



**Paulo Monfort**  
CFP®  
Planejador Financeiro

Elaborado por  
**Fort Capital**

## Como obter o máximo valor do seu relacionamento com o consultor financeiro

Aqui estão algumas dicas práticas para considerar ao iniciar seu relacionamento comigo como seu consultor financeiro.

### Perguntas práticas para fazer

- Quais serviços você oferece?
- O que posso esperar de você?
- Com que frequência nos encontraremos?
- Quando você entrará em contato comigo?
- Como você é remunerado?
- Com que frequência revisamos meu portfólio e seu desempenho?
- Com que frequência revisamos o progresso em direção aos meus objetivos?

### Quando entrar em contato comigo

Você ficaria surpreso com a frequência com que os clientes passam por mudanças financeiras, pessoais ou de vida e não pensam em contatar seu consultor financeiro. É uma boa ideia entrar em contato comigo especialmente nas seguintes circunstâncias:

### **Mudanças pessoais ou de vida, como:**

- Casamento
- Divórcio
- Nascimento ou falecimento na família
- Processo judicial

### **Mudanças nos negócios:**

- Compra ou venda de um negócio
- Outras despesas relacionadas aos negócios ou grandes fluxos financeiros

### **Mudanças financeiras:**

- Herança
- Pagamento significativo de dívidas que possa liberar dinheiro
- Bônus de trabalho ou opções de ações
- Compra ou venda de residência principal, casa de férias ou imóvel para aluguel

### **Questões de planejamento patrimonial:**

- Cuidados de longo prazo
- Transferência de ativos
- Planejamento geracional
- Impostos sobre herança
- Doações para caridade
- Sucessão empresarial

### **Seja um cliente bem-preparado**

O relacionamento entre consultor financeiro e cliente pode ser semelhante ao relacionamento entre médico e paciente. O sucesso



em ambos é baseado no respeito mútuo, honestidade e confiança. Antes de nos encontrarmos, pense cuidadosamente sobre a natureza da discussão e o que você deseja alcançar. Prepare qualquer pergunta que você tenha com antecedência. Durante a reunião, tome notas e faça perguntas até se sentir confortável com um conceito ou sugestão. No entanto, não se sinta compelido a tomar decisões imediatamente. Eu o encorajo a discutir suas perguntas e preocupações comigo antes de tomar uma decisão. Lembre-se, meu trabalho é zelar pelos seus melhores interesses e ajudá-lo a alcançar seus objetivos financeiros. Estabelecer uma relação mutuamente aberta e honesta é um passo importante para realizar esses objetivos.

[www.fortcapital.com.br](http://www.fortcapital.com.br)

[contato@fortcapital.com.br](mailto:contato@fortcapital.com.br)