

PORTFOLIO



Finanças
na Prática

ORIENTAÇÃO ESTRATÉGICA

Proposta de valor

Impulsionamos resultados assertivos através da capacitação de profissionais do mercado financeiro cooperativo, para identificar oportunidades e oferecer soluções agregadoras para todos.

Missão

Capacitar profissionais do mercado financeiro para impulsionar negócios e desenvolver relacionamentos sustentáveis.

Valores

Transparência; Engajamento; Praticidade e objetividade; Desenvolvimento das pessoas; Comprometimento com os resultados.



Cursos preparatórios
Treinamentos cooperativos
Workshops
Palestras
Construção de conteúdos
Conhecer, fazer, ser.

Eliane Jaqueline D. Metzner

Educação Financeira,
Certificações Anbima,
Vendas Cooperativas

Érico Debesaitis Metzner

Empreendedorismo financeiro e
Educação Financeira

Paulo Fernando Metzner

Administração e Finanças
Revisão de conteúdos



Te ajudamos a dominar o mercado financeiro com soluções práticas e consistentes.

ELIANE JAQUELINE DEBESAITIS METZNER, CFP®

Certificações Profissionais

Planejadora Financeira CFP® pelo IBCPF/Planejar.
Certificação Anbima CPA20.
Certificação Especialista em Investimentos CEA.
Certificação de Dirigentes, FGV.

Formação Acadêmica:

Graduada em Direito, UNIC.
MBA em Gestão Empresarial, FGV.
Gestão em Marketing, FGV.
Gestão Estratégica de Negócios, FGV.
MBA Finanças, Investimentos e Banking, PUCRS .
Planejamento Financeiro Pessoal, Gálcia.

Formações Complementares:

Coach Financeira Executive pelo Instituto Coaching Financeiro, RJ.
Master Coach, International School of Coaching, Florida, USA.
Psicologia Econômica, B3.
Arquitetura de Escolhas, B3.
Mentoria Organizacional, SBDC.

Atividades:

Cursos online Finanças em Família, CPA10, CPA20, CEA.
Cursos online ao vivo e presenciais de certificações, educação financeira e negócios de cooperativas financeiras.
Fornecedora de conteúdos e-learning para sistemas cooperativos.
Embaixadora da APOEF - Associação Brasileira de Profissionais Orientadores e Educadores Financeiros.

Livros

Autora dos livros: Finanças na Prática, Mais que Dinheiro e Finanças em Família, Moneybook, agenda de finanças pessoais.
Coautora dos livros: O Código da Inteligência Financeira, Manual do crescimento, Crise para alguns, solução para outros, Juntas brilhamos mais.
Coordenadora editorial e coautora do livro: A voz da sororidade, volume 1 e volume 2.

Experiência Profissional:

31 anos: Mercado Financeiro Cooperativo.
20 anos: Instrutoria de certificações e educação financeira.
10 anos: Empresária, Finanças na Prática.

Do caixa à diretoria executiva no mercado financeiro cooperativo, levo minha trajetória para inspirar e capacitar em treinamentos e palestras.



Entrevista com
Eliane Metzner
Planejadora Fi

YOUTUBE.COM

Arsenal & Comércio com Eliane Metzner | 3ª Temporada



HOME QUEM SOMOS COOPERATIVISMO REVISTAS EVENTOS PAPOCOOP ANUNCIE

“Sustentabilidade é agir para construir o mundo que queremos” – Eliane Jaqueline

VENDA MAIS

PRECISAMOS FALAR SOBRE DINHEIRO, INVESTIMENTOS E O SEU FUTURO

Em todas as edições de VendaMais, procuramos entrevistar autoridades ligadas a vendas para que você possa obter informações que o impulsionem em seu dia a dia profissional e que contribuam para que você aprimore seu CNA (conhecimentos, habilidades e atitudes) de forma constante. Desta vez, apesar de o objetivo ser o mesmo, a ideia não é mostrar caminhos para avaliar e vender melhor, mas propor reflexões e tomar decisões de longo prazo que não apenas resolvam a situação que enfrentamos: finanças pessoais, investimentos e futuro. Independentemente das políticas econômicas do Governo Federal, a verdade é que você não pode transferir a responsabilidade sobre como vai viver quando estiver aposentado. Dependência é uma palavra proibida – seja lá se que dia esteja ligada. Portanto, é preciso ter o controle sobre suas finanças, rever (mesmo) hábitos de consumo e investir com consciência, conhecimento e olhos para o futuro. Sabendo disso e pensando em colaborar também para a melhora da sua consciência financeira, convidamos Eliane Metzner, planejadora financeira, palestrante e autora do livro Finanças na Prática (Editora RIC) para apresentar uma reflexão sobre o assunto e dar dicas práticas sobre como ter uma relação mais produtiva com o dinheiro e como investir visando o longo prazo. Acompanhe!



“HOMENS DE FINANÇAS ESTÃO EM SIEM, E MUITO POUCA MENTE TRANQUILA E LIBERTAR PARA A CRIATIVIDADE E PRODUÇÃO. ALIADO, QUANDO VOCÊ FAZ UM PLANEJAMENTO FINANCEIRO, CONSIDERE SEUS OBJETIVOS E SEUS DESEJOS, CONSCIENTEMENTE BUSCAR ALTERNATIVAS, IMPULSIONAR SUAS V E RESPECTAR SEUS DESEJOS FINANCEIROS”

agenciadora está o salário mínimo. Five anos, é essencial fazer um plano de previdência (PGBL ou GBL) ou por outras formas de reservas passivas, aquelas que não dependem de trabalho, como por exemplo investir em fundos imobiliários ou comprar imóveis de aluguel. Contudo, pense que ganhar menos de dez salários mínimos é uma situação que pode ser evitada. Existe uma fórmula sobre o quanto mensalmente é necessário? Todos tomam decisões mais conscientes sobre os seus gastos. De um valor – que pode ser 1 20% da renda – para investir, como se fosse uma regra de ouro. Isso é uma decisão que pode ser tomada.

16 VENDA MAIS EM 4 • 1000 - JUNHO 2017



Economia

AGAZETA 4
Cidade: Domingo, 22 de Novembro de 2017

Finanças

Poucas pessoas conseguem um planejamento

Falta de conhecimento leva à inadimplência alta



Kevin Andrade

Rica Lattes variou de 22% a 34%. A Sab



SEU PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Saí de uma sociedade e fiquei com dívidas de R\$ 70 mil. O que fazer?

Confira 6 passos para avaliar sua situação financeira e começar a sair do buraco depois de uma sociedade que não deu certo



Cursos Preparatórios

Certificações Profissionais Anbima

Cursos preparatórios presenciais ou online ao vivo, de acordo com o conteúdos programáticos oficiais da Anbima.

60% dos profissionais do mercado financeiro enfrentam dificuldades para obter certificação profissional. Ou até conseguem obter a certificação, mas não conseguem aprender os conceitos e por isso têm dificuldade de prestar consultoria aos cooperados e bater suas metas. As cooperativas têm dificuldade de encontrar bons profissionais certificados, o que é uma exigência legal para a atividade de distribuição de produtos de investimento.



Os cursos preparatórios para a certificação ANBIMA da Finanças na Prática visam aprofundar os temas, tirar dúvidas e fazer a conexão com a prática na Cooperativa, para que o profissional tenha profundidade técnica e saiba orientar

Metodologia

- Aulas expositivas e participativas.
- Vinculação com a prática da Cooperativa.
- Utilização de exemplos e soluções para aprendizado e fixação de conteúdos.
- Questões comentadas durante as aulas, após cada item discutido.
- Conteúdo em Apostila em PDF.
- Mapas mentais descritivos em PDF.
- Mapas mentais resumidos para visualização e memorização.
- Dinâmicas durante as aulas: sala invertida, simulados comentados, cumbuca, quizz e outros.
- Resumos, simulados e materiais complementares no grupo do teams .

*Até 30 alunos por turma.



Educação Financeira

Formação - negócios - multiplicação

Educação Financeira com foco em negócios

Tem por objetivo aprofundar a forma de conhecer o cooperado, seus negócios e projetos, objetivos e desejos, para identificar oportunidades e ofertar soluções financeiras para maior assertividade de suas recomendações. Um olhar sobre o cadastro e como fazer perguntas para identificar possibilidades e pontos de atenção. O viés comercial do princípio “Conheça o seu Associado” e boas práticas de recomendações de soluções.

Educação Financeira sustentável

O colaborador, pelo código de ética, tem a obrigação de ter as suas finanças em ordem, e é recomendado que faça uma gestão inteligente de seus recursos para que tenha solidez patrimonial e financeira. O curso de 8 horas tem o objetivo de desenvolver conhecimentos técnicos e comportamentais, assim como habilidades e atitudes para o desenvolvimento e implementação do planejamento financeiro pessoal, ser estratégico em suas próprias finanças, para ter maior assertividade na orientação ao cooperado.

Formação de multiplicadores em educação financeira

A formação de multiplicadores tem o objetivo de aprofundar conceitos de educação financeira e técnicas de andragogia e multiplicação de conteúdos de diversas formas, como palestras, workshops e clínicas financeiras.

Metodologia FPSB:
CONHECER, FAZER, SER.

Estrutura de Padrões
Globais de Planejamento
Financeiro do FPSB



Cursos funcionais

Softs Skills - gerente consultor

Vendas Cooperativas

Capacitar os colaboradores para que realizem vendas de produtos e serviços da cooperativa de crédito, utilizando conceitos do cooperativismo para construir soluções junto com o associado. Validar e testar com atividades práticas as técnicas de vendas com foco em produtos de crédito cooperativo. O relacionamento cooperativo depende de questões específicas onde a CHAVE (conhecimento, habilidades, atitudes, valores e entregas) é essencial para potencializar a produtividade e a taxa de conversão de negócios. Ciclo de vida do associado e adequação de soluções a cada fase.

O curso Vendas cooperativas visa potencializar a relação do cooperativismo com seu associado, relacionando valores e entregas, assim como a estruturação de técnicas de vendas de acordo com cases do dia-a-dia de uma agência de negócios.

Obs.: atividade à noite (Masterchef) para consolidar os conhecimentos do dia e preparar o dia seguinte (negociação).

Negociação estratégica

Negociação baseada em princípios. Aspectos tangíveis e intangíveis da negociação. Perfil dos negociadores. Comunicação, influência e persuasão. Clareza, objetividade e atenção com mal entendidos (o óbvio não é óbvio). Tipos de Rapport e como usá-los. Perguntas poderosas e direcionamento de propostas. Gestão de conflitos. Respondendo a objeções. Quando e como fazer concessões. Teoria dos jogos e estratégias dominantes. Cases do dia-a-dia do colaborador: identificando oportunidades, operação de desconto e seguro, Crédito com recursos obrigatórios e reciprocidades, consórcio ou financiamento, mapeamento de papéis na negociação, inadimplência, saque de capital, seguro de frota, resolver falta de acompanhamento, buscar investidor desconfiado, apresentação de projetos de investimento e critérios de priorização.

Cursos funcionais

Hards Skills – conhecimentos especializados

Hards Skills são treináveis. São habilidades técnicas adquiridas através de formação e capacitação, como cursos, treinamentos e workshops. Essas habilidades constituem as competências práticas dos profissionais, sendo **essenciais para garantir a execução eficaz de suas funções**. Utilizamos técnicas que realmente funcionam e são poderosas formas de aprendizado: conhecimentos, experiências e práticas, com o objetivo de aprofundar os assuntos, tornando-os naturais e intrínsecos no repertório negocial.

Investimentos

O profissional do mercado financeiro precisa conhecer investimentos com profundidade, seus produtos, opções disponíveis no mercado, cálculos e comparações. O conhecimento dá autoridade em uma negociação, e possibilita uma consultoria financeira de qualidade.

Ementa resumida:

- 1. Introdução aos Investimentos**
- 2. Conheça o seu cooperado e seus negócios**
- 3. Produtos de Investimento**
- 4. Cálculos básicos**
- 5. Estratégias de Captação de Recursos**
- 6. Estudos de Caso e Discussão em Grupo**

Análise de crédito – visão comercial

Uma operação de crédito de qualidade inicia na prospecção e originação. Um gerente de relacionamento precisa de critérios para identificar um bom negócio, seguir os manuais de crédito e ter subsídios suficientes para a defesa da proposta ou abdicar dela. Neste curso, a compreensão da análise de crédito com foco comercial, o colaborador é preparado para se atentar aos principais indicadores de oportunidades e pontos de atenção.

Ementa (cursos para gerentes PF, PJ e Agro)

- 1. Conceitos gerais de crédito**
- 2. Fontes de recursos e negociações complementares**
- 3. Coleta de Informações e Documentação**
- 4. Análise do Cooperado Tomador**
- 5. Avaliação de Garantias**
- 6. Limites operacionais**
- 7. Análise da operação de crédito**
- 8. Devoluções e SLA**
- 9. Construção de parecer**

Cursos funcionais

Hards Skills – conhecimentos especializados

Gestão do crédito

Operações de crédito saudáveis são a essência de uma carteira rentável, equilibrada e sustentável. Itens como precificação, custo do dinheiro, impacto da inadimplência e provisões, taxas por linhas, composição da carteira, reposição de liquidações e crescimento estruturado de carteira, impactos, riscos e considerações sobre prazos, concorrência e boas práticas devem ser avaliados constantemente.

Ementa:

- 1. Composição do custo do dinheiro**
- 2. Precificação das linhas de Crédito**
- 3. Análise de Rentabilidade da Carteira de Crédito**
- 4. Estratégias de Relacionamento com o Uso do Crédito**
- 5. Práticas de Mercado e Competitividade**

Matemática financeira em produtos financeiros

Foco: produtos financeiros cooperativos. Análise de projetos, crédito e investimentos. Matemática financeira na prática. Funções básicas, crédito e investimentos. Estudo de melhores alternativas, projeções.

PALESTRAS E WORKSHOPS

- **Precisamos falar sobre dinheiro, investimentos e o seu futuro:** palestra voltada ao público em geral sobre a necessidade de investir e preparar-se para o futuro, com foco nas soluções e objetivo da cooperativa.
- **Investimentos na prática:** Planejamento de investimentos, perfil, alocação de ativos, Riscos. O que são e quais as variáveis dos principais tipos de investimentos, **Finanças na prática:** como aumentar sua renda, cuidar de seus gastos e investir com inteligência. Educação financeira.
- **Finanças para mulheres:** habilidades e competências para maximizar resultados.
- **O desenvolvimento econômico através do uso inteligente do crédito:** O crédito utilizado como estratégia de crescimento planejado e alavancagem financeira.
- **ESG na avaliação de crédito e práticas de avaliação de maturidade:** o que a empresa pode fazer para melhorar suas práticas e o que isso favorece a capacidade de concessão e adimplência do crédito.
- **Finanças em família:** como desenvolver a inteligência financeira das crianças (para pais e educadores, projeto de educação financeira).
- **Superação: como progredir em momentos de crise:** motivacional, para população em geral.
- **Não é sobre metas, é sobre relacionamento.** Estimular as motivações individuais para fazer o que precisa ser feito.
- **Gestão Financeira para empreendedores:** os desafios e oportunidades do empreendedor.

Outras palestras sob demanda sobre educação financeira, empreendedorismo e gestão:

- Semana ENEF
- Global Money Week
- Cooperativismo
- Datas comemorativas
- Comitê mulher.



www.financasnapratica.com

(65) 99618-3120 Jaqueline
+351 939 237 505 Érico



Finanças
na Prática