus gastos mensais. De quanto seria essa reserva? Qual o produto que você recomendaria para tal? Obviamente teria de ser um produto com liquidez imediata (veja como isso é importante e permite que você direcione a sobra financeira para outros ativos que estejam alinhados com as metas e objetivos a serem atingidos).

2.2. Gestão de Ativos:

Levando-se em consideração a fase do ciclo financeiro que o casal se encontra e pelos dados fornecidos pelo cliente e o perfil de risco de Eduardo e Mônica, qual a sua recomendação para a carteira de investimentos? Ações, Renda Fixa, PGBL, VGBL? Em que proporção?

2.3. Gestão de Riscos:

O que você recomenda em relação ao seguro empresarial? E sobre a contratação de algum outro ou ajuste nos existentes?

Em relação à casa de Miami? Deveria considerar um instrumento de seguro nos EUA para fazer frente a despesas de sucessão nos EUA?



2.4. Planejamento Sucessório:

O que você sugere em relação ao testamento?

Como resolver a questão do filho Marcos, que é uma preocupação para a família?

Em relação à casa nos EUA, o que deve ser providenciado em termos de sucessão?

No caso de morte de Eduardo, já contemplando a compra do imóvel, a família terá recursos?

2.5. Planejamento Tributário:

Você recomendaria a Eduardo passar a contribuir com algum percentual de seu pró-labore em um fundo de previdência?

Qual a forma mais eficiente, em termos tributários, para se fazer o pagamento aos outros sócios da empresa?

Qual seria a forma mais eficiente de se comprar o imóvel em Miami? Na Pessoa Física? Através de uma Off-Shore? Seria melhor alugar um imóvel e investir o dinheiro em outros ativos?

2.6. Planejamento de Aposentadoria:

O montante desejado pelo Sr. e Sra. Carvalho é factível e suficiente?

3. Implementação

Como na vida nada é definitivo, devemos estar atentos a mudanças de cenário político, econômico e de regulação. Além disso, várias questões podem mudar na vida do cliente, mudanças de comportamento, prioridades, ou mesmo entre tantas outras, e nem todas podem ser consideradas quando estamos elaborando as estratégias e recomendações. Algumas variáveis são imponderáveis, por isso a necessidade da revisão periódica do Plano Financeiro, para poder adequá-lo à nova conjuntura. É importante:

- Sugerir uma periodicidade apropriada para que se efetuem revisões no plano financeiro;
- Instituir quadro com indicadores de referência para monitoramento e mensuração dos progressos perante as expectativas do cliente; e
- Expressar as responsabilidades dos envolvidos na revisão do plano financeiro.

Os itens a ser priorizados são:

- Os serviços compreendidos na oferta de revisão;
- A periodicidade das revisões do plano financeiro;
- Outras características e benefícios associados ao processo de revisão;
- O custo das revisões do plano financeiro; e
- Eventos causadores de mudanças na situação do cliente, por exemplo: nascimentos, morte, doenças, casamento, entre outros.

Ao analisar cada um dos componentes do Planejamento Financeiro e sintetizar suas inter-relações, será possível dizer como a vida financeira do cliente está estruturada, identificar dificuldades, questões e oportunidades.

O Plano Financeiro visa a ajudar o cliente a realizar suas metas e objetivos financeiros de curto, médio e longo prazos. O monitoramento sistemático e as revisões periódicas do plano financeiro indicarão se o cliente está no caminho para a realização de suas metas e objetivos.

4. Revisão

As revisões periódicas permitem revelar o seguinte:

- Se questões econômicas, políticas, de regulamentação ou pessoais e mesmo mudanças de metas e prioridades demandam ajustes no plano financeiro;
- Os progressos e respectivos resultados auferidos na execução das recomendações;
- A permanência da viabilidade dos produtos e serviços recomendados no plano financeiro; e
- O desempenho geral da execução e da efetividade das recomendações para consecução das metas e objetivos.

Quadro exemplo de revisão do Plano Financeiro

O que precisa ser revisado	Periodicidade das revisões	Quem são os responsáveis pela revisão	Método de revisão e processo de comunicação
Plano financeiro recém-elaborado	Em até um mês do recebimento do plano financeiro	Planejador financeiro	Reunião pessoal agendada por nós via e-mail e confirmada por telefone
Produtos	Contínua	O planejador financeiro em conjunto com provedores de produtos e serviços O Cliente	Cliente monitora aspectos pessoais, de suas condições de vida e da economia que possam ter influência nas estratégias financeiras existentes e nos informa sobre potenciais mudanças via e-mail ou telefone. O planejador financeiro e outro(s) provedor(es) de produtos e serviços monitoram a economia e os mercados e informam o cliente via telefone ou e-mail ou agendam reunião para discutir os assuntos.
O plano financeiro A implantação Viabilidade de produtos/serviços	1 ano após a data de aceitação do plano financeiro finalizado	Planejador financeiro	Reunião pessoal Agendada por nós via e-mail

5. Conclusão

A síntese e as recomendações ao cliente concluem a fase do desenvolvimento do plano financeiro. Neste momento, o cliente decide se fará a implementação e monitoramento do plano financeiro com seu planejador financeiro.

Assim chegamos ao fim do curso!