



Imagem: Marcelo Corrêa/AE

Planejador deve conhecer objetivos do cliente

Segunda-feira, 15 de setembro de 2008, 03h00

## Avalie custo x benefício antes de contratar planejador financeiro

Com honorários salgados, profissionais recomendam contratá-los quando o propenso cliente tem patrimônio acumulado maior que R\$ 300 mil

Mariana Segala - AE

Contar com os serviços de um planejador financeiro pessoal pode ser a solução para reorganizar as finanças. A prática não é rara em países como os Estados Unidos, onde a Associação de Planejadores Financeiros (FPA) tem 29 mil sócios. Mas, no Brasil, como há poucos profissionais do ramo, a elementar lei da oferta e da demanda faz com que custem caro. Por isso, eles mesmos recomendam: vale a pena procurá-los quando já se acumulou dinheiro que compense os gastos, o que significa um patrimônio de R\$ 300 mil no mínimo.

“Poucos brasileiros têm possibilidade de acesso a um planejador quando estão endividados, o que é uma pena”, conta Jurandir Sell Macedo, consultor financeiro e professor da Universidade Federal de Santa Catarina. Por isso, é comum parte dos clientes que o procuram estarem com a vida financeira bem resolvida. “Só tenho a dizer que continuem assim”, diz ele, que evita atender clientes novos por falta de tempo.

### JURANDIR SELL MACEDO

**Experiência:** trabalha com investimentos há mais de 20 anos

**Preço:** R\$ 420 por atendimento ou a partir de R\$ 1,6 mil/mês



Para Macedo, o planejamento financeiro profissional pode ajudar a melhorar os ganhos de quem tem mais de R\$ 300 mil. Por consultas esporádicas, ele cobra R\$ 420. Mas para acompanhar o patrimônio de perto – o que inclui orientar o cliente em negociações ou até representá-lo em assembléias – o custo fica em R\$ 1,6 mil por mês, pelo menos. “Fechamos um contrato de prestação de

serviço. O acompanhamento constante é interessante para quem tem um mínimo de R\$ 3 milhões”, diz.

### Profissão nova

Veja

[Consultor de valores mobiliários precisa de registro junto à CVM](#)

também

Não há uma tabela de honorários de planejador financeiro – até porque a profissão é nova e não regulamentada no Brasil. Por isso, o preço e as formas de cobrança variam. Em comum, os profissionais devem conhecer profundamente a situação financeira e os objetivos do cliente, para orientá-lo na administração do patrimônio e na elaboração de um planejamento individual e familiar, conforme o Instituto Brasileiro de Certificação de Profissionais Financeiros (IBCPF).

### LOUIS FRANKENBERG

**Experiência:** Planejador financeiro há mais de 30 anos

**Preço:** R\$ 1,4 mil por atendimento



Por estes serviços, um planejador de longa data como Louis Frankenberg, fundador do IBCPF, cobra R\$ 1,4 mil por atendimento, que

em geral dura de duas a três horas. “Tento entender completamente a vida financeira da família: o que quer, o que já conquistou, com o que se preocupa”, explica. “Faço um diagnóstico mostrando qual o melhor caminho.” Se quiser, o cliente pode tocar o planejamento sozinho a partir dali. Mas é comum que voltem, para uma espécie de manutenção, uma ou duas vezes no ano.

No escritório do planejador financeiro Fabiano Calil, o valor de um atendimento pontual varia de acordo com a complexidade da situação trazida pelo cliente. Em uma equipe de seis profissionais, Calil e o sócio – o consultor Gustavo Cerbasi, autor de Casais inteligentes enriquecem juntos – têm diversos níveis de atendimento. Quando o trabalho é feito por eles, a hora custa R\$ 1.070. O valor é de R\$ 750 se a consulta for com um consultor-sênior e cai até R\$ 150 com um consultor-assistente.

**FABIANO CALIL E GUSTAVO CERBASI**

**Experiência como planejador financeiro:**  
Calil - 7 anos  
Cerbasi - 6 anos e meio

**Preço:** R\$ 1.070 por hora ou 1% ao ano do patrimônio administrado



### Porcentual

Mas o sistema muda se o caso for de gestão patrimonial. O custo por ano é o equivalente a 1% de todo o patrimônio administrado. “Recomendamos o planejamento para quem tem renda mensal acima de R\$ 20 mil ou um patrimônio de R\$ 2 milhões”, explica Calil. Em última análise, explica Cerbasi, os pisos podem ser menores se, combinados, parecerem suficientes para não ferir o bolso do cliente. “O custo de uma consulta chegava a representar um quarto do salário de pessoas que já me procuraram. Tive que recusar”, conta Cerbasi.

**EDUARDO WINSTON SILVA**

**Experiência:** 10 anos em banco. Há 2 anos é planejador financeiro  
**Preço:** 1% do patrimônio em casos pontuais ou 20% do rendimento acima da rentabilidade original do cliente



A remuneração do planejador financeiro Eduardo Winston também é sob a forma de um porcentual. Quando trabalha sobre uma quantia pontual – como o planejamento de alocação de uma herança, por exemplo – o custo é de 1% do valor envolvido. Se faz a gestão contínua de um patrimônio, Winston cobra uma taxa de performance correspondente a 20% do rendimento que

exceder a rentabilidade conseguida historicamente pelo cliente antes de procurá-lo. “Não basta apenas competência do planejador, é preciso conhecer bem o cliente. Não dou dicas de investimento”, diz.

Há alternativas mais em conta. O consultor Rogério Olegário, de Brasília, cobra R\$ 220 por atendimento quando o assunto é gestão de patrimônio. Para orientações mais prolongadas, com o foco direcionado a pessoas endividadas e com dificuldades de gerenciar o próprio orçamento, Olegário oferece pacotes de 12 atendimentos em oito meses. O custo é de R\$ 3.080. “Cerca de 80% dos meus clientes estão endividados.”

**ROGÉRIO OLEGÁRIO**

**Experiência:** trabalha há 9 anos como planejador financeiro

**Preço:** R\$ 220 por atendimento ou pacote de oito meses por R\$ 3.080

