

# Perguntas para fazer para um **prospect** ou **cliente**.

1. Como você descreveria seus objetivos financeiros a curto e longo prazo?
2. O que você espera alcançar com seus investimentos?
3. Qual é a sua tolerância ao risco quando se trata de investimentos?
4. Como você gostaria que fosse o desempenho do seu portfólio de investimentos ao longo do tempo?
5. O que você acha mais importante ao escolher um investimento?
6. Qual é a sua experiência anterior com investimentos?
7. Como você prefere ser informado sobre o desempenho dos seus investimentos?
8. O que você espera de um assessor de investimentos ou gerente de banco?
9. Qual é a sua estratégia atual para aposentadoria e como você gostaria de melhorá-la?
10. Como você lida com a volatilidade do mercado e as possíveis perdas em seus investimentos?
11. O que o leva a considerar a diversificação de seus investimentos?

12. Qual é a sua opinião sobre investimentos em ativos alternativos, como imóveis e criptomoedas?

13. Como você avalia o sucesso de seus investimentos?

14. O que você gostaria de aprender mais sobre finanças e investimentos?

15. Qual é a sua opinião sobre investimentos socialmente responsáveis e sustentáveis?

16. Como você imagina sua vida financeira daqui a 5, 10 ou 20 anos?

17. O que você considera como um retorno aceitável em seus investimentos?

18. Qual é a sua visão sobre investimentos em renda fixa versus renda variável?

19. Como você gostaria de equilibrar a preservação do capital e o crescimento em seu portfólio de investimentos?

20. O que motiva suas decisões de investimento e como você gostaria de aprimorar seu processo de tomada de decisão?

**Rick Silva** | @oricksilva

Mentor de Assessor de Investimentos

Head de Consultores B2B

[www.orickcilva.com](http://www.orickcilva.com)