

# Planejamento Financeiro - Da Teoria à Prática



## ► Módulo 02

### Gestão Financeira

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

<b>Apresentação .....</b>	<b>3</b>
<b>Temas Norteadores: .....</b>	<b>3</b>
<b>1. Análise, Estratégia e Recomendações .....</b>	<b>4</b>
<b>2. Gestão Financeira .....</b>	<b>7</b>
<b>3. Conclusão .....</b>	<b>17</b>

## Apresentação

Este módulo apresentará o terceiro passo de planejamento financeiro pessoal, as análises dos componentes do planejamento financeiro e a análise do primeiro componente, **a Análise de Gestão Financeira**.

Veremos que, através do mapeamento do fluxo de caixa, o Planejador Financeiro poderá, em conjunto com o cliente, definir os ajustes e criar uma estratégia de orçamento compatível com o perfil do cliente, aproximando-o de seus objetivos.

## Temas Norteadores:

### 1. Análise, Estratégia e Recomendações

### 2. Gestão Financeira

2.1. Fluxo de Caixa

2.2. Levantamento Patrimonial

2.3. Orçamento (Fluxo de Caixa Futuro)

## 1. Análise, Estratégia e Recomendações

A análise apropriada das informações do cliente depende da interação e coesão de fatores pessoais e situacionais. Os elementos indicados na próxima figura desempenham um papel significativo para o cliente e nas resultantes do plano financeiro.



Os processos de análise e síntese são dependentes da precisão e totalidade das informações e dados disponibilizados. Sua obtenção impõe conhecer o comportamento do cliente, suas metas e objetivos, bem como quaisquer questões e problemas correlatos.

Quando a coleta está finalizada, inicia-se o processo de análise e síntese. O processo de análise inclui a avaliação, análise e cálculo (quando aplicável) dos dados e informações obtidos. Para que o planejamento financeiro seja abrangente, repita isso para cada um dos seis componentes do Planejamento Financeiro (Gestão Financeira, Gestão de Riscos, Gestão de Ativos, Planejamento Tributário, Planejamento da Aposentadoria e Planejamento Sucessório).

Na sequência do processo de análise, avalie a viabilidade de realização das metas do cliente, em função da avaliação e análise dos dados. Essa avaliação preliminar pode resultar em preocupações adicionais.

Antes de propor recomendações e estratégias para conquista dos objetivos, summarize os resultados das análises dos componentes do planejamento financeiro. Saiba como cada estratégia irá impactar a atual situação financeira do cliente e seus desdobramentos nos diferentes componentes de planejamento.

Em primeiro lugar, faça a análise da situação financeira atual do cliente. Uma segunda análise deve ser feita, mas agora avaliando o impacto das estratégias na situação financeira atual do cliente. Logo após, você deve estar apto a fazer recomendações assertivas para a realização dos objetivos.

## O processo pode ser resumido em:

- Identificação de metas, objetivos e postura do cliente;
- Conhecimento da situação financeira atual;
- Identificação e avaliação de condicionantes, problemas e oportunidades;
- Construção de estratégias para realização das metas e objetivos do cliente;
- Dimensionamento do impacto das estratégias na situação financeira atual do cliente; e
- Proposição de recomendações que viabilizem a conquista da situação financeira futura elaborada no planejamento financeiro.





## 2. Gestão Financeira

### 2.1. Fluxo de Caixa

Um dos requisitos fundamentais para se ter independência financeira é gastar menos do que se ganha, ou seja, ter saídas de caixa menores do que as entradas. É um conceito simples, quase sempre negligenciado, apesar de ser decisivo para se alcançar e ter saúde financeira. A gestão do fluxo de caixa aborda a essência deste conceito-chave.

Para construir o fluxo de caixa do cliente, é fundamental registrar todas as suas fontes de receitas e de despesas. A diferença entre ambas determina se o cliente é superavitário ou deficitário. O fluxo de caixa positivo (mesmo que discricionário) permite fazer proposições para investimentos, considerações para gestão de riscos ou outras finalidades.

#### Você normalmente deverá:

- Relacionar as despesas e receitas recorrentes;
- Verificar o endividamento total, fluxo de amortizações e seus custos;
- Analisar se o cliente vive dentro de sua capacidade financeira (superávit ou déficit orçamentário);
- Ver, caso haja capacidade de poupança (superávit orçamentário), se está sendo executada;
- Conferir a existência de reservas para emergências;
- Refletir sobre como possíveis mudanças contingenciais nas receitas e/ou despesas poderão impactar o cliente;
- Refletir se as metas do cliente são compatíveis com o fluxo de caixa; e
- Fazer o levantamento patrimonial (bens de uso + bens de investimento - dívidas), se possível com seu fluxo de caixa.

#### ✓ Receitas/Rendas

#### As fontes de renda podem ser:

- Salários;
- Bônus/gratificações/comissões;
- Remunerações;
- Trabalho autônomo;

- Honorários pela prestação de serviços especializados (por exemplo: de consultoria, assessoria, aconselhamento);
- Rendimentos dos investimentos (por exemplo: dividendos, juros, aluguéis); e
- Benefícios sociais do governo.

Exemplos de fontes de renda de aposentadoria incluem renda contratada com planos de previdência privada, seguridade social e recebimentos de fundos de pensão.

As pessoas têm normalmente controle limitado sobre seus ganhos, pois na sua maioria são assalariados. Formas para aumentar os ganhos de atividades profissionais incluem trabalhar mais horas, ou ter um segundo emprego, ampliar a base de clientes ou optar por investimentos que possam proporcionar maiores rendimentos.

## ✓ Despesas Fixas e Variáveis

Os gastos podem ser divididos em duas categorias: fixos e variáveis.

### Os gastos fixos podem incluir:

- Aluguel ou parcelas do financiamento imobiliário;
- Prestações de financiamentos/dívidas;
- Prêmios de seguro;
- Programação de investimentos (podem ser aplicações mensais regulares por débito em conta, ou feitas pelo próprio cliente periódica ou eventualmente); e
- Pensão alimentícia ou de suporte financeiro a filhos menores de pais separados.

Uma vez estabelecidos, é muito difícil para as pessoas eliminar ou diminuir seus gastos e despesas fixas. Muitas vezes, minimizá-los requer mudanças significativas do padrão de vida (por exemplo: mudar de imóvel ou bairro, vender um dos carros da família).

Os valores dirigidos a investimentos devem ser identificados como saídas de caixa, mesmo que não consideremos o ato de investir como um gasto. Da mesma forma, quando o investimento paga rendimentos, ou gera um ganho, eles devem ser considerados como entradas de caixa.

Há gastos e despesas variáveis, sobre os quais os clientes têm possibilidade de exercer algum tipo de controle, tais como:



- Transporte;
- Despesas Pessoais (alimentação, roupas, acessórios);
- Taxas, matrícula e mensalidades escolares e cursos;
- Comunicação (telefone, celular, internet);
- Contas de luz, água, gás;
- Saúde e cuidados pessoais;
- Entretenimento/lazer;
- Manutenção (casa e automóvel);
- Dinheiro para o dia a dia; e
- Férias.

Vale lembrar que, para muitas famílias, o automóvel pode representar uma boa parte das despesas, seja pelo custo do financiamento ou, mesmo quando comprado à vista, pelos gastos fixos e depreciação, além do custo de oportunidade do capital.

## ✓ **Comprometimento de Renda**

Após relacionarmos as receitas e despesas, uma das primeiras análises que podemos fazer é sobre o comprometimento atual de renda, ou seja, verificar quanto da renda total está comprometida com pagamento de dívidas.

Para isso precisamos somar o total de despesas direcionadas ao pagamento de dívidas e dividir pela receita total.

Vale ressaltar que o elevado índice de Comprometimento de Renda, principalmente quando relacionado a consumo e, portanto, com custos (juros) mais altos, é um dos principais fatores de desequilíbrio no fluxo de caixa familiar.

Alguns casos de elevado comprometimento de renda podem ser avaliados de forma distinta, principalmente quando direcionados ao Crédito Imobiliário ou a Créditos Produtivos para empreendedorismo, por exemplo.

## ✓ **Capacidade de Poupança (Déficit ou Superávit)**

Capacidade de Poupança é quando existe sobra de recursos (superávit) entre Renda Total x Despesas Totais, ou seja, quando se gasta menos do que se ganha.

Criar ou ampliar a capacidade de poupança deve ser o primeiro objetivo central de um bom Plano Financeiro, para que não apenas os objetivos imediatos sejam conquistados, mas também os objetivos futuros.

A capacidade de poupança é medida pela diferença entre Receitas e Despesas, dividida pela Receita Total.

Como é possível perceber, ter superávit é o ponto de partida para qualquer plano financeiro, mas existem diversos outros aspectos que precisam ser avaliados.

Neste ponto, com todas as informações coletadas no início e com o entendimento do perfil e objetivos do cliente, já é possível perceber o quanto os esforços estão direcionados para a conquista dos sonhos, e também já podemos ter alguma ideia de qual a margem de ajuste possível para possíveis equalizações.

Vale lembrar que o objetivo de uma situação financeira equilibrada é garantir a conquista dos objetivos ao longo de toda a vida, ou seja, desde sonhos imediatos, como as próximas férias, até sonhos mais distantes, como a aposentadoria tranquila ou o estudo dos netos. Poupar a todo custo e abrir mão dos sonhos de curto prazo, para ter a maior reserva possível no banco, pode não ser a proposta ideal.

Podemos observar abaixo a aplicação do mapeamento de fluxo de caixa do caso prático de nosso curso, do casal Eduardo e Mônica:

## Orçamento de Receitas e Despesas

Receitas Anuais (ano anterior)		
Renda	Valor em R\$	Nome
Pró-labore anual (antes de impostos)	400.000,00	Eduardo
Salário anual (antes de impostos)	76.000,00	Mônica
<b>Total:</b>	<b>476.000,00</b>	
Despesas Anuais (ano anterior)		
	Valor em R\$	Nome
Contribuições para Plano de Aposentadoria	3.800,00	Mônica
Contribuições para investimentos		
• Poupança e Fundos DI	48.000,00	Eduardo
• Fundo de investimentos em ações Green Large Cap	18.000,00	Eduardo
• Doações para Caridade	2.000,00	Mônica
Despesas com Habitação		
• Seguro da casa	1.800,00	
• Serviços (por exemplo, energia elétrica, água, esgoto, telefone, etc.)	19.000,00	
• Outras Despesas Domésticas (por exemplo, empregada, serviços de jardinagem, lixo, etc.)	20.500,00	
• Impostos IPTU	7.000,00	
Alimentação/Roupa/Transporte		
• Alimentação/Supermercado	29.000,00	
• Roupas	12.000,00	
• Automóvel (por exemplo, gasolina, prêmios de seguro, manutenção, etc.)	8.000,00	Eduardo
Pagamentos de empréstimos		
• Veículos (carro)	36.150,00	Eduardo
• Pagamentos de tarifas e juros de Cartão de Crédito	3.600,00	Eduardo
• Pagamentos de tarifas de conta corrente, juros de Cheque Especial e Cartão de Crédito	31.200,00	Mônica
• Pagamentos de empréstimo imobiliário	84.000,00	Conjunto
Despesas Médicas	12.000,00	
Prêmios de Seguro	5.220,00	
Educação	18.000,00	
Despesas Totais sem Impostos	<b>359.270,00</b>	
Impostos (22% sobre as receitas com Salário)	104.720,00	
Despesas Totais, incluindo Impostos	<b>463.990,00</b>	
Saldo Anual (Receitas menos Despesas)	<b>12.010,00</b>	

## 2.2. Levantamento Patrimonial

Realizar o levantamento patrimonial do cliente é importante primeiro para que o Planejador Financeiro possa ter uma visão completa da atual distribuição dos ativos totais. Além disso, nesse passo será possível identificar desejos que venham a impactar o Fluxo de Caixa futuro, como, por exemplo, a intenção de venda de uma participação societária ou de compra de um imóvel.

Veja como pode ser feito o levantamento patrimonial utilizando o exemplo prático de nosso curso sobre o casal Eduardo e Mônica:

Balanço Patrimonial Família Carvalho			
Ativo		Passivo	
<b>ATIVOS LIQUIDEZ</b>		<b>PASSIVOS CURTO PRAZO</b>	
Renda Fixa, DI e Poupança	1.394.000,00	Cartão de crédito Eduardo	2.000,00
Conta Corrente	6.000,00	Cartão de crédito Mônica	30.000,00
<b>Total Liquidez</b>	<b>1.400.000,00</b>	Cheque especial Mônica	40.000,00
		<b>Total passivo CP</b>	<b>72.000,00</b>
<b>INVESTIMENTOS</b>			
Investimentos Ações Eduardo	450.000,00	<b>PASSIVOS LONGO PRAZO</b>	
Previdência Eduardo	700.000,00	Hipoteca Residência	700.000,00
Previdência Mônica	11.000,00	Prestação carro Eduardo	64.000,00
<b>Total Liquidez</b>	<b>1.161.000,00</b>	<b>Total Passivo LP</b>	<b>764.000,00</b>
<b>BENS</b>		<b>TOTAL DE PASSIVOS</b>	<b>836.000,00</b>
60% Helios & Carvalho	1.200.000,00	<b>Patrimônio Líquido</b>	
Residência	900.000,00	Patrimônio Líquido	4.021.000,00
Carro Eduardo	80.000,00		
Carro Mônica	50.000,00		
Utensílios Casa	60.000,00		
Pertences Pessoais	6.000,00		
<b>Total Bens</b>	<b>2.296.000,00</b>		
<b>Total de Ativos</b>	<b>4.857.000,00</b>	<b>Total de Passivos e PL</b>	<b>4.857.000,00</b>

### ✓ Bens de Uso x Bens de Investimento

Nessa fase é importante separar os ativos do cliente em Bens de Uso e Bens de Investimento, além de relacionar dívidas que porventura possam ainda existir pela aquisição do ativo. A soma de todos os bens (uso + investimento), descontadas as dívidas (saldo devedor), resultará no Patrimônio Líquido do cliente.

## **Alguns exemplos de Bens de Uso:**

- Imóvel residencial;
- Casa de Veraneio;
- Automóvel da família; e
- Embarcação.

## **Alguns exemplos de Bens de Investimento:**

- Participação Societária;
- Aplicações Financeiras;
- Imóvel comprado para locação ou venda futura;
- Terreno comprado para construção e/ou venda futura;
- Terra produtiva (sítio/fazenda); e
- Automóvel usado para gerar renda.

## **✓ Fluxo de Caixa dos Ativos**

Por fim, quando possível, a avaliação do Fluxo de Caixa de cada ativo pode ser muito útil, pois muitas vezes um ou outro ativo pode ser responsável por boa parte do comprometimento de renda da família.

## **✓ Patrimônio Esperado**

Com os ativos e passivos devidamente relacionados, será possível avaliar se o patrimônio líquido acumulado pelo cliente até o momento é compatível com seu nível de renda. Não existe uma única forma de avaliar, mas, apenas para servir como base para início de uma conversa, pode se utilizar a seguinte fórmula:

Patrimônio Líquido Esperado = Idade x Renda Bruta Anual / 10

## 2.3. Orçamento (Fluxo de Caixa Futuro)

### Orçamento (Fluxo de Caixa Futuro)

- Reserva de Emergência;
- Revisão de gastos;
- Maximização do retorno dos ativos financeiros; e
- Otimização da gestão do fluxo de caixa via minimização da carga tributária e do endividamento.

A elaboração de um orçamento pode ser entendida como um exercício de construção do fluxo de caixa futuro de longo prazo. Ela ajuda a avaliar se o cliente terá condições de acumular riqueza suficiente para alcançar seus objetivos de vida.

A elaboração do orçamento deve ter como ponto central a aproximação do cliente de seus objetivos. Para isso, devemos procurar identificar fontes de renda e como elas vêm sendo consumidas, maximizar o retorno dos investimentos, minimizar o custo do endividamento e da carga tributária aproximando, assim, o cliente de seus sonhos/objetivos.

### ✓ Reserva de Emergência

Antes de elaborarmos uma proposta mais completa, vale verificar e chamar a atenção do cliente para a necessidade de se manter algum capital como reserva de emergência. Como o próprio nome sugere, essa reserva tem por objetivo evitar que qualquer mudança (ainda que temporária) no atual nível de receitas ou despesas possa comprometer a saúde financeira e o equilíbrio do fluxo de caixa e, consequentemente, distanciar o cliente de seus objetivos.

Apenas como um parâmetro para início dessa composição, muitos dizem ser ideal manter, pelo menos, seis vezes o valor das despesas mensais.

Esse tipo de reserva é essencial para evitar que eventos pontuais, como, por exemplo, a redução na renda, desemprego temporário ou gastos inesperados possam comprometer o planejamento de longo prazo.



## ✓ Incremento de Renda

O primeiro aspecto a avaliar é se existe alguma forma de aumento no atual nível de renda. Como o plano financeiro invariavelmente terá como objetivo elevar a capacidade de poupança, esse seria o melhor caminho, pois, ao contrário da redução de despesas, ele não impacta no padrão de vida atual.

Além de horas extras, que são permitidas em algumas empresas e podem aumentar consideravelmente a renda familiar, o empreendedorismo deve ser considerado por seus diversos aspectos benéficos.

Muitas pessoas possuem habilidades conhecidas, porém não exploradas como fonte de renda extra. Será que aquele famoso bolo conhecido por toda a família não poderia ser uma segunda fonte de renda? E a habilidade com marcenaria, que sempre é usada para reparar móveis em casa, poderia ser um serviço extra oferecido aos finais de semana?

Ter uma segunda fonte de renda automaticamente diminui a dependência de um único emprego/empregador e gera um sentimento muito bom de liberdade de escolha. Além disso, quando a atividade prospera, possibilita gerar empregos e assim impactar a vida de outras pessoas da sociedade.

## ✓ Revisão de Gastos

Esgotadas as possibilidades de incremento de renda, é hora de rever os gastos, reduzindo despesas não essenciais.

O primeiro auxílio objetivo que o Planejador Financeiro pode oferecer em relação às dívidas é avaliar o custo de cada uma delas. Além disso, será necessário verificar outros detalhes como o prazo, o impacto no fluxo de caixa e a efetiva necessidade de cada um desses compromissos.

Dívidas com alto custo deverão ter atenção especial já que, especialmente no Brasil, isso pode ser fator de grande impacto no plano financeiro. Cabe ao Planejador Financeiro identificar a real necessidade da dívida e, se possível, propor alternativas mais eficientes. Seja por falta de informação ou até por aspectos culturais, às vezes o cliente opta por caminhos mais custosos quando decide recorrer a uma linha de crédito. Para quem tem

familiaridade com o mercado financeiro, pode parecer óbvio buscar sempre por opções de menor custo, mas inúmeras pesquisas demonstram que ainda existem grandes barreiras psicológicas que resultam em mau uso do crédito. Muitas pessoas associam o pedido de um empréstimo com incapacidade financeira, e assim evitam o contato pessoal (com um gerente, por exemplo). Isso explica por que as linhas mais caras, liberadas muitas vezes por meios eletrônicos, são muito utilizadas.

Ao Planejador Financeiro não cabe julgar, mas sim explicar com objetividade que existem caminhos melhores e mais adequados.

Cabe aqui pontuar que não podemos encarar qualquer tipo de endividamento como negativo, por dois aspectos principais: o primeiro e mais prático é que alguns tipos de crédito podem ser positivos, seja por ajudar a criar patrimônio, como, por exemplo, o financiamento imobiliário, seja por seu caráter produtivo, como um empréstimo para empreender e gerar renda.

O segundo aspecto é de mais difícil equilíbrio, mas não pode ser ignorado, ainda que em alguns casos não seja o caminho natural de raciocínio para um Planejador Financeiro. Precisamos lembrar que o cliente é responsável por suas escolhas e consequências, e que nosso objetivo central é aproximá-lo de seus sonhos. Além disso, não podemos esquecer que a reserva financeira não é o fim e sim o meio para alcançar objetivos desejados. Com isso em mente, podemos nos deparar com casos de clientes que optem por antecipar um sonho, mesmo sabendo da consequência (impacto financeiro). Como exemplo, antecipar a compra de um eletrodoméstico, carro, viagem etc. através do financiamento não deve ser avaliado apenas sob o ponto de vista financeiro. Já sabemos que, na maioria dos casos, o custo desses financiamentos não é atrativo, mas eles possibilitam a realização imediata de alguns sonhos. Somente o cliente poderá avaliar se esse custo (juros) vale ou não a pena pela antecipação da conquista. Desde que ele possa decidir sabendo e assumindo os benefícios e impactos – principalmente, não comprometendo o orçamento e, consequentemente, os demais sonhos –, pode sim ser uma forma de não deixar todos os planos para o futuro.

## ✓ **Impostos e Investimentos**

Concluída a revisão dos gastos, ainda será necessário avaliar a atual carga tributária. Dependendo de onde o cliente tem seu domicílio fiscal, os impostos podem exercer uma grande influência sobre o fluxo de caixa. Às vezes variam de acordo com o tipo/origem da renda e, no caso de aplicações financeiras, podem decrescer conforme o prazo da aplicação.

Ao planejador financeiro caberá avaliar as possibilidades legítimas que minimizem o impacto no fluxo do cliente.

A inflação também pode ser uma grande vilã nos planos financeiros do cliente, por reduzir o poder de compra do dinheiro ao longo do tempo. Por isso, quando existir reserva financeira, precisaremos analisar se a atual composição dos investimentos é adequada e se está aderente aos objetivos do cliente.

Não entraremos agora em detalhes sobre Impostos e Investimentos, porque temos capítulos específicos sobre esses temas ao longo do curso.

### 3. Conclusão

A gestão financeira é o corpo central do planejamento financeiro, pois é aqui que verificamos a “fotografia financeira” atual do cliente (Fluxo de Caixa + Levantamento Patrimonial) e preparamos o plano futuro (Orçamento).

Conquistar a independência financeira melhora a qualidade de vida em todos os aspectos e permite que sejamos mais protagonistas de nossas vidas, trilhando caminhos que realmente nos tragam prazer.