

PLANEJAMENTO FINANCEIRO & COMPETÊNCIAS (M1)

01 [102314] Durante o preenchimento das informações do API (Análise do Perfil do Investidor), o cliente comenta que acaba de acumular recursos para a compra do seu primeiro imóvel a vista, mas que ainda está em busca da casa ideal. Desta forma, o profissional financeiro informa ao cliente que estes recursos deveriam ser aplicados em produtos financeiros com:

- a) Rentabilidade elevada e risco elevado
- b) Rentabilidade elevada e baixa liquidez.
- c) Alta liquidez e baixo risco.
- d) Baixa liquidez e baixo risco.



02 [102322] De acordo com a Resolução CVM 30, para cumprir o dever de verificar a adequação dos produtos, serviços e operações ao perfil de um cliente, deve se analisar dentre outras informações:

- I - O período em que o cliente deseja manter o investimento.
 - II - O valor e os ativos que compõem o patrimônio do cliente.
 - III - Os tipos de produtos, serviços e operações com os quais o cliente tem familiaridade.
- Está correto o que se afirma em:

- a) I e III, apenas.
- b) I e II, apenas.
- c) II e III, apenas
- d) I, II e III.



03 [102333] Segundo a Resolução CVM 30/21 (e suas atualizações), quando um cliente se recusa a fornecer informações a um profissional, não permitindo a identificação do perfil do cliente para recomendar produtos ou serviços, o profissional deve:

- a) Se abster de recomendar produtos de investimentos ao cliente.
- b) Recomendar produtos se o cliente for alertado que a recomendação feita pode não estar de acordo com seu perfil de investimento.
- c) Fazer recomendações para seu cliente por sua conta e risco.
- d) Recomendar produtos se o cliente assinar uma declaração que isente o profissional do seu dever de verificação de adequação de suas recomendações.



04 [307201] Organize as funções de planejamento financeiro a seguir, em uma ordem cronológica em que são utilizadas por um planejador financeiro.

I - Informar e explicar como funcionará o serviço de planejamento financeiro, alinhando expectativas com o cliente.

II - Monitorar o planejamento financeiro.

III - Analisar os objetivos, necessidades, valores e informações do cliente para priorizar os componentes do planejamento financeiro pessoal.

IV - Desenvolver as recomendações de planejamento financeiro e apresentá-las ao cliente.

V - Coletar as informações quantitativas e qualitativas necessárias para elaborar um plano financeiro pessoal.

- a) I, III, V, IV e II.
- b) V, I, III, II e IV.
- c) I, V, IV, III e II.
- d) I, V, III, IV e II.



05 [307202] Ao conversar com um cliente pela primeira vez, seria apropriado a um planejador financeiro que se encontra nos dois primeiros estágios do processo (estabelecendo metas e recolhendo informações):

- I - Perguntar sobre o número de dependentes.
- II - Perguntar sobre a idade dos dependentes e datas de nascimento.
- III - Determinar quais ações e títulos deverão ser adquiridos.
- IV - Recolher informações de relatórios financeiros pessoais.

Está correto o que se afirma em:

- a) I, apenas.
- b) I e II, apenas.
- c) III e IV, apenas.
- d) I, II e IV, apenas.



06 [307206] Um casal de 40 anos de idade tem quatro filhos jovens e esta buscando uma consultoria de investimentos. O profissional identifica que a família apresenta um poder de poupança baixo, perto da renda auferida e que eles moram de aluguel, pois não possuem imóvel próprio, tampouco recursos para adquiri-lo. Desta forma, um consultor de investimentos deveria recomendar a esta família, que a carteira de investimentos deveria buscar:

- a) Preservação de capital, porque eles precisam proteger seu poder de compra conforme envelhecem.
- b) Apreciação de capital, pois eles precisam acumular riqueza e ganhar um retorno maior que a inflação.
- c) Geração de renda e crescimento especulativo, porque é menos arriscado do que a apreciação de capital.
- d) Crescimento especulativo, pois eles precisam de renda para cobrir todos seus gastos.



07 [307220] Na elaboração de um plano financeiro:

- I - O consultor deve monitorar constantemente os investimentos.
- II - O consultor deve fazer análises e estudos minuciosos antes de qualquer apresentação, recomendação ou qualquer ação de investimento.
- III - O cliente deve cumprir todas as demandas tributárias.
- IV - O cliente deve entender limitações de investimentos, assim como sua situação financeira e econômica.

Está correto o que se afirma em:

- a) I e III, apenas.
- b) I, II e IV, apenas.
- c) II, III e IV, apenas.
- d) I, II, III e IV.



08 [307226] Um investidor possui R\$ 2.000.000,00 e consulta um planejador financeiro CFP® sobre algumas alternativas de investimento: caderneta de poupança, CDB, LTN e imóveis comprados na pessoa física (que possui tributação conforme tabela progressiva através de carne-leão). Dentre as alternativas abaixo, avalie aquela que proporcionaria o melhor retorno líquido ao cliente nos próximos 12 meses, considerando que a Selic será de 6,25%aa, o CDI de 6% ao ano e TR de 0%.

- a) Caderneta de poupança
- b) CDB com rentabilidade de 97% do CDI e vencimento em 1 ano.
- c) LTN com rentabilidade de 5,87% no período e vencimento em 1 ano.
- d) Salas comerciais com alugueis de R\$ 100 mil no período.



09 [307242] Considere as seguintes formas de remuneração:

I - Mensalidade

II - Comissão

III - Taxa de Performance

Representam possíveis formas de compensação de um planejador financeiro aquelas expressas em:

- a) I e II, apenas.
- b) I e III, apenas.
- c) II e III, apenas.
- d) I, II e III.



10 [307252] Um investidor está preocupado em viver mais do que seus ativos possam lhe gerar renda necessária. Dentre as alternativas abaixo, um consultor de investimentos deveria recomendar o cliente a:

- a) comprar uma apólice de seguro de vida.
- b) alocar todos os seus ativos em instrumentos que gerem renda.
- c) comprar uma renda vitalícia para a sua aposentadoria.
- d) alocar todos os seus ativos em instrumentos que gerem ganho de capital.



11 [307253] Um casal de 35 anos, com 3 filhos, deseja se aposentar em 30 anos. Diante dessas informações, a fase do ciclo de vida que este casal se encontra denomina-se:

- a) fundação.
- b) acumulação.
- c) conservação.
- d) distribuição.



12 [307260] No processo de planejamento financeiro, descrito pela Planejar, as atividades que fazem parte da fase de Síntese na gestão de ativos são:

I - Determinar a alocação dos ativos atuais e identificar a tolerância do cliente ao risco de investimento.

II - Formular e otimizar as estratégias para recomendação e gestão de ativos.

III - Considerar possíveis estratégias de investimento.

Está correto o que se afirma em:

- a) I, apenas.
- b) II, apenas.
- c) II e III, apenas.
- d) I, II e III.



13 [307263] O Processo de planejamento financeiro pessoal ou processo de planejamento financeiro:

- a) Compreende a análise de dados dos clientes, tais como objetivos, perfil de tolerância ao risco e avaliação da situação financeira para o correto desenvolvimento e monitoramento de recomendações e/ou alternativas de planejamento financeiro.
- b) É a análise cuidadosa da situação financeira, experiência e objetivos do cliente, para fins de apresentação de aconselhamento financeiro
- c) É definido mundialmente em 3 etapas: Coleta, Análise e Síntese.
- d) Deve ser realizado exclusivamente por profissionais com o selo CFP®.



14 [413101] Espera-se que um profissional CFP®, para atuar de forma competente, reúna as seguintes competências:

- a) Responsabilidade Profissional, Prática, Comunicação e Cognição.
- b) Análise, Coleta e Síntese.
- c) Capacidades, Habilidades Profissionais e Conhecimento.
- d) Comunicação, Conhecimento e Cognição.



15 [413102] Se o profissional CFP estiver prestando um serviço cujo escopo é restrito, por exemplo, uma consultoria focada em investimentos, ele:

- a) Precisa dominar apenas as capacidades requeridas para um competente aconselhamento de investimentos.
- b) Deve necessariamente ter ampla e comprovada experiência com gestão de recursos de terceiros.
- c) Não precisará levar em consideração questões como Sucessão e Impostos.
- d) Ele precisa ser capaz de dominar todo o conjunto de capacidades requeridas para fornecer com competência ao cliente um plano financeiro abrangente.



16 [413132] Avaliar as vantagens e desvantagens de cada estratégia de gestão de risco é uma etapa do Planejamento de Seguros denominada como:

- a) Coleta
- b) Análise
- c) Síntese
- d) Capacidade



17 [413138] No escopo da Gestão de Riscos & Seguros, “Identificar possíveis obrigações financeiras” é uma função de Planejamento Financeiro, descrito no Perfil de Competências do Planejador Financeiro, denominada:

- a) Síntese
- b) Análise
- c) Implementação
- d) Coleta



18 [413139] No escopo da Gestão de Riscos & Seguros, “Avaliar a exposição a risco do cliente diante da atual cobertura de seguros e estratégias de gestão de risco e as implicações de mudanças nas suas coberturas” é uma função de Planejamento Financeiro, descrito no Perfil de Competências do Planejador Financeiro, denominada:

- a) Síntese
- b) Coleta
- c) Implementação
- d) Análise



19 [413160] No processo de planejamento financeiro descritos pela Planejar, faz parte da fase de síntese no planejamento de aposentadoria:

- a) Avaliar os requisitos financeiros na data da aposentadoria.
- b) Avaliar o impacto de mudanças das premissas nas projeções financeiras.
- c) Avaliar trade-offs necessários para atingir os objetivos de aposentadoria.
- d) Avaliar as vantagens e desvantagens de cada estratégia.



20 [413161] As Capacidades do Planejador Financeiro, determinadas pelo FPSB, descrevem as diversas tarefas que os profissionais de planejamento financeiro CFP® devem ser capazes de realizar no decorrer de trabalhos de planejamento financeiro para clientes, qualquer que seja o tipo, o contexto ou sua localização. Diante disso, calcular possíveis despesas e impostos em função de morte faz parte da fase de:

- a) Coleta no Planejamento Fiscal.
- b) Coleta no Planejamento Sucessório.
- c) Análise no Planejamento Fiscal.
- d) Análise no Planejamento Sucessório.



Gabarito

PLANEJAMENTO FINANCEIRO & COMPETÊNCIAS (M1)

01. C	
02. D	
03. A	
04. D	
05. D	
06. B	
07. D	
08. C	
09. D	
10. C	
11. B	
12. B	
13. A	
14. C	
15. D	
16. C	
17. D	
18. D	
19. D	
20. D	