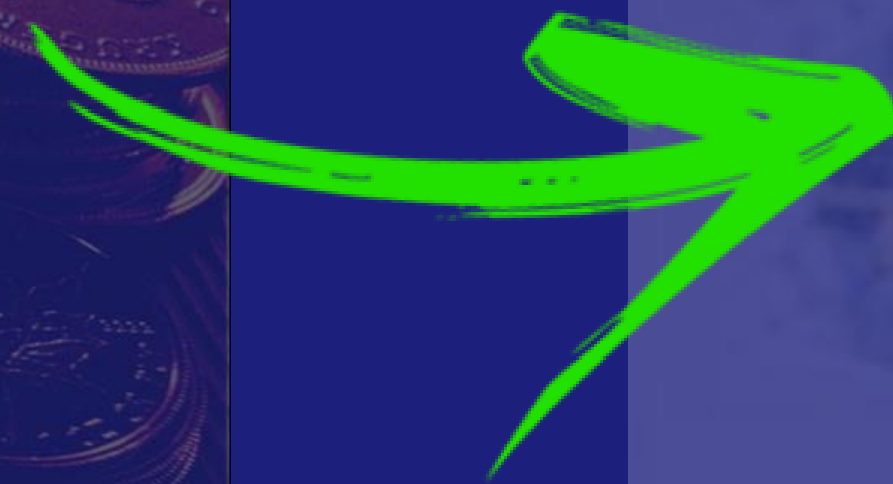




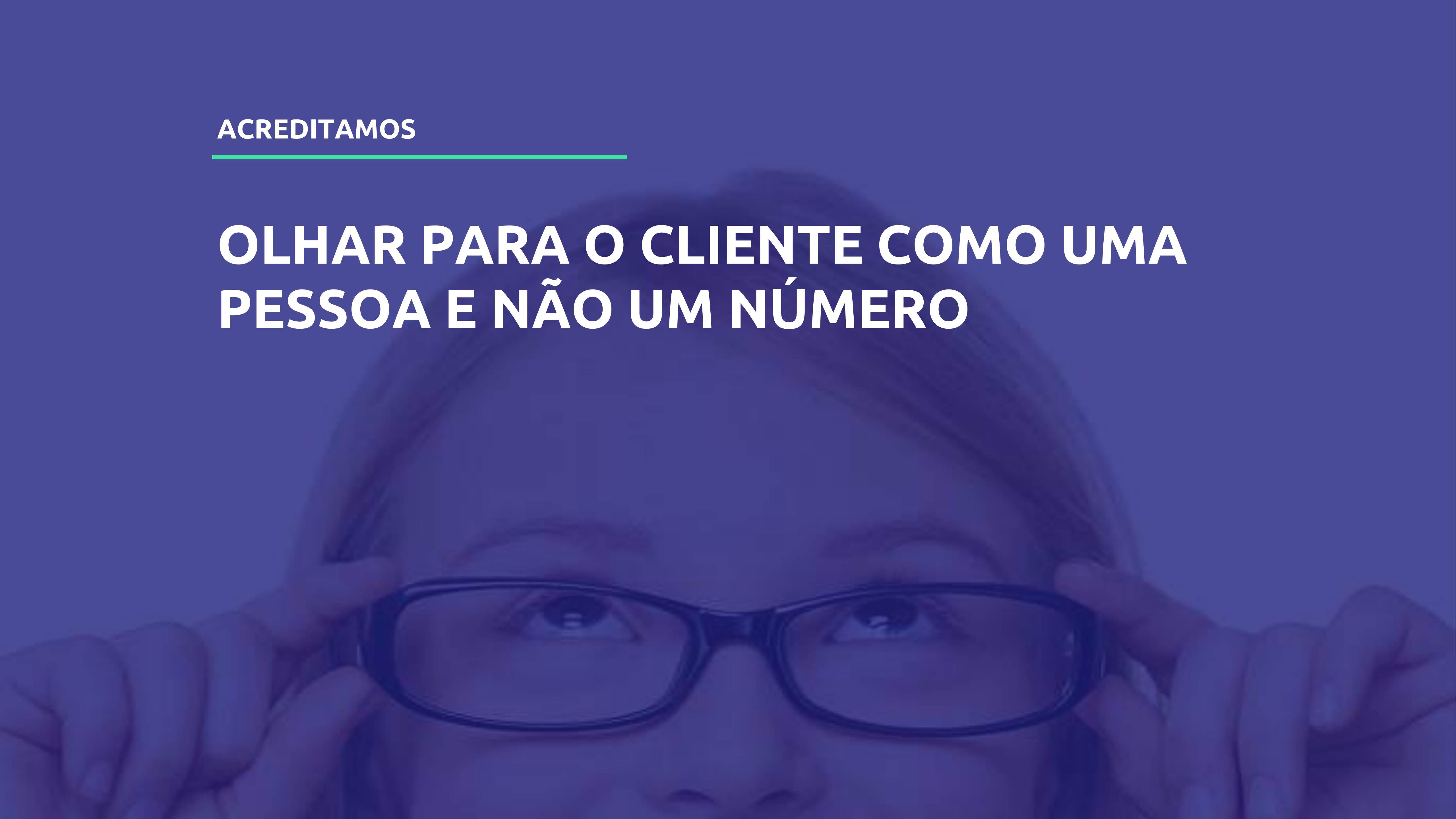
VISÃO ESTRATÉGICA

SOLUÇÕES DE ACORDO COM AS DEMANDAS DOS NOSSOS CLIENTES



ACREDITAMOS

**OLHAR PARA O CLIENTE COMO UMA
PESSOA E NÃO UM NÚMERO**



INVERTENDO A ORDEM

A CONVERSA É SOBRE OS OBJETIVOS

INVERTENDO A ORDEM

SUITABILITY

AUM

PERFIL DE RISCO

OBJETIVOS

AMBIENTE FINANCEIRO

SUITABILITY

INVERTENDO A ORDEM

SUITABILITY

AUM

PERFIL DE RISCO

OBJETIVOS DA FAMÍLIA

AMBIENTE FINANCEIRO

SUITABILITY

CONHECENDO O CLIENTE

DNA DO INVESTIDOR

SUITABILITY PRESENCIAL

DNA DO INVESTIDOR

PERFIL PSICOLÓGICO - JUNG

15 questões, sem entrar no assunto finanças

GERAM 8 PERFIS

DIRETOR

MOTIVADOR

CONSELHEIRO

EMPREENDEDOR

FAZEDOR

FACILITADOR

PRÁTICO

VISIONÁRIO

PERFIL PSICOLÓGICO - JUNG



COGNITIVOS: Excesso de confiança; Ancoragem; Mental accounting; Disponibilidade; Caráter recente; Conservadorismo; Confirmação; Ilusão de controle; Outcome; Representatividade; Retrospectiva; Framing.



EMOCIONAIS: Aversão à perda; Status Quo; Medo de arrependimento; Auto controle; Otimismo; Afinidade.

PERFIL DE RISCO - QUALITATIVO

9 perguntas como o cliente se relaciona com os investimentos

36 respostas cruzamento das quatro respostas para cada pergunta

4 perfis quatro perfis são identificados

QUESTIONÁRIO BASEADO INST. CVM 539

5 perguntas quantitativas

5 perguntas percepções de risco e sobre os investimentos

Presencial e só após o consultor conhecer o ambiente financeiro da família

Consultor é encorajado a tomar notas sobre expressões e linguagem corporal das pessoas envolvidas na reunião

“PIRAMIDIZAÇÃO” DA CARTEIRA

INPUT & OUTPUT





 **guide**
INVESTIMENTOS

guide
PLANEJAMENTO FINANCEIRO



● guide
INVESTIMENTOS



 **guide**
INVESTIMENTOS



guidelife

PLANEJAMENTO FINANCEIRO



guidelife
PLANEJAMENTO FINANCEIRO

guidelife
PLANEJAMENTO FINANCEIRO