

COMO ALCANÇAR OBJETIVOS PROFISSIONAIS E METAS FINANCEIRAS

— Com Sidnei Oliveira e Leandro Rassier

CONHEÇA O LIVRO DO CURSO

Este Livro organiza de **forma resumida** todo o conteúdo do curso, possibilitando:

- Acessar **todos os materiais complementares** à aula;
- Identificar os pontos principais dos vídeos **nos mapas das aulas, ganhando tempo e eficiência** nos seus estudos. Esses pontos são os mesmos que estão abaixo de cada videoaula.

Para **maiores aprofundamentos** teóricos sobre os conteúdos que são base deste Livro, você pode:

- Utilizar as referências de leituras na área **bibliografia**.

PRECISO MESMO VER O LIVRO DO CURSO?

Se você **preferir**, pode visualizar todo o curso **assistindo apenas aos vídeos**.

Todos os materiais do curso, inclusive este, são **opcionais**.

Um material importante, que diversos alunos gostam de utilizar, são as **apresentações de apoio (slides) utilizados pelo professor, que ficam disponíveis na área da aula (vídeos)**.

ESCOLHA A VERSÃO QUE PREFERIR

LIVRO ONLINE

É o que fica na plataforma junto à aula. **Ideal para** quem não deseja baixar materiais e prefere avançar rapidamente pelos conteúdos.

LIVRO OFFLINE

É este que você está visualizando. **Ideal para** quem quer ver detalhadamente os materiais complementares e até imprimir.

O QUE O LIVRO CONTÉM

Itens marcados com * estão presentes somente na versão offline.

PROFESSORES

Conheça os acadêmicos e profissionais das aulas que constarão em sua trajetória e currículo.



BIBLIOGRAFIA

Veja as referências de leitura do curso.



DESTAQUES

Veja as frases marcantes ditas pelos professores durante a aula.

EMENTA

Veja a descrição acadêmica do curso.

FUNDAMENTOS

Veja os conceitos fundamentais necessários para uma boa experiência com as aulas.

Os fundamentos são introdutórios, e servem para nivelamento. Caso você já esteja confortável com esses conhecimentos, fique à vontade para seguir para os demais pontos da aula.

MAPA DA AULA*

Aqui você vê os principais pontos das aulas, com suas marcações de tempo. Essas marcações são as mesmas que estão na linha do tempo, abaixo dos vídeos.



EXERCÍCIOS*

Realize alguns exercícios para fixação do conteúdo.

LEITURAS INDICADAS*

Leia aqui mesmo alguns cases de estudo, artigos e outras publicações.

CONCLUSÃO

Relembre os principais pontos do curso.

CONHEÇA SEUS PROFESSORES



**SIDNEI
OLIVEIRA**

Consultor de carreira, expert em conflitos de gerações e na formação de mentores e no exercício da mentoria para o desenvolvimento de jovens potenciais. Autor de vários livros sobre Liderança e dos best-sellers da série Geração Y. Comunicólogo e administrador, foi executivo e diretor em instituições Financeiras e fundador dos sites Achei!! e Zeek! É atualmente presidente da Escola de Mentores, vice-presidente do Instituto Atlantis de preservação ambiental e co-idealizador da iniciativa "Café Insights" em parceria com o escritor e consultor Eduardo Carmello. É também articulista e colunista na Exame.com, onde reflete sobre carreira, relacionamentos e estilo de vida dos jovens talentos de todas as gerações.

Mestre em Administração com ênfase em Contabilidade e Finanças pela UFRGS. Especialista em Educação Matemática e Administração Financeira, Bacharel em Engenharia Civil pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Professor da Universidade Luterana do Brasil (Ulbra) e Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS). Autor dos livros: Organize suas finanças da Coleção Você S.A. de Finanças Pessoais em 2007; Entenda o Mercado de Ações. Faça da Crise uma oportunidade, editora Campus/Elsevier em 2009 e Conquiste sua Liberdade Financeira, Editora Campus/Elsevier em 2011. Agente Autônomo de Investimentos. Sócio Diretor do Escritório LHR Investimentos. Qualificado para atuar como docente nas áreas de Administração Financeira, Finanças, Mercado de Capitais, Avaliação de Investimento, Matemática Financeira, Matemática Empresarial, Matemática Fundamental e Estatística. Alia experiência acadêmica com atuação profissional desenvolvendo cursos e palestras relacionados ao Mercado de Ações.



**LEANDRO
RASSIER**

EMENTA DO CURSO

O curso aborda de forma prática o alcance de objetivos profissionais e metas financeiras. Compreenda a relação entre o planejamento da sua atuação profissional e a conquista de maior prosperidade financeira, criando ciclos de crescimento e qualidade de vida. Aprenda sobre as habilidades que diferenciam e valorizam profissionais nos dias de hoje, e os atalhos possibilitados pelo planejamento financeiro para uma vida pessoal e profissional mais segura, confortável e próspera.

BIBLIOGRAFIA

RASSIER, Leandro Hirt. Conquiste sua liberdade financeira: organize suas finanças e faça o seu dinheiro trabalhar para você. Rio de Janeiro: Editora Elsevier. 2010.

MENEGHETTI, Alfredo Neto; FALCETTA, Flávio Paim; RASSIER, Leandro Hirt; MARCHIONATTI, Wilson. Educação Financeira. Porto Alegre: EDIPUCRS. 2014.

OLIVEIRA, Sidnei. Profissões do futuro. Editora: Integrare. 2015.

OLIVEIRA, Sidnei. Gerações – Encontros, desencontros e novas perspectivas. Editora: Integrare. 2017.

RASSIER, Leandro Hirt. Entenda o mercado de ações. Rio de Janeiro: Editora Elsevier. 2009.

Materiais

DA AULA 1

Os fundamentos são introdutórios, e servem para nivelamento e para relembrar informações importantes para o melhor aproveitamento da aula. Caso você já esteja confortável com esses conhecimentos, fique à vontade para seguir para os demais pontos da aula.

O QUE SÃO FUNCIONÁRIOS HIGH-POTENTIALS?

Profissionais High-potentials (alto potencial) são aqueles que se destacam positivamente em diversos aspectos relevantes de suas características pessoais e profissionais. Geralmente, são aqueles funcionários que conseguem movimentar a organização e que sabem os caminhos para fazer a diferença no futuro, aumentando cada vez mais seu impacto na instituição.

As características em comum, que se destacam entre os profissionais com alto potencial, os high-potentials, são:

- Alto índice de **resolução** de problemas;
- Elevada capacidade de **adaptação** frente a novas situações;
- Apresentar **iniciativa** com frequência;
- Bom **desempenho** tanto de atividades comuns de seu cotidiano quanto eventuais desafios que são dispostos.

Uma diferenciação importante de conceitos, para que não ocorram confusões, é entender que high-potential não é o mesmo que high-performance (alta performance), e um profissional que é high-performance não necessariamente pode ser considerado como high-potential. A diferença é que, as características anteriormente citadas aos high-potentials, denotam potencial para o futuro; são indícios do que eles podem apresentar como desempenho. E high-performance são profissionais que apresentam excelentes resultados em suas atuais demandas e atividades, que costumam entregar um desempenho acima da média em relação ao que seu cargo costuma exigir. No entanto, não necessariamente apresentam capacidade de adaptabilidade elevada, soluções criativas para novos problemas, entre outras características próprias dos high-potentials. Ou seja, profissionais de alta performance são analisados pelo que entregam no presente, e profissionais de alto potencial se destacam pelo que podem apresentar no futuro.

Os fundamentos são introdutórios, e servem para nivelamento e para relembrar informações importantes para o melhor aproveitamento da aula. Caso você já esteja confortável com esses conhecimentos, fique à vontade para seguir para os demais pontos da aula.

A JANELA DE JOHARI

A Janela de Johari é uma ferramenta que serve como uma representação das dinâmicas das relações interpessoais, e é utilizada para analisar a forma como uma pessoa se relaciona com as demais em seu grupo de trabalho, ou outros ambientes.

Criada por Joseph Luft e Harrington Ingham em 1955, é uma ferramenta de estrutura simples e que deve ser utilizada tendo como base um diagrama de 4 quadrantes. Estas 4 áreas para análise são:



Área aberta: O que a pessoa e os demais percebem e conhecem sobre ela.



Área cega: O que a pessoa não percebe sobre si, mas os demais percebem.



Área secreta: Comportamentos que a pessoa sabe que possui, mas oculta dos demais.



Área desconhecida: Fatores que nem a pessoa, nem os demais, sabem sobre ela.

Os fundamentos são introdutórios, e servem para nivelamento e para relembrar informações importantes para o melhor aproveitamento da aula. Caso você já esteja confortável com esses conhecimentos, fique à vontade para seguir para os demais pontos da aula.

PENSAMENTO COMPLEXO

A complexidade é um tema que abrange áreas como filosofia, epistemologia, sociologia, psicologia, entre muitas outras. Logo, é possível pensar neste tema no contexto humano e na construção do conhecimento.

A complexidade e suas diversas implicações são as bases do pensamento complexo, proposto por Edgar Morin, que estabelece o mundo como um todo indissociável, o que reflete em uma visão de que tudo está conectado em algum nível. Esta é uma proposta de abordagem multidisciplinar e multirreferenciada sobre a construção do conhecimento.



A teoria do Pensamento Complexo defende que é necessário reagrupar os saberes para que, de alguma forma, seja possível ampliar o conhecimento sobre o universo. De forma geral, esta teoria apresenta argumentos que buscam estimular a união das diferentes áreas do saber e a contextualização dos acontecimentos.





DESTAQUES

Veja nessa página as principais ideias expressas pelo professor.

AULA 1

“Todos nós temos que fazer alguma coisa.”

“O mundo mudou de uma maneira tão intensa, que a gente esqueceu de ver que, o que mudou, na verdade, foi a nossa relação com o trabalho.”

“Apagar a falha era um processo que tirava de você alguma consequência, alguma responsabilidade.”

“A gente precisa ter um ritmo que acerte no resultado.”

“Há uma distorção acontecendo, parece que a gente está vivendo um tempo onde falhas não devem acontecer.”

“Os empregos estão se alterando, as profissões estão se alterando, as necessidades estão se alterando, então sim, o mercado de trabalho está em transformação.”

“A gente tem que redesenhar a forma de ver a nossa profissão, redesenhar nossa forma de avaliar nosso objetivo profissional.”

“O ser humano precisa de atividade, ele é movido a atividade.”

“Isso significa que os profissionais de hoje têm que desenvolver uma competência, que é a competência do aprendizado.”

“Eu tenho que repensar a minha forma de aprender.”

“Aprender tem mais a ver com a minha expectativa, com decisões que eu tomo. Esse é o movimento de aprendizagem.”

“Todos nós temos um lado, como profissionais, em que a gente é veterano; e tem o outro lado nosso, que é de ser novato.”

“O veterano é quem dá a referência com a própria experiência.”



“Se você quer ficar bom em alguma coisa, se junta a quem é bom. Se quer aprender alguma coisa, presta atenção em quem é bom.”

“O veterano, em alguma condição, precisa repensar a forma que ele usa a vivência dele.”

“O veterano também precisa manter-se em um estado de aprendizado.”

“Não há relacionamento que não envolva algum grau de contrapartida.”

“Se no relacionamento eu estou frustrado, eu que aprendo; se eu estou decepcionado, eu posso romper aquela realidade.”

“Revise a sua forma de escolher, revise as suas informações, aprofunde o que você está fazendo e aí sim, veja a tua parte que você não está entregando.”

“Um profissional competente tem as habilidades e ele tem a vivência dessas habilidades.”

“Um novato de hoje já tem conhecimento natural, não por que ele viveu esse conhecimento, mas porque esse conhecimento já tá fluindo de uma maneira que não fluía no passado.”

“Esse desafio do fazer envolve coragem.”

“Se você for muito bom em uma atividade de pouca relevância, o natural do ser humano é te dar uma atividade de maior relevância.”

“A gente não tá percebendo que tá se automatizando tudo que se é possível automatizar.”

“Quando a gente pensa nas profissões pro futuro, como profissional do futuro, a coisa que eu não preciso pensar é na execução.”

“Quando eu falo de potencial, o conjunto de qualidades está mais complexo.”

“As suas atitudes é que vão permitir você se posicionar como um bom profissional.”

“O nosso processo de aprendizagem é baseado em ações, ou seja, eu questiono para buscar alguma informação; eu preciso de informação, para tomar alguma decisão.”

“Se tirar o pensamento complexo dessa equação, o que sobra da gente? Reação. A gente só reage.”

“Tem que ter mais assertividade. A gente tem que recuperar a nossa assertividade.”

“A competitividade é uma condição que eu entro onde eu sei que perder é parte do processo.”

“Nós estamos vivendo em um ambiente onde as transformações deixaram de ser locais e passaram a ser globais.”

“O novato tem que ganhar competência com a falha que ele produz, com o produto que ele entrega, com aquilo que ele tá fazendo.”

“Quanto mais eu faço a mesma atividade, mais recurso eu utilizo, principalmente tempo.”

“Mas o que é estar como novato? É estar em uma condição de falha, em uma condição de risco, e em uma condição de vulnerabilidade.”

“A gente tem que redesenhar o que a gente entende por aprendizado.”

“A decisão do aprendizado é protagonista total.”

“Não é o presencial que determina (o aprendizado), e sim a conveniência e o momento mais adequado da pessoa aprender.”

“Em termos de eficiência do aprendizado, o online é mais efetivo porque quem entra no online está querendo protagonizar o aprendizado.”

“É necessário que você aprofunde bastante em algumas destas competências, que você seja reconhecido por algumas destas competências.”

AULA 1

Acesse o ambiente EAD e selecione a aula correspondente.



O **acesso às aulas** ocorre dentro do ambiente EAD para garantir que o conteúdo seja **exclusivo** a você.

SALA VIRTUAL

MAPA DA AULA

Veja nesta página, as principais ideias e ensinamentos vistos ao longo da aula. Os **tempos** marcam os principais **momentos** das videoaulas em que os **assuntos** são abordados.

PARTE 1

01:20 Mudanças no mundo

Sidnei fala sobre o mundo e as mudanças, explicando que, na verdade, o que mudou foi a nossa relação com o trabalho. É citada a procura por profissões que ainda não existem ou foram recentemente estabelecidas, que as pessoas costumam pensar que são profissões do futuro.

03:35 Pontos em que o comportamento se alterou

Citando a marca Kodac como exemplo para incitar uma reflexão sobre o mundo analógico e o atual, mais automatizado, Sidnei explica que os instrumentos antigos, como as câmeras fotográficas, estimulavam outro tipo de comportamento humano, onde as falhas geravam mais consequências e, portanto, despertavam mais responsabilidade.

08:00 As falhas

Através do exemplo de jogo e sua versão disponível em aplicativo digital, Sidnei contextualiza sobre as falhas e a relação atual das pessoas com elas. Ele explica que há uma distorção, uma tentativa de evitar e ignorar falhas, como se elas nunca devessem ocorrer.

12:32 Expectativa de vida

Sidnei fala sobre outro fator que está se alterando e, por consequência, alterando aspectos da vida humana, que é a progressão da expectativa de vida. Como a tendência é que, em média, as pessoas vivam por mais tempo, é natural que aumente o tempo de trabalho, estudo e outras áreas da vida.

15:00 Mudanças no mercado de trabalho

Há uma mudança ocorrendo nos empregos, nas profissões e nas necessidades; estas mudanças implicam em um mercado de trabalho que está em transformação.

19:57 Níveis de valor

Sidnei apresenta uma relação entre faixas etárias e geração de valor, relação que também está em transformação. O modelo mais antigo indicava até 20 anos como faixa etária de extração de valor, entre 20 e 60 anos gerar valor, e após 60 anos, extrair valor novamente. Com as mudanças de expectativa de vida e de mercado, estas relações também foram se expandindo.

25:49 Relação com a informação

A relação das pessoas com a informação também está em transformação. Existe uma profusão de ambientes onde se obtém informações, principalmente no campo digital. Esta grande oferta faz com que as pessoas consumam conteúdo e informações em níveis nunca vistos antes.

28:38 Novato e Veterano

Sidnei propõe atividade para os alunos, com o objetivo de iniciar a explicação sobre a designação de perfis em novatos e veteranos, e como estas categorias se relacionam entre si e com o ambiente a seu redor.

PARTE 2

01:32 Confiança

Professor prossegue com a contextualização das características próprias aos novatos e aos veteranos, explicando que é mais fácil confiar no veterano do que no novato, pelas vivências, treinamentos e experiências adquiridas pelo veterano. Entregar um desafio ou tarefa de responsabilidade elevada ao novato apresenta um risco maior.

02:55 Transições nas categorias

As categorias apresentadas por Sidnei, novato e veterano, não são fixas; o mercado atual apresenta diversos veteranos explorando outras áreas de atuação e, assim que fazem esta transição, se tornam novatos em sua nova profissão; e novatos, principalmente de vida, que são tão expostos a determinadas características de uma área, que se tornam veteranos nela.

12:59 Janela de Johari

A Janela de Johari é uma ferramenta que busca auxiliar na compreensão das comunicações e relações interpessoais de determinado grupo ou indivíduo, no contexto do trabalho ou em outros âmbitos. As 4 áreas de análise são:
 Pública: O que a pessoa e os demais percebem e conhecem sobre ela.
 Cega: O que a pessoa não percebe sobre si, mas os demais percebem.
 Secreta: Comportamentos que a pessoa sabe que possui, mas oculta dos demais.
 Desconhecida: Fatores que nem a pessoa, nem os demais, sabem sobre ela.

06:30 Primeiro passo

Sidnei explica que, ao decidir que se quer trabalhar em determinada área, o primeiro passo que deve ser dado é se aproximar de quem é bom, de quem sabe trabalhar naquela área. Busque referências estabelecidas no mercado, aprenda com estes profissionais.

11:33 Vivências do veterano

O veterano precisa, em certas condições, repensar a forma como ele usa sua vivência, explica Sidnei. Ao participar do treino e desenvolvimento de novatos, o veterano precisa achar uma forma de passar a sua vivência, transferir ela, e não informação.

19:38 Atuação do veterano

Seguindo com a perspectiva da Janela de Johari, Sidnei fala sobre a atuação do veterano, neste contexto. Sua atuação se desenvolve nas áreas em que ele dá feedback: o campo público e campo cego. O veterano possui histórias para contar, e referências para passar aos novatos. As referências auxiliam no campo cego, e as histórias, no público.

21:29 Individualidade

Sidnei aborda a questão da individualidade, citando dois aspectos que a constituem: a identidade (características pessoais do indivíduo, habilidades, o que ele é) e a singularidade (as vivências dos indivíduos, as aspirações, expectativas, as renúncias que ele se dispõe a fazer). A soma da identidade com a singularidade é a individualidade, que é uma manifestação, explica Sidnei. Para manifestar a individualidade, é necessário haver relacionamentos.

31:46 Potencial

O potencial é uma aposta, é a observação daquilo que o indivíduo pode entregar no futuro, em termos de desempenho e resultados. Sidnei relaciona potencial com a palavra competência, que é uma soma de habilidades adquiridas com a exposição do uso destas habilidades, que é a experiência.

15:36 Competências

Professor salienta algumas competências que são importantes e podiam ser desenvolvidas até em certos jogos, por exemplo. São elas:

- Visão sistêmica e visão analítica;
- Estratégia;
- Paciência e precisão;
- Respeito às regras;
- Competitividade;
- Habilidades interpessoais;
- Capacidade de renúncia;
- Capacidade de priorizar;
- Saber lidar com frustração;
- Resiliência e noções de riscos físicos.

PARTE 3

00:15 Superar veteranos

A melhor coisa que um novato pode fazer, é aperfeiçoar uma atividade de pouca relevância, superando veterano; isto pode fazer com que ele receba atividades de maior relevância para desempenhar.

06:41 Estrategista, orquestrador e executor

Professor explica que é necessário contemplar estas 3 áreas, quando se pensa em potencial. Já não é possível apenas ser líder, ou apenas executar tarefas, por exemplo.

09:38 Pensamento Complexo

Quando se pensa em aprendizagem, isto remete ao conceito de pensamento complexo. Tal conceito é composto pelo conjunto de informações absorvidas, mais o conjunto de expectativas desenvolvidas, mais as decisões tomadas, a partir dos dois primeiros elementos.

23:15 Perguntas

Professor abre espaço para o diálogo com os alunos, respondendo questionamentos sobre o que foi visto durante a aula.

PARTE 4

00:57 Perguntas (continuação)

O professor segue respondendo aos questionamentos, e neste momento surge uma pergunta sobre até onde vai a influência de um veterano no desempenho de um novato.

09:02 Conviver com os bons

Sidnei comenta sobre a importância de estar próximo de pessoas que são referência na área que a pessoa busca se especializar.

23:40 Importância de investir em si

Na última pergunta da aula, professor comenta a importância de investir em si mesmo.

EXERCÍCIOS

AULA 1

1) De acordo com Sidnei Oliveira, as pessoas estão se relacionando com suas próprias falhas de uma maneira diferente de como costumava ser. Este padrão atual de comportamento acredita que as falhas:

- A. Devem ser utilizadas como forma de aprendizado.
- B. Devem ser evitadas a todo custo; não devem ocorrer.
- C. Não devem ser superestimadas mas tampouco devem ser esquecidas.
- D. Devem ser frequentes, pois só assim que se aprimora o desempenho.

2) Considere a relação com o conhecimento, leia as alternativas a seguir e marque (V) para verdadeiro e (F) para falso.

- () O mundo sempre mudou, o que realmente está mudando, nos últimos anos, é a nossa relação com o trabalho.
- () A expectativa de vida está em constante aumento, e isto implica que outras áreas da vida também aumentem sua expectativa de duração, como a vida profissional, o investimento nos estudos, entre outras.
- () Ser veterano ou ser novato é uma classificação fixa; se você, em alguma profissão, é novato, então não existe possibilidade de se tornar veterano.
- () Não é importante ser estrategista, orquestrador e executor; contemplar uma ou duas destas características já indica a existência de alto potencial.

Assinale a alternativa que apresenta a sequência correta.

- A. V – V – F – F.
- B. V – F – V – F.
- C. F – V – F – V.
- D. F – V – F – V.

3) A individualidade é a soma de:

- A. Características da personalidade do indivíduo.
- B. Identidade com experiências de vida do indivíduo.
- C. Identidade com singularidade.
- D. Singularidade e características de comportamento interpessoal.

EXERCÍCIOS

AULA 1

4) No contexto da teoria da Janela de Johari, entre as 4 áreas, aquela que representa características do indivíduo que ele sabe que tem, mas que oculta dos demais, é a área:

- A. Pública.
- B. Desconhecida.
- C. Cega.
- D. Secreta.

5) “Ao participar do treino e desenvolvimento de novatos, o veterano precisa achar uma forma de passar a sua _____. ” O raciocínio é completado por:

- A. Habilidade.
- B. Informação.
- C. Vivência.
- D. Perseverança.

Materiais

DA AULA 2

RENDA FIXA

Renda fixa é uma das modalidades de aplicação, na qual os rendimentos dos valores que são investidos já se encontram definidos no ato da contratação. Os investimentos de renda fixa costumam ser títulos de dívidas, logo, quando se opta por investir neles, o investidor está realizando um empréstimo ao órgão emissor, e recebe por isso. A renda fixa possui este nome pois os valores são todos conhecidos pelo investidor, não há oscilações inesperadas neste tipo de investimento.

Quando o capital que foi investido é devolvido ao comprador, ao fim do prazo estipulado, ele está acrescido dos juros que foram acordados.. Existem duas principais categorias de remuneração que os títulos de renda fixa podem contemplar, que são os pré-fixados e os pós-fixados.

Pré-fixados: Nesta forma de investimento em renda fixa, a rentabilidade do título é estipulada no momento da aplicação, em taxa de retorno anual (por exemplo: 10% ao ano) ou pelo valor do capital no vencimento (ex: R\$ 3.000,00 ao vencer).

Pós-fixados: Nesta modalidade, os títulos rendem de acordo com a variação de algum índice. No momento da compra, o investidor sabe qual é a forma de cálculo, mas apenas toma conhecimento sobre o valor real ao final do prazo acordado.

Exemplos de aplicações em renda fixa: Títulos públicos federais (Tesouro Direto), Certificados de Depósito Bancário (CDB), Caderneta de poupança, Fundos de investimento em renda fixa.



RENDΑ VARIÁVEL

A renda variável, diferentemente da renda fixa, é uma modalidade de investimento na qual a remuneração ou o cálculo da rentabilidade não são pré-definidos. O principal exemplo de investimento em renda variável é o mercado de ações, o qual envolve a constante oscilação nos preços dos ativos, de acordo com diversas variáveis financeiras. É um tipo de investimento que exige atenção ao mercado, pois a percepção do valor das ações é essencial para compreender o momento certo de comprar ou vender as cotas, visando maximizar os rendimentos e evitar prejuízos.

Para compreender o contexto da renda variável, é importante saber que, quando se adquire ações de uma companhia, o investidor torna-se sócio dela. Logo, os valores dos rendimentos que os investidores recebem vai depender da situação financeira da empresa. Estas condições são a razão pela qual se recomenda estudo sobre o mercado financeiro, sobre as empresas e os índices principais de referência do mercado, para saber, a cada período, como está o cenário econômico e como se deve agir neste contexto.

O que pode ser ressaltado como maior desafio, neste tipo de investimento, é a impossibilidade de saber exatamente qual será seu rendimento, caso tenha algum. Por outro lado, a renda variável, quando aplicada de maneira eficiente, pode apresentar retornos elevados, muito mais significativos e superiores aos advindos da renda fixa. O ponto chave, nesta categoria de investimento, é saber quais as escolhas certas e quando devem ser tomadas as decisões.



Os fundamentos são introdutórios, e servem para nivelamento e para relembrar informações importantes para o melhor aproveitamento da aula. Caso você já esteja confortável com esses conhecimentos, fique à vontade para seguir para os demais pontos da aula.

IBOVESPA E CDI

Importante para compreender a situação dos investimentos de renda variável, a Ibovespa é o mais importante indicador brasileiro de como está o desempenho médio das ações negociadas no mercado. É constituída pelas ações com maior volume de negociação nos períodos mais recentes. Ela é utilizada como parâmetro para compreender como está o mercado acionário, e esta referência ajuda investidores a decidir sobre decisões que devem ser tomadas.



O CDI é importante para a compreensão dos investimentos em renda fixa. CDI, Certificados de Depósito Interbancário, são títulos emitidos por instituições financeiras, visando a transferência de recursos entre Instituições que possuem reserva, isto é, recursos para emprestar, e Instituições que precisam de capital para repor o seu caixa. O valor do CDI é utilizado como referência no mercado de investimentos em renda fixa, assim como o índice Ibovespa é referência no mercado de investimentos em renda variável.



Os fundamentos são introdutórios, e servem para nivelamento e para relembrar informações importantes para o melhor aproveitamento da aula. Caso você já esteja confortável com esses conhecimentos, fique à vontade para seguir para os demais pontos da aula.

BALANÇO PATRIMONIAL PESSOAL

Esta ferramenta é utilizada para a análise do patrimônio líquido, isto é, para perceber como está a situação financeira atual de cada indivíduo. É recomendado que, pelo menos uma vez ao ano, se faça um balanço patrimonial pessoal para perceber as oscilações no orçamento, recursos e dívidas.

Um aspecto do universo das finanças é que, nem sempre a situação realmente é como parece ser. Para perceber se você está no padrão econômico que imagina estar, é importante utilizar este recurso. A riqueza pode ser definida como aquilo de valor que a pessoa conseguiu acumular, ao longo dos anos, para proporcionar sua liberdade financeira, visando segurança e conforto no futuro.



Para fazer o balanço patrimonial pessoal, liste e identifique todos os itens do seu patrimônio, dividindo-os em ativos e passivos. Reserve espaço, nesta tabela, para classificar os ativos de alta liquidez, os que são de baixa liquidez, e também tenha espaço para colocar os passivos bens e imóveis, e os passivos do tipo dívida. Cada item presente neste documento é um de seus patrimônios. Após ter todos os valores estipulados, dos ativos e passivos, faça a soma para perceber qual o seu patrimônio líquido atual.



DESTAQUES

Veja nessa página as principais ideias expressas pelo professor.

AULA 2

“A empresa coloca o planejamento claro, e quem executa? As pessoas, os colaboradores.”

“É importante a gente refletir neste sentido. Onde eu quero estar? Quanto eu quero estar recebendo daqui 5, 10, 15 ou 20 anos?”

“Eu tenho que ter objetivos, eu tenho que ter metas. Eu tenho que ter sonhos.”

“Pense em guardar para desfrutar. Pense em guardar para dias felizes.”

“A minha mente tem que ser uma mente milionária, ela tem que pensar como um milionário, (no sentido de ter) pensamentos que me levem à felicidade.”

“É muito importante desfrutar. Se não, não tem graça. A gente tem que ter equilíbrio nessa situação.”

“Se eu não meço, eu não melhoro.”

“Se eu conseguir poupar 10% da minha renda, todos os meses, ao longo da minha vida, eu atinjo minha liberdade financeira.”

“Às vezes, é interessante eu parcelar algumas coisas e não me descapitalizar, desde que caiba no meu fluxo de caixa.”

“Eu não preciso ter grandes conhecimentos para poder aplicar no mercado.”

“(Regra dos 100) É uma metodologia que me possibilita investir uma parte em renda fixa e uma parte em renda variável, sem me tornar refém do mercado financeiro.”

“No longo prazo, as aplicações de renda variável rendem bem mais.”

“A taxa de juros, quando falo em médio e longo prazo, ela funciona muito bem.”

“O movimento econômico é cíclico.”

“Eu sempre falo e sempre mostro, que a pessoa tem que ter estratégia e disciplina.”

“Há uma tendência do brasileiro ir, cada vez mais, se especializando, aprimorando seus conhecimentos e entendendo mais de como lidar com seu dinheiro.”

“Não tem graça se a gente tiver investimentos e não gastar.”

“As pessoas, de modo geral, não têm ideia do valor. Não têm ideia do poder do juros composto, não têm ideia do poder da disciplina da poupança, ao longo do tempo.”

“Planejamento financeiro, é assim que funciona. A gente coloca a meta no papel, a gente desenha o longo prazo, e depois vai moldando.”

“Desenha a meta de longo prazo, e bate a meta de curto prazo.”

AULA 2

Acesse o ambiente EAD e selecione a aula correspondente.



O **acesso às aulas** ocorre dentro do ambiente EAD para garantir que o conteúdo seja **exclusivo** a você.

SALA VIRTUAL

MAPA DA AULA

Veja nesta página, as principais ideias e ensinamentos vistos ao longo da aula. Os **tempos** marcam os principais **momentos** das videoaulas em que os **assuntos** são abordados.

PARTE 1

00:19 Educação financeira

Professor cita como foram as suas primeiras experiências com educação financeira, e, em seu caso, desde criança houve este estímulo, para que pensasse em poupar e investir. Ele cita seu avô como alguém que estimulou seu interesse por finanças, através da fábula da formiga e da cigarra.

07:08 Planejamento estratégico

É discutido o planejamento estratégico nas empresas, que contempla a definição de metas e objetivos específicos. As empresas definem as estratégias, e quem executa são as pessoas, seus colaboradores. Professor questiona se as pessoas possuem seu próprio planejamento estratégico, para sua vida, já que é um fator importante para alcançar as metas financeiras.

13:11 Planejamento financeiro

Leandro apresenta conceito que define planejamento financeiro como processo racional de administrar a renda, despesas e investimentos, visando obter satisfação pessoal através da realização de sonhos e desejos. O professor explica que planejamento financeiro será um tópico bastante dissertado ao longo da aula.

16:55 Acumular riqueza X ganhar dinheiro

Professor salienta a diferença entre acumular riqueza e ganhar dinheiro. Muitas pessoas deixam seus sonhos de lado, não atingem suas metas financeiras, por achar que só investe quem tem muito dinheiro. Leandro cita exemplo de Pelé e Garrincha: Pelé acumulou riqueza, administrou seus ganhos. Garrincha também teve ganhos elevados, mas não administrou e não acumulou riqueza.

25:57 Por que as pessoas não acumulam riquezas?

Existem fatores que dificultam para que a maioria das pessoas acumulem riquezas, e o professor Leandro cita alguns destes impeditivos:

- Gastar mais do que se recebe;
- Não investir bem seu dinheiro;
- Gastos "fantasmas";
- Não avaliar se os investimentos para "conforto" são viáveis ao orçamento.

35:34 Fases da vida financeira

São apresentadas 3 fases da vida financeira:

- Acumular: Disciplina de poupar, visando o longo prazo.
- Aumentar: Buscar meios de ampliar os valores adquiridos na fase anterior.
- Desfrutar: Momento em que é possível viver de renda.

Estas fases não possuem sempre esta ordem, necessariamente, nem sempre ocorrem, mas é um modelo possível.

PARTE 2

01:16 Ferramentas

Professor inicia a segunda parte de sua aula, na qual abordará as ferramentas disponíveis para auxiliar no planejamento e manutenção das metas financeiras.

02:51 Balanço patrimonial pessoal

O balanço patrimonial é um esquema, em forma de lista, no qual se preenche com seus ativos e passivos, visando perceber qual o patrimônio líquido. O balanço patrimonial pessoal é usado para proporcionar uma visão geral de todos os bens, faturamentos e dívidas que se possui.

04:50 Receita e despesa

Também pode ser feito em forma de lista, neste caso uma lista comparativa, para perceber qual a relação que se estabelece entre receita e despesa. O ideal é que se ganhe mais do que se gasta.

10:05

Gestão de Patrimônio

Professor explica como funciona a gestão de patrimônio, que pode ser utilizada, por exemplo, através dos resultados obtidos com as ferramentas anteriores. Leandro apresenta diferentes situações para ilustrar resultados possíveis, de acordo com cada forma de administrar citada.

13:37

Liberdade financeira

O que precisa para alcançar liberdade financeira?

- Organizar a vida financeira;
- Buscar conhecimento sobre possibilidades de investimento;
- Realizar um planejamento estratégico, de acordo com seu perfil;
- Executar o planejamento com disciplina (investir, poupar, multiplicar).

28:42

Taxa Selic

A taxa de juros, taxa Selic, é explicada. Quando a taxa Selic cai muito, a renda fixa dá um retorno muito menor também. Quando a taxa Selic está elevada, a rentabilidade da renda fixa também se encontra elevada. É importante, portanto, observar a taxa Selic para refletir sobre o rebalanceamento de carteira.

05:10

Investimentos em renda variável

A partir de pergunta feita, prof. Leandro fala sobre investimentos em renda variável, sobre a importância do timing (momento ideal) que investidores maduros estão conseguindo desenvolver. De modo geral, os investidores maduros conseguem diversificar melhor sua carteira.

33:21

Tipos de investidor

Aluno questiona sobre a relação entre os modelos de investimento e a personalidade de cada pessoa, e professor explica que, de acordo com cada perfil, a pessoa deve escolher como investir, quanto investir. É possível ter um perfil mais conservador e optar prioritariamente em renda fixa, ou ser mais arrojado e decidir por investir principalmente em renda variável.

11:40

Simulação

Leandro inicia exercício de projeção para verificar quais recursos o aluno precisará para atingir sua liberdade financeira. A dinâmica pode ser feita pelos alunos em casa, utilizando seus próprios dados.

00:00

Simulação (continuação)

Professor aprofunda alguns pontos da simulação, alterando o cenário para demonstrar que mudanças o aluno precisaria fazer para lidar com eventos financeiros que não estavam planejados.

22:27

Regra dos 100

Professor explica a regra dos 100, uma metodologia que sugere utilizar a idade como parâmetro para dividir os investimentos em renda fixa e renda variável. Por exemplo, alguém com 40 anos, faria 60% de investimento em renda variável e 40% em renda fixa, neste modelo usando o número 100 como variável. Professor explica que você pode alterar de acordo com seu perfil, por exemplo estabelecer regra dos 80.

PARTE 3

00:10

Investimento no tesouro Selic

Leandro comenta sobre a possibilidade de investimento no tesouro Selic, explicando vantagens como a segurança de ter 100% do CDI (taxa de juros), neste investimento.

11:17

Conclusões

Leandro fala sobre a importância da educação financeira, e do impacto causado pela falta deste tipo de conhecimento em nossas vidas. Com planejamento financeiro, visão à longo prazo, e organização das finanças, se atinge as metas, desejos e objetivos estabelecidos. Professor encerra apresentando 4 passos para o planejamento financeiro:

EXERCÍCIOS

AULA 2

1) Considere as diferenças pessoais de aprendizagem, leia as alternativas a seguir e marque (V) para verdadeiro e (F) para falso.

- () Ao ganhar dinheiro automaticamente você está acumulando riqueza, pois são dois processos interligados.
- () Para poder definir seu planejamento financeiro, é necessário abrir mão da satisfação pessoal.
- () Ter planejamento estratégico é um recurso importante para auxiliar a alcançar as metas financeiras.
- () Planejamento financeiro envolve administrar a renda, despesas e investimentos, assim como realizar sonhos e desejos.

Assinale a alternativa que apresenta a sequência correta.

- A. V – F – F – F.
- B. F – V – V – F.
- C. V – F – V – V.
- D. F – F – V – V.

2) Assinale a alternativa que apresenta três fases da vida financeira que o professor Leandro cita durante sua aula:

- A. Controlar, economizar e desfrutar.
- B. Acumular, investir e poupar.
- C. Acumular, aumentar e desfrutar.
- D. Gastar, aumentar e poupar.

3) Assinale a alternativa que apresenta um dos motivos pelo qual as pessoas não conseguem acumular riqueza:

- A. Ter gastos mais elevados do que ganhos.
- B. Não saber investir seus recursos de maneira apropriada.
- C. Não saber estipular limites para gastos secundários, visando conforto.
- D. Todas as alternativas estão corretas.

EXERCÍCIOS**AULA 2**

4) O balanço patrimonial é utilizado para perceber:

- A. A relação entre renda e despesa.
- B. O patrimônio líquido.
- C. Quais os ganhos com renda fixa.
- D. Quais os ganhos com renda variável.

5) Um dos passos para se atingir a liberdade financeira é:

- A. Evitar todos os gastos visando conforto.
- B. Desfrutar dos recursos que foram poupanços e investidos, assim que começarem a dar retornos financeiros.
- C. Estabelecer a organização da vida financeira.
- D. Conseguir um trabalho com remuneração elevada e que permita maiores investimentos.

Conclusão

O QUE APRENDEMOS?

Veja nesta página, um resumo das ideias e dos **ensinamentos vistos ao longo do curso.**

AULA 1

A relação com o trabalho está se alterando, e continuar se especializando e qualificando é essencial para acompanhar as novas realidades profissionais.



AULA 2

Devemos desmistificar nossas finanças, fazer planejamentos financeiros e conhecer o próprio perfil para saber como investir.

Como alcançar objetivos profissionais e metas financeiras