

PLANUL FINANCIAR PERSONAL

Orizont 20 de ani

Mihai s-a prezentat la intalnire cu atitudine radical schimbata, era pur si simplu alt om.

Radios si vesel cu ochii luminosi. Totul la el exprima incredere in el si reusea sa transmita asta intr-un fel aparte.

“Salut, prietene! Ce te face sa fii asa increzator?” L-am intrebat eu, ridicandu-ma sa dau mana cu el.

“Am deja un plan financiar pe 20 ani si ma simt foarte bine. Cred ca se si vede, asta. Nu-i asa?”

“Wow, ma uimesti!

Acum cateva zile refuzai sa-ti faci un plan pentru anul viitor iar acum spui ca ti-ai facut un plan pentru urmatorii 20 de ani.

Cum ai reusit performanta asta?”

“Eeehe!! Este important sa gasesti motivatia potrivita pentru a actiona.” Zise Mihai zambind.

Nu am mai insistat asupra motivatiei care l-a adus aici pentru ca eram extrem de curios sa aflu cum arata planul lui Mihai.

Mihai deschise laptopul si imi puse in fata un fisier denumit simplu: **Planul financiar personal pe 20 de ani.**

Am inceput sa-l parcurg rapid, citind in diagonala principalele capitole din Plan si incercand sa vad daca lipseste ceva. Nu avea nici o fisura in capitolele principale, prisese Mihai tot ceea ce l-am invatat in partea de planificare financiara.

Am reluat apoi pe indelete planul la citit. Avea in total 9 pagini cu tabele si grafice si o schita strategica a planului la final, ca si anexa.

Primul capitol al planului era reprezentat de starea financiara actuala, asa cum o analizasem noi la inceputul Programului Wealth Academy.

”

Ce este cel mai interesant lucru, atunci cand te uiti la acest plan este faptul ca iti dai seama, ca ai in mana o adevarata harta financiara.

Mihai, analizase corect veniturile si cheltuielile lunare precum si activele si pasivele detinute in acest moment. Averea lui neta nu era ceva de invidiat.

Normal sa fie asa pentru ca Mihai este foarte tanar. In aceasta etapa a vietii focusul principal trebuie sa fie indreptat spre venituri si realizarea de profit lunar.

In aceasta etapa a planului cel mai mult mi-a placut analiza SWOT financiara. Era obiectiva si fara ocolisuri. Daca la inceputul programului nostru il suspectam pe Mihai de oarecare superficialitate, poate si datorita varstei sale, acum mi-am dat seama ca in tipul programului nostru de coaching Mihai a devenit mult mai matur in legatura cu obiceiurile sale financiare.

Al doilea capitol al planului sau financiar era reprezentat de obiective.

Pe langa ca erau bine structurate, obiectivele sale erau si SMART adica erau formulate ca la carte. Aveau doza necesara de realism si mai ales fiecare dintre ele aveau un deadline clar.

Ce mi-a placut insa cel mai mult la acest capitol al obiectivelor sale financiare a fost modul nou in care acestea au fost structurate. M-a surprins placut pentru ca eu nu vorbisem niciodata cu el acest lucru si acum vedeam ca el a studiat suplimentar aceste aspecte.

"Haide sa le detaliem putin. Cum ai ajuns la structura aceasta a obiectivelor?" L-am intrebat eu pe Mihai.

"Am tot scris obiectivele de-a lungul programului nostru si apoi m-am gandit cum sa le clasific. Ma gandeam ca ele pot fi clasificate si in functie de frecventa lor de realizare. Adica una este sa-mi cumpar o casa, ceea ce se poate face odata la 10 ani si altceva sa merg in vacanta, iar asta se petrece anual"

"Excelent!" I-am spus. Chiar imi place abordarea ta.

Mergand mai departe cu lectura planului sau financiar am ajuns la capitolul al treilea.

Acesta se referea in cel mai specific mod la actiunile concrete si mai ales la responsabilitatile asumate pentru fiecare etapa in parte pentru realizarea unui obiectiv.

Va voi da aici un singur exemplu, din lungul sir de actiuni ce existau in planul lui Mihai.

Unul din obiectivele sale era sa-si achizitioneze o masina, pentru a-si usura deplasarea la munca si retur, cat si pentru a iesi cu prietenii la final de saptamana.

Actiunile sale listate in tabelul urmator reflectau deja modul in care el gandise achizitia.

Nr. Crt.	Actiunea	Termen limita
1.	Stabilit marca de masina, criterii de achizitie si valoarea	20.03.2016
2.	Identificat variante de finantare	30.03.2016
3.	Monitorizat piata si ofertele	15.04.2016
4.	Negociere si cumparare	20.04.2016
5.	Inmatriculare auto	30.04.2016

Fiecare dintre fazele majore ale planului sau financiar, fie ca era vorba despre achizitionarea masinii, ca in exemplul de mai sus sau de investitii mai sofisticate aveau specificate actiunile punctuale si termenele limita.

Asa cum spuneam m-a impresionat placut si modul eficient de structurare a principalelor componente din planul sau financiar pe care le redau succint in cele ce urmeaza (**vezi anexa 1 – fisierul Excel**)

“Ce este cel mai interesant lucru, atunci cand te uiti la acest plan este faptul ca iti dai seama, ca ai in mana o adevarata harta financiara.” spuse Mihai

“Da, este intr-adevar un instrument clar si foarte util in ce priveste modul tau de actiune pentru anii urmatori daca vrei sa-ti atingi obiectivele financiare.

Pe de alta parte ma vad pus in postura sa-ti atrag atentia asupra unor riscuri care pot sa apara pe parcursul implementarii planului:

- Harta nu este teritoriul. Adica planul tau nu este realitatea. Este doar o schita a realitatii care te ajuta sa te misti si sa atingi obiectivele.
- Planul nu este batut in cuie. In functie de realitatile din piata, planul tau trebuie sa fie ajustat cel putin odata pe an pentru a tine cont de conjuncturile din piata

- Planul nu tine loc de actiune. Pentru a realiza obiectivele din plan, cel mai important lucru este sa actionezi si sa practici in fiecare zi. Sa devii din ce in ce mai bun in investitii in plasamente financiare si in instrumentele care sa te ajute sa-ti construiesi bunastarea
- Nu folosi planul ca si scuza. Desi este tentant uneori sa aluneci in aceasta greseala, nu evita sa studiezi si sa folosesti oportunitatile reale din piata doar pentru ca nu sunt cuprinse in plan. Repet, planul trebuie sa fie doar o harta a actiunilor tale viitoare si a rezultatelor pe care doresti sa le obtii.
- Evita paranoia financiara. Planul tau trebuie sa functioneze in orice conditii. Nu cadea in pacatul de a considera ca finantele globale lucreza impotriva ta si scopul lor este sa te tina in saracie. Adapteaza-ti continuu obiectivele si actiunile la piata si sigur vei fi castigator.”

“Iti multumesc, draga Sebi. Am pornit in acest program fara nici o directie si dupa 12 saptamani am reusit sa am un plan si o claritate in gandirea financiara la care nici nu visam.”

“Cu mare drag, Mihai! Sunt sigur ca iti va fi de folos si ca vei pasi decisiv, in fiecare zi, pe drumul tau spre bunastare.”

Spor la bani!