

SEMANÁRIO

Edição 1067 - 14 de Fevereiro de 2014 - Ano 20 - Distribuição gratuita - Venda proibida

de Jacareí e região

Espaço Aberto

Planejador financeiro, o médico das finanças pessoais

Estive recentemente fazendo um check-up anual de minha saúde física e conheci o Dr. Klauss um médico tipicamente de família, cabelos todos brancos, esguio, aparentando possuir por volta de 80 anos, clinicando, lúcido e de uma atenção que encanta a todos que passam pelo seu tradicional consultório. Os móveis antigos, livros de papel em sua estante com portas de vidro, sem computador, impressora ou facebook, alguns remédios fornecidos, imagino, por propagandistas sobre a mesa de madeira colonial, estetoscópio no pescoço, um pequeno receituário para descrição de medicamentos aos pacientes e papéis sulfites brancos para anotações são suficientes para seu impecável atendimento. Contudo o que mais me impressionou dos vinte minutos que estive ali não era o rústico consultório do experiente doutor de carreira nem de não ter me liberado rapidamente como em outras consultas que já fiz com outros profissionais da saúde, mas sim o seu profundo interesse em conhecer quem eu era, o que fazia, como era meu estilo de vida, o meu histórico familiar de possíveis doenças, além de medir minha altura e peso, mas também tirar pessoalmente minha pressão arterial, ou seja, uma pessoa profundamente interessada em meu Contexto de saúde. Algo bem diferente do que às vezes percebemos quando entramos numa corretora ou em uma agência bancária onde, em muitos casos, existe um maior interesse em conhecer o quanto temos em nossos bolsos para investir ou vender produtos que não precisamos e que não estão alinhados com nossos Projetos de Vida do que uma profunda preocupação com nosso Contexto. Tudo isso talvez pelo enorme número de clientes a serem atendidos, ficando praticamente impossível dar a atenção necessária e merecida, como a que obtive com o experiente e prestativo Dr. Klauss.

Ao final do seu atendimento o mesmo me levou até a porta, agradei a minuciosa consulta, estendi minhas mãos e recebi um caloroso cumprimento juntamente com as seguintes palavras: Não precisa agradecer, disponha, pois esse é o meu trabalho!

É claro que saindo do seu consultório não pude deixar de fazer a inevitável e reflexiva comparação desse dedicado profissional apaixonado pela sua atividade com a nossa também apaixonante carreira de Planejador Financeiro Pessoal e Familiar que necessita, por sinal, da mesma riqueza de detalhes para cuidar de outro tipo de saúde que é a financeira e que quando mal gerida pode desencadear uma série de doenças patológicas, emocionais e de ordem social. Possuir um profundo conhecimento e interesse genuíno pelo Contexto do cliente é a razão de ser de um planejador que não somente se envolve, mas, se compromete em alinhar os anseios e Projetos de Vida dessas famílias. Não há interesse em vender produtos, porém sim de ajudá-los não só a fazer mais com aquilo que ganham, mas de lhes proporcionar um meio pelo qual possam construir as verdadeiras razões pelas quais eles estarão dispostos a se dedicar para a realização de seus Sonhos. É óbvio que ninguém acorda pela manhã "morrendo" de vontade

em contratar um Planejador Financeiro, pois talvez nem conheça a profissão e onde buscar esse auxílio profissional. No entanto, deveria e muito pensar a respeito, pois em países com tradição de 4 décadas como nos Estados Unidos é comum os casais buscarem o auxílio desse profissional para que este possa ajudá-los a dar um primeiro importante passo nesse mundo complexo do dinheiro e das finanças pessoais, pois como Planejadores Financeiros temos a oportunidade de ouvir as pessoas e dedicar integralmente às suas necessidades para que consigam obter um melhor relacionamento com o seu dinheiro buscando não só entender seu Contexto, mas, também em questões relacionadas à diminuição ou eliminação do seu endividamento.

Um Planejador Financeiro também pode auxiliá-lo em questões tributárias, na escolha do melhor regime de comunhão, transferência de patrimônio para as futuras gerações através de um adequado planejamento sucessório, mas também são tratados assuntos nunca antes detalhados e de extrema importância como a garantia da proteção do seu patrimônio começando pelo básico que é a segurança imediata daqueles que dependem financeiramente de você além de ajudá-lo a entender o investidor que você em detrimento ao investimento que você faz. Tudo isso é o que esse profissional pode fazer por sua vida e pela sua saúde financeira e por isso é considerado com umas das 30 profissões do futuro segundo o ranking de Carreiras do Futuro da Revista Você S/A e, portanto, conhecido como o verdadeiro médico das finanças pessoais. Por essa razão quando se tem um problema em seu carro você procura um mecânico e quando está com dor de dente você busca um dentista e não o contrário. Assim para cuidar de suas Finanças Pessoais e de seu Patrimônio Financeiro nada melhor contar com alguém que não se dedica somente a uma árvore, mas que conhece a floresta e que pode lhe guiar pelas trilhas e vales que lhe levarão rumo aos seus cobiçados Projetos de Vida, alcançados por um adequado e dinâmico Planejamento Financeiro suportado, por sua vez, por um profissional tarimbado e treinado para essa finalidade que é o Planejador Financeiro Pessoal e Familiar.

Enfim, acho que entendo perfeitamente quando o Dr. Klauss diz que é apenas seu trabalho, pois, a verdadeira recompensa de nossa atividade não está no agradecimento, mas, assim como o médico, está na capacidade de tocar e mudar vidas como também de preservá-las.

Rogério Nakata é Planejador Financeiro Certificado pelo IBCF - Instituto Brasileiro de Certificação de Profissionais Financeiros, Embaixador CFP® para o Vale do Paraíba, Agente Autônomo de Investimentos pela CVM (Comissão de Valores Mobiliários) e Palestrante sobre os temas Educação Financeira e Planejamento Financeiro de grandes organizações. (www.economicomportamental.com.br) E-mail: rogerio.nakata@economicomportamental.com.br



SEMANÁRIO

Ano 20 - Edição 1067 - Jacareí (SP), 14 de Fevereiro de 2014

de Jacareí e Região

Tel (12) 3952-1888
18 mil exemplares