

A PROFISSÃO PLANEJAMENTO FINANCEIRO PESSOAL NA ERA “PÓS-CONFIANÇA”

INTRODUÇÃO

Na teoria, a crise econômica global de 2008-2009 deveria demonstrar que consumidores estariam direcionados, mais do que nunca, em reduzir dívidas e poupar para o futuro. E talvez muitos estejam fazendo isso. Mas a quantidade de pessoas que utiliza os serviços de planejadores financeiros pessoais para alcançar seus objetivos financeiros e de vida continua pequeno.

Em estudo de 2009, publicado pelo Instituto Britânico de Planejamento Financeiro - *IFP*, apenas 24% dos entrevistados disseram ter buscado alguma vez informação ou conselhos de planejador financeiro pessoal. Já 37% afirmaram não conseguir ver benefício na consultoria desse profissional e somente 6% disseram considerar a possibilidade de procurarem os serviços de planejamento financeiro nos próximos seis meses.

Levantamento de 2009, realizado pela instituição americana que rege os planejadores financeiros pessoais locais - *Certified Financial Planner Board of Standards, Inc. (CFP-Board)*, revelou que, embora os consumidores estejam preocupados em se prepararem para a aposentadoria e administrarem sua receita quando aposentados, quase dois terços dos entrevistados não tinha plano financeiro escrito. Todavia, de acordo com o mesmo estudo, aqueles que dispunham de plano davam grande importância aos seus benefícios, independente se elaborado por eles ou por consultor profissional. E 65% dos que trabalharam com consultor financeiro para desenvolver um plano disseram ter sido benéfico contar com tal documento escrito. Estes resultados coincidiram com o relatório da pesquisa realizada em maio de 2007 pelo *Galaxy Research* para a Associação de Planejamento Financeiro da Austrália - *Financial Planning Association of Australia*, no qual foi demonstrado que pessoas que recorrem a planejador financeiro têm menos chance de se depararem com dificuldades financeiras e conseguem gerenciar melhor suas despesas regulares.

Portanto, apesar de os dados mostrarem que consumidores que dispõem de plano financeiro ou trabalham com planejador financeiro administram melhor suas finanças e incertezas, conclui-se: ou a mensagem não está chegando às pessoas na velocidade desejada ou elas não têm confiança em consultores financeiros devido à crise mundial e à cobertura negativa da mídia - como esquemas Ponzi, o colapso das instituições de serviços financeiros, Storm Financial Ltd., o banco de investimentos Lehman Brothers Inc., a corretora Merrill Lynch & Co. Inc. e o próprio colapso do capitalismo.

Manchetes como “Em quem você pode confiar?” levam planejadores financeiros a lidar com questões de reputação e com a ansiedade dos clientes, em vez de atenderem às necessidades destes, promoverem os benefícios do planejamento financeiro e de trabalharem como planejadores de confiança. Ajudar pessoas a entender o conceito de planejamento financeiro e seus benefícios continua sendo um desafio, mas a era da “pós-confiança”, criada pela crise global e escândalos financeiros, dá à comunidade de planejamento financeiro a oportunidade de falar ao público e fornecer informações sobre como um planejador competente e ético pode ajudar as pessoas a atingirem seus objetivos financeiros e de vida.

Esse contato com o público está acontecendo nos Estados Unidos. Um estudo da americana *TD Ameritrade*, conduzido em 2009, com consultores de investimento registrados nos EUA mostrou que:

- mais de 60% aumentaram sua quantidade de clientes (com 72% dos ativos dos novos clientes vindos de corretoras);
- cerca de 68% pretendem aumentar o tamanho de sua empresa no próximo ano;
- metade deu ótima avaliação para o nível de satisfação com o seu trabalho de assessoria financeira, mesmo considerando os efeitos negativos da crise global no seu negócio.

No entanto, para atrair clientes e ter participação significativa no bem-estar financeiro de milhões de consumidores ao redor do mundo, planejadores financeiros pessoais precisam assumir a responsabilidade profissional a serviço dos clientes, que compreende os princípios de competência, ética e padrões que regem a sua prática

Os planejadores financeiros pessoais estão à altura desse desafio? A profissão faz parte da solução para o que aflige as economias globalmente? Planejamento financeiro pessoal é, de fato, uma profissão? A fim de responder essas perguntas, examinemos o que vêm determinando o crescimento e o interesse em planejamento financeiro nos últimos 40 anos, e como estas tendências prepararam a comunidade de planejamento financeiro para atender de forma significativa ao interesse do público no atual cenário.

O PLANEJAMENTO FINANCEIRO RUMO AO PROFISSIONALISMO

A recente e drástica mudança do cenário econômico mundial pode representar a maior influência da história no futuro do negócio de consultoria financeira, com o medo e a crescente descrença nas instituições, regulações e modelos de aconselhamento que talvez tenham funcionado bem no passado. Nos últimos 40 anos, porém, quatro grandes tendências ajudaram a formatar e promover a profissão do planejador financeiro global como conhecemos hoje.

1) Demanda dos consumidores

Ao mesmo tempo em que o volume de pensões e poupanças encolhem e a expectativa de vida e dívidas aumentam, o planejamento para o futuro se torna mais urgente, especialmente pelo aumento do risco de resultados negativos causados por decisões equivocadas e também pela perda de confiança na indústria de serviços financeiros. Cada vez mais, entretanto, as pessoas estão descobrindo que alguns programas de previdência, antes recomendados como redutos de segurança, deixaram de existir nestes níveis. Na verdade, alguns simplesmente deixaram de existir. O relatório da Mercer de 2009, *“Defined Contribution Survey”*, ressalta a crescente prevalência dos planos de contribuições definidas, mostrando que a transferência da responsabilidade do investimento e do risco no planejamento das aposentadorias está passando das corporações para o universo familiar.

A população mundial está envelhecendo. A faixa etária das pessoas com mais de 60 anos está aumentando mais rápido do que nunca. Nas regiões mais desenvolvidas, estima-se que o grupo acima dos 60 cresça mais de 50% nas próximas quatro décadas, indo de 264 milhões em 2009 para 416 milhões em 2050. Nas áreas menos desenvolvidas, a expectativa é de que o número passe de 473 milhões para 1,6 bilhão até 2050. Segundo um artigo de 2007, “muitas das grandes economias vêm se deparando com declínio em sua população em idade economicamente ativa e em algumas a força de trabalho já está de fato encolhendo”. Estima-se que o Japão, por exemplo, enfrente uma queda de 19% na população em idade economicamente ativa nos próximos 25 anos e de 24% nos 20 anos subsequentes. Na Itália, espera-se um declínio de 10% nos próximos 25 anos e de 16% entre 2030 e 2050. A redução na força de trabalho acontecerá na Europa, com algumas exceções. Das grandes economias, prevê-

se que apenas nos Estados Unidos ocorrerá aumento da população em idade economicamente ativa.

Como resultado da crise financeira global, milhões de *Baby Boomers* (os nascidos entre 1946 e 1964) se encontram com riqueza ou expectativa de aposentadoria reduzida, enquanto fazem malabarismo para cuidar dos pais idosos, pagar pela educação dos filhos e planejar a própria aposentadoria. Um relatório de pesquisa americano, realizado pelo *Center for Economic and Policy Research*, em fevereiro de 2009, aponta que o lar mediano americano que tinha um integrante com idade entre 55 e 64 viu sua riqueza cair quase 50% entre 2004 e 2009. De acordo com a seguradora canadense *Sun Life Financial*, em agosto e setembro de 2009, 65% dos trabalhadores americanos planejava adiar sua aposentadoria em pelo menos um ano, contra 54% em levantamento semelhante realizado em dezembro de 2008.

Mas o problema não é só demográfico ou relacionado ao aumento no custo de vida. A complexidade dos produtos e serviços financeiros também aumentou significativamente. No artigo *online* **“O complexo caso da complexidade”**, os autores Alvin e Heidi Toffler afirmam que economistas só agora estão percebendo o que os consumidores provavelmente já sabiam: que a complexidade da economia contribuiu para a crise financeira global. Sugerem, ainda, que os consumidores não foram os únicos a recorrer a ajuda, já que agências de classificação e muitos vendedores de investimentos financeiros de ponta de *Wall Street* também não entenderam a complexidade dos produtos financeiros no mercado.

À medida que mais indivíduos se degladiam com realidades como longevidade, redução da força de trabalho, declínio da riqueza e complexidades do mercado, a necessidade por planejadores financeiros éticos e competentes que trabalhem para os interesses do cliente fica ainda mais evidente.

2) Da Transação ao Relacionamento e a Arquitetura Aberta

Segundo o *Merrill Lynch/Capgemini's World Wealth Report*, de 2009, as empresas de gestão de fortuna estão oferecendo serviços de forma mais dinâmica e voltados às necessidades do cliente, aplicando técnicas de segmentação e análise avançadas, se diferenciando assim do tradicional modelo de gestão de ativos (*AUM - Assets Under Management*), antes adotado como padrão.

“As principais empresas de gestão de fortuna entendem que, para serem bem-sucedidas, precisam adaptar seu modelo de serviço às necessidades individuais dos clientes”, afirma Robert J. McCann, presidente do *Merrill Lynch's Global Private Client Group*. “Um modelo de serviço centrado no cliente permite ao consultor oferecer melhor experiência de gestão de fortuna, além de fortalecer a relação consultor/cliente.”

E não são apenas as empresas de gestão de fortuna, mas muitos prestadores de serviços financeiros tradicionais também estão adotando a abordagem do planejamento financeiro. Para a americana *Ameriprise Financial, Inc.*, sua colaboração no planejamento financeiro repercute bem junto aos clientes porque lhes oferece ferramentas práticas para que alcancem seus objetivos. A afirmação da *Hong Kong and Shanghai Banking Corporation Ltd.* de que seu objetivo é ser “um escritório de planejamento financeiro de uma loja só, oferecendo ampla variedade de soluções de investimento e seguros” é apoiada por abordagem holística, ajudando clientes a entenderem suas necessidades financeiras. A sul-africana *Old Mutual International* acredita que aconselhamento e planejamento financeiro são partes intrínsecas do investimento ou aquisição de um produto financeiro.

Uma das consequências desta postura centrada no cliente e focada no relacionamento é a mudança em direção a um modelo de arquitetura aberta, que oferece ampla variedade de produtos e serviços de qualidade para os clientes. Das cerca de 50 empresas estudadas pela americana *Mercer Management Consulting*, corretoras e bancos foram identificados como líderes do setor em negócios eletrônicos, *e-business*, em parte por causa de sua ênfase em produtos e canais diversificados e de sua arquitetura aberta, proporcionando aos clientes informações e opções de escolha.

Enquanto no passado, consumidores talvez tenham utilizado consultores independentes, cada vez mais as grandes empresas de serviços financeiros oferecem agora, também, planejamento financeiro. Mas ao avaliar o padrão prudencial e os conflitos de interesse entre o aconselhamento e a oferta de produtos financeiros, alguns reguladores questionam o quanto essas empresas podem realmente combinar a entrega do planejamento com os de produtos financeiros.

3) Mudanças Regulatórias

Tradicionalmente, os reguladores de serviços financeiros tendiam a se orientar especificamente por setores e a estabelecer exigências mínimas para o licenciamento de praticantes, sendo estes voltados ao conhecimento sobre produtos, às exigências legais associadas aos mesmos e às regras gerais de conduta nas áreas práticas como bancos, seguros e investimentos. Com o resultado de fracassos no setor de prestação de serviços financeiros, reguladores têm percebido a necessidade de integrar e coordenar mais clara e efetivamente a supervisão do mercado com a atividade dos intermediários, além de definir o conceito e a prática do aconselhamento interdisciplinar, lidando com níveis de educação financeira dos consumidores e a avaliação dos níveis de competência e comportamento ético entre os consultores. Para países com autoridade regulatória única, responsável pelo mercado de aconselhamento financeiro, há maior oportunidade para parcerias público-privadas entre governo e entidades profissionais, visando supervisionar a prestação do planejamento financeiro detalhado para os clientes.

Nos últimos 18 meses, observa-se o surgimento de uma variedade de propostas para proteger o público durante seu envolvimento com o aconselhamento financeiro.

Compensação como conflito

No Reino Unido, o *Financial Services Authority's Retail Distribution Review* recomenda que pagamentos por aconselhamento financeiro deverão ser realizados através de acordos previamente estabelecidos com os clientes - em vez de por comissões - a partir de dezembro de 2012. A *Financial Planning Association* da Austrália sugeriu uma abordagem similar, com os pagamentos por serviços de planejamento financeiro debitados direto da conta (ou de fundos) do cliente, em vez de receber comissão dos fornecedores de produto.

Volta ao monitoramento

Ainda que, nos últimos anos, haja ocorrido uma guinada em direção à regulação de planejamento financeiro baseada em princípios, a crise financeira global talvez tenha levado a uma abordagem baseada em regras e complementadas com monitoramento. Em Hong Kong, a *Securities and Futures Commission (SFC)* propôs regras mais rigorosas para a venda de derivativos e produtos estruturados e não registrados na bolsa de valores, devido a perdas sofridas e da quebra do *Lehman Brothers Holdings Inc.*. Se aprovada, a proposta do *SFC* incluiria novas medidas para lidar com potenciais conflitos de interesse entre intermediários e consumidores e introduziria regime mais regulado e de transparência da documentação de venda. Envolveria ainda um período de reconsideração pós-venda, durante o qual investidores poderiam mudar de ideia e receber seu dinheiro de volta. A *SFC* também exige clara diferenciação entre

investimento e depósito e que todas as conversas relacionadas à venda de produtos de investimento sejam gravadas.

Entidade e intermediário

A *Financial Services Authority (FSA)* do Reino Unido, em seu *Retail Distribution Review Interim Report* de 2008, propôs a independência dos consultores financeiros, operando com base no mercado como um todo (*"Whole of a Market - WOM"*), significando que eles precisariam ser capazes de recomendar produtos de diversos fornecedores e prestadores serviços. O *Staff Paper on Regulating and Supervising Financial Advisers*, documento sobre regulação e supervisão do aconselhamento financeiro, apresentado em junho de 2009 pela *Securities Commission*, da Nova Zelândia, lançou um modelo de supervisão para a regulação e inspeção de consultores financeiros que se baseasse em criar Entidades Financeiras Qualificadas (*Qualifying Financial Entities - QFES*), cuja supervisão do cumprimento de suas responsabilidades seria considerada importante para um acompanhamento efetivo dos consultores financeiros na Nova Zelândia.

Enquanto se continua discutindo em vários níveis sobre regulação e especialmente em resposta à crise financeira global, alguns modelos de supervisão aos intermediários na prestação de serviços financeiros (incluindo planejadores financeiros) vêm recebendo crescente atenção: (i) corregulação, (ii) organizações de autorregulação e (iii) o modelo da entidade responsável por padrões profissionais.

- (i) **Corregulação**, conceito recentemente explorado na Austrália, invoca um esforço conjunto entre instituições governamentais e organizações profissionais para regular a indústria de prestação de serviços financeiros. Uma proposta sugere a formação de autoridade correguladora pela *Australian Securities and Investment Commission (ASIC)*, a *Australian Prudential Regulation Authority (APRA)* e por organizações chave da indústria de serviços financeiros. A *Financial Planning Association* da Austrália ofereceu suporte geral a esse modelo, dependendo do tipo de corregulação a ser buscado. Em janeiro de 2009, o *Financial Planning Institute* da África do Sul propôs ao *Financial Services Board* a introdução de uma nova categoria de aprovação para planejadores financeiros, a fim de estabelecer um regime corregulatório para o planejamento financeiro pessoal sob o *Financial Advisory and Intermediary Services (FAIS) Act*, na África do Sul.
- (ii) **Organizações de autorregulação** (*Self-Regulatory Organizations - SROs*), agências não governamentais com responsabilidades estatutárias de regular seus membros, já existem em algumas indústrias de prestação de serviços financeiros em diversas partes do mundo. A ideia de criar uma *SRO* que regule o planejamento financeiro nos Estados Unidos enfrentou muitos questionamentos e alguma indiferença dos integrantes desta indústria. Uma pesquisa realizada em 2008 pela *Financial Planning Association (FPA)*, EUA mostrou que 61% dos entrevistados necessitavam de mais informação antes de apoiar uma *SRO* para regular planejadores financeiros e consultores de investimento patrocinados pela *Securities and Exchange Commission*, enquanto 23% seria a favor e 14%, contra a ideia. Perguntados se apoiariam uma organização profissional regulatória liderada pelo *CFP Board* baseado em Washington, 23% afirmaram necessitar mais informação, 63% responderam que sim e 14%, que não. Numa variação do modelo de *SRO*, a Malásia mostrou-se pioneira no licenciamento de planejadores financeiros e na criação de duas organizações profissionais regulatórias para supervisionar estes planejadores: a *Financial Planning Association of Malaysia* e o *Malaysia Financial Planning Council - MFPC*. A Malásia foi o primeiro país a exigir que planejadores financeiros fossem licenciados como planejadores

financeiros para exercer a profissão - em vez de serem regulados pelos produtos que recomendam ou através dos títulos relacionados.

- (iii) **O *Professional Standards Body Model*, modelo de padronização profissional** vem sendo defendido pela coalizão de planejamento financeiro, a *Financial Planning Coalition*, aliança que representa o *CFP-Board*, a *Financial Planning Association* e a *National Association of Personal Financial Advisors*, que visa determinar padrões e supervisionar o planejamento financeiro nos Estados Unidos, em nome do público. A entidade de padronização profissional é responsável por estabelecer os padrões de educação, qualificação e de experiência, além de determinar o padrão prudencial fiduciário na entrega de planejamento financeiro a esse público. Em sua proposta, a *Financial Planning Coalition* pretende atribuir ao seu conselho autoridade necessária para executar as ações requeridas, enquanto coopera também com outras autoridades na supervisão. No seu relatório de junho 2009, *Distribution of Retail Investments: Delivering the RDR*, a *Financial Services Authority* do Reino Unido sugeriu a criação de um Conselho de Padrões Profissionais similar (*Professional Standards Board*), com o objetivo de implementar padrões mais elevados e consistentes para a indústria de serviços financeiros nas áreas de qualificação, ética e desenvolvimento profissional continuado. Em novembro de 2009, o *Parliamentary Joint Committee* da Austrália recomendou que a “*ASIC* começasse imediatamente a consultar a indústria de serviços financeiros sobre a criação de um conselho independente para determinação de padrões profissionais e supervisionar nomenclatura, responsabilidades e padrões de conduta para consultores financeiros”.

Embora os modelos de supervisão possam variar, fica claro que o momento mundial aponta tendência para maior proteção aos consumidores e a responsabilidade conjunta entre indústria e reguladores, promovem crescente profissionalismo e comportamento ético entre os praticantes.

4) Globalização

O forte crescimento econômico em uma parte do mundo pode ajudar a estimular o crescimento em outras e a crise financeira global tem demonstrado que o oposto também é verdadeiro. O *McKinsey Global Economic Conditions Survey*, de setembro de 2009, mostrou que 49% dos entrevistados prevêm maior integração dos mercados financeiros nos próximos cinco anos e 32% esperam ver crescimento no fluxo de capitais entre os países. Ao mesmo tempo em que os mercados se tornam cada vez mais interdependentes, Beinhocker e Stephenson (2009) argumentaram que a maior aproximação entre os mercados mundiais permitiu uma incontável cascata de problemas, mas, ao mesmo tempo, viram que existe a provável melhor resposta futura à crise financeira global, sendo ela a introdução de mais transparência no sistema, maior regulação e coordenação dos bancos centrais e melhor abordagem internacional ao gerenciamento de risco. Jane Diplock, presidente da *International Organization of Securities Commissions (IOSCO)*, repetiu o mesmo tema em resposta à crise financeira global: “A atual crise destaca a importância da estabilidade e da redução do risco sistêmico, enquanto se continua protegendo investidores e promovendo a justiça, eficiência e transparência dos mercados.”

Nesta última década, a crescente globalização tem direcionado e aumentado o interesse em planejamento financeiro e também nos serviços dos planejadores financeiros qualificados, capazes de atender clientes pessoas físicas e jurídicas além das fronteiras de seu próprio país. Apesar de não haver dados estatísticos sobre a quantidade exata de planejadores financeiros prestando serviços a clientes em outros países, o mercado para

esse tipo de profissional parece cada vez mais forte. A quantidade de americanos expatriados é surpreendente. Por exemplo, a *Association of Americans Resident Overseas* estima que a quantidade de cidadãos estadunidenses não registrada pelo governo dos EUA morando fora do país chegue a cerca de 5,26 milhões, com maior concentração no México, Canadá, Reino Unido, Alemanha e Israel. Acrescente a isso o fato de que o *McKinsey Global Economic Conditions Survey*, de setembro de 2009, mostrou que 35% dos entrevistados esperam maior movimentação de trabalho além das fronteiras nacionais nos próximos cinco anos.

Estes quatro fatores interdependentes deixam clara a necessidade e a oportunidade do planejamento financeiro voltado ao interesse dos clientes por planejadores financeiros qualificados, competentes e éticos. Mas as perguntas permanecem: Quem é qualificado para se autointitular planejador financeiro? O que constitui a verdadeira prática de planejamento financeiro? Será que planejamento financeiro se qualifica como prática profissional distinta dentro da indústria de serviços financeiros mais ampla?

QUEM É PLANEJADOR FINANCEIRO?

O que constitui a profissão “planejador financeiro” é vagamente definido, regulado e compreendido. Na Malásia, um dos poucos países onde planejadores financeiros precisam ter licença para exercer a profissão, o *Capital Markets and Services Act 2007*, (Ato de Serviços e Mercados de Capitais, de 2007), define “planejador financeiro” como “alguém que exerce a atividade de analisar a situação financeira de outra pessoa e que fornece um plano para atender às necessidades e objetivos financeiros desta pessoa, incluindo qualquer plano de investimento em valores imobiliários, independente se para isto é cobrada uma taxa, ou não”.

A “*ISO22222:2005, Personal Financial Planning - Requirements for Personal Financial Planners*” define o profissional como um “indivíduo que fornece serviço de planejamento financeiro pessoal a clientes e que preencha os requisitos éticos, de competência e de experiência contidos neste padrão internacional”, com planejamento financeiro definido como “processo destinado a permitir que um consumidor possa atingir seu(s) objetivo(s) financeiros pessoais”.

As definições acima estão de acordo com as estabelecidas pelo *Financial Planning Standards Board Ltd. (FPSB)*, na qual o planejador financeiro é o “profissional que usa o processo de planejamento financeiro para atender seu cliente com estratégias integradas, para que este atinja objetivos financeiros e de vida, e que demonstre habilidades, competências e conhecimento definidos pelo Perfil de Competência do Planejador Financeiro do FPSB, com planejamento financeiro definido como “o processo de desenvolvimento de estratégias para ajudar clientes a gerenciar e encontrar uma forma de tornar seus assuntos financeiros favoráveis a seus objetivos pessoais. O processo envolve rever os aspectos relevantes da situação do cliente através de ampla gama de atividades de planejamento financeiro, incluindo interrelações entre objetivos muitas vezes conflitantes”.

Entretanto, de acordo com pesquisa conduzida pelo *FPSB* entre suas 23 organizações-membros, 78% dos territórios não regulam o termo “planejamento financeiro”, e a maioria regula essa atividade através de produtos que eles aconselham, em vez de regular a profissão em si.

Como o termo “planejador financeiro” é vagamente regulado e quase sempre pobremente compreendido pelo público, empresas desta indústria de serviços financeiros tendem a definir o termo de acordo com o trabalho exercido pela pessoa, e não através da sua


competência. Consultores que não são qualificados para oferecer planejamento financeiro vêm se apresentando como tais, fato que preocupa praticantes do planejamento financeiro que têm dedicado sua carreira a desenvolver e refinar suas competências e qualificações. O absurdo da situação ganhou ainda mais destaque num artigo publicado pelo jornal canadense *Financial Post*, em outubro de 2009, que citou Ted Rechtshaffen, presidente da “Tridelta Financial Partners”, dizendo que seu filho de 4 anos poderia imprimir um cartão de negócios e se apresentar como um planejador financeiro (sem infringir qualquer lei).

Assim como a sociedade espera que um médico, advogado e outros profissionais sejam apropriadamente testados por seus conselhos e ordens profissionais e tenham, assim, a comprovação de que são qualificados para exercer tais profissões, o *FPSB* acredita que profissionais de planejamento financeiro devem ser preparados para atender o público. Nesta era “pós-confiança”, o *FPSB* está comprometido em divulgar para que o público entenda o que é planejamento financeiro e seja capaz de identificar planejadores financeiros qualificados para entregar tal serviço. Como parte deste objetivo, o *FPSB* desenvolveu uma moldura profissional e definiu um conjunto de padrões globais de competência, ética e prática para planejadores financeiros.

DEFININDO O PADRÃO GLOBAL

Comemorando seu aniversário de cinco anos em 12/2009, o *FPSB* é uma organização sem fins lucrativos, de definição de padrões globais e criada para gerir, desenvolver e operar a certificação, educação e programas relacionados para organizações de planejamento financeiro. O *FPSB* beneficia clientes e potenciais clientes de planejadores financeiros estabelecendo, mantendo e promovendo padrões profissionais internacionais em planejamento financeiro. Trabalhando com seus atuais 23 membros, o *FPSB* cria padrões internacionais relevantes e de qualidade para os profissionais de planejamento financeiro, visando que:

- o público seja capaz de identificar planejadores financeiros qualificados;
- os profissionais possam se distinguir como planejadores financeiros confiáveis;
- os consumidores e reguladores possam ter confiança na profissão de planejador financeiro e reconhecer os benefícios do planejamento financeiro.

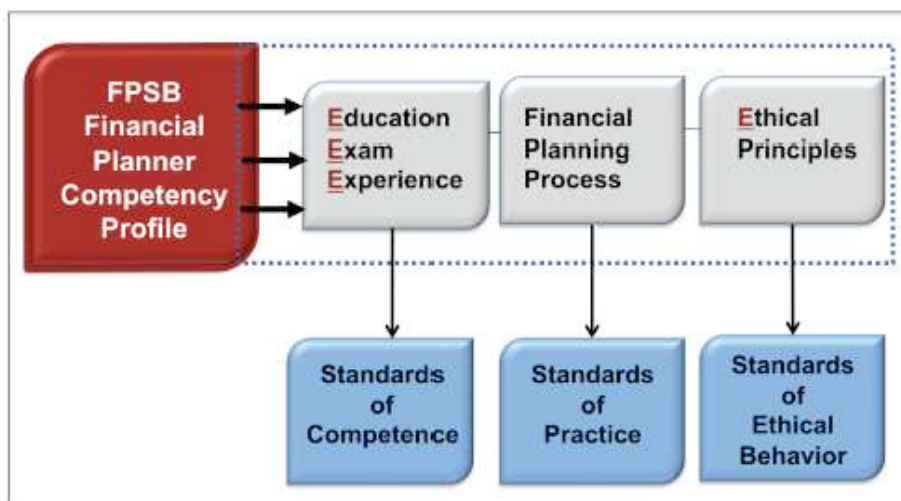
O *FPSB* é proprietário da marca CFP®, Certified Financial Planner e do CFP® logo  fora dos Estados Unidos. (O *CFP - Board* norte americano detém a marca nos EUA e se tornou membro do *FPSB* em 2007). Para administrar o programa de certificação *CERTIFIED FINANCIAL PLANNER* em determinado território, o *FPSB* entra em acordo de licenciamento e filiação com respectivas entidades sem fins lucrativos, sendo estes organismos profissionais ou de padronização de planejamento financeiro. Cumprindo e mantendo as exigências de filiação e normas do *FPSB*, membros do *FPSB* estão autorizados a administrar o programa da certificação CFP® em seus respectivos territórios em nome do *FPSB*.

Moldura para o Planejamento Financeiro Profissional

Os padrões de certificação do *FPSB* demonstram aos interessados nos serviços de um profissional CFP® (*Certified Financial Planner*) que o planejador financeiro atingiu padrões rigorosos de competência, ética e prática profissional para prestar este serviço. O *FPSB* visa alcançar seus objetivos e sua missão de interesse público através de parcerias com associações sem fins lucrativos, órgãos governamentais e grupos de consumidores no mundo.

O *FPSB* desenvolveu uma moldura profissional para o planejamento financeiro (ver figura 1), que integra os padrões de competência, ética e prática profissional voltados ao planejamento financeiro, com requisitos de certificação para o planejador financeiro nas áreas da educação, avaliação, experiência e desenvolvimento profissional continuado.

Figure 1



Competência

O Perfil de Competência do Planejador Financeiro do *FPSB* - composto por habilidades, técnica profissional e conjunto de conhecimento adquirido em planejamento financeiro - descreve as capacidades, habilidades, atitudes, julgamentos e conhecimento em que um planejador financeiro se baseia ao trabalhar para um cliente no compromisso de planejamento financeiro.

Para entregar um plano financeiro ao cliente de forma competente, o planejador financeiro precisa combinar a habilidade de realizar tarefas de planejamento financeiro utilizando técnica profissional adequada com base no seu conhecimento das questões relevantes ao assunto. A combinação efetiva de habilidades, técnica profissional e conhecimento é o que define o desempenho do planejador como competente.

O Perfil de Competência do Planejador Financeiro do *FPSB* reflete o que o planejador financeiro deve fazer nos dias atuais, assim como mostra as expectativas para a profissão de planejamento profissional num futuro próximo. O Perfil de Competência descreve o conjunto completo de habilidades, capacidades e conhecimento necessários para que se entregue de forma correta o produto final ao cliente. Mesmo profissionais de planejamento financeiro que se especializam ou limitam o âmbito de sua prática (como focar em um ou dois assuntos apenas, como por exemplo, em planejamento sucessório e/ou planejamento tributário) consideram todo o conjunto de habilidades em planejamento financeiro para conseguir identificar qual destes deve utilizar durante o compromisso com um cliente.

Ética

O Código de Ética e Responsabilidade Profissional do Planejador Financeiro do *FPSB* incorpora o comportamento e julgamento éticos, além do cumprimento das normas, em uma moldura global de ética profissional para planejadores financeiros, que enfatiza o reconhecimento dos planejadores de suas responsabilidades com o público e sua própria profissão.

Padrões de prática

Os Padrões de Prática de Planejamento Financeiro do *FPSB*:

- estabelecem o nível de prática esperada de um planejador financeiro envolvido no fornecimento de planejamento a um cliente;
- estabelecem normas de conduta profissional;
- sugerem a entrega consistente do planejamento financeiro por planejadores financeiros;
- esclarecem os respectivos papéis e responsabilidades dos planejadores financeiros e de seus clientes no compromisso de planejamento financeiro e
- visam aumentar o valor do processo de planejamento financeiro.

A moldura profissional do *FPSB* para o planejamento financeiro pode ser adotada por todas as organizações e indivíduos engajados nesta atividade. Além dos padrões gerais aplicáveis, o *FPSB* desenvolveu os requisitos específicos para o programa de certificação global *CERTIFIED FINANCIAL PLANNER*.

Números crescentes

O *FPSB* está baseado nos Estados Unidos, onde o conceito de planejamento financeiro começou a se enraizar em 1969, quando um grupo de 13 profissionais de serviços financeiros se reuniu para discutir como planejamento financeiro pessoal poderia avançar e ser considerado uma profissão. A certificação CFP® é administrada por 23 organizações de padronização profissional, sem fins lucrativos que, juntas, permitiram que hoje mais de 126 mil pessoas sejam autorizadas a usarem as marcas CFP®. No final do ano de 2008, 58.830 pessoas nos Estados Unidos foram certificadas para o uso das marcas CFP® (com cerca de 69% envolvidos na prática de planejamento financeiro) e 59.676 nos demais países. Pela primeira vez, a quantidade de profissionais CFP® fora dos Estados Unidos excedeu os de dentro dos EUA, sinalizando a internacionalização do planejamento financeiro e da marca CFP®. Veja a evolução da certificação CFP® de 1973 a 2008 na figura 2.

Figure 2



A *Financial Planning Association* da Austrália se tornou a primeira organização fora dos Estados Unidos a oferecer a certificação CFP®, em 1990 e até meados de 2009 já contava com mais de 5.500 profissionais CFP®. A década de 1990 foi marcada pelo crescimento da presença global do planejamento financeiro e da certificação CFP® quando se juntaram ao *FPSB*: *Japan Association for Financial Planners (JAFFP)*, o *Institute of Financial Planning (IFP)* do Reino Unido, o *Institute of Financial Advisers (IFA)* da Nova Zelândia, *Financial Planners Standards Council* do Canadá (agora *Financial Planning Standards Council*), *DEVFP Deutscher Verband Financial Planners* (agora *FPSB Deutschland*) da Alemanha, *Gestion de Patrimoine Certifiés (CGPC)* da França, o *Financial Planning Institute of Southern Africa (FPI)*, o *Financial Planning Association of Singapore (FPAS)* e o *Swiss Financial Planners Organization (SFPO)*.

Desde 2000, a Ásia vem apresentando forte crescimento para o planejamento financeiro pessoal e a certificação CFP®. Em meados de 2009, membros organizadores do *FPSB* na região da Ásia e do Pacífico registraram taxas de crescimento nas certificações CFP® que variavam de 3 a 57% na primeira metade daquele ano. Este rápido crescimento está mudando o perfil dos profissionais e como eles trabalham. Profissionais CFP® na região da Ásia e do Pacífico tendem a ser mais jovens (30 a 49 anos) do que os americanos, cuja média de idade é de 50 a 59 anos. A porcentagem de mulheres na região da Ásia e Pacífico que escolheram a certificação CFP® (mais de 30%, comparados com os 23% dos Estados Unidos) e a forma como as pessoas praticam o planejamento financeiro diferem. Na Ásia, onde o conceito de planejamento financeiro ainda é relativamente novo em comparação com a Austrália, os Estados Unidos e outros mercados maduros nesta área, planejadores são muitas vezes funcionários de grandes empresas de serviços financeiros ou exercem esta atividade de forma modular, no qual podem, por exemplo, desenvolver mas não implementar planos financeiros em nome dos clientes.

Embora o conceito de planejamento financeiro tenha se estendido globalmente para atender às necessidades do consumidor, será que a prática de planejamento financeiro é consistente no mundo? Ela é entregue em nível apropriado dentro de um conceito de prática profissional distinta? Por fim, planejamento financeiro é, de fato, uma profissão?

A EMERGÊNCIA DO PLANEJAMENTO FINANCEIRO COMO PROFISSÃO

No decorrer dos últimos 40 anos, muitos dos que praticam o planejamento financeiro têm avaliado se o que fazem constitui uma atividade de prática profissional. A discussão do que pode ser qualificado como profissão e atividade de prática profissional remonta à Inglaterra pré-industrial, onde filhos de ricos latifundiários frequentavam Cambridge ou Oxford para educação em artes antes de iniciar a prática da advocacia ou medicina. Desde aquele tempo, muitos estudiosos procuraram definir as características de uma profissão.

Bernard Barber (1963) escreveu que uma ocupação precisa apresentar quatro características para se qualificar como profissão:

- Conhecimento geral e sistemático.
- Orientação para o interesse da comunidade.
- Automonitoramento por meio de códigos de ética internalizados
- Recompensas que simbolizem conquistas através do trabalho e que sejam buscadas como fim em si mesmas.

Cutlip, Center e Broom (1994) consideram que, no geral, uma profissão deve apresentar as seguintes características:

- **Requer educação especializada para adquirir corpo de conhecimento e técnicas baseados em teoria desenvolvida por meio de pesquisa.** Praticantes precisam ter conhecimento especializado e técnicas não encontradas fora desta profissão.
- **Oferece serviço especializado e essencial, reconhecido pela comunidade.** Para se caracterizar como profissão, a prática da mesma tem de se distinguir de outros serviços e ser assim reconhecida pelos consumidores.
- **Prioriza serviço público e responsabilidade social sobre interesses privados.** Esta característica altruísta implica “nobreza de intenções” e sugere que praticantes devem colocar as necessidades da sociedade à frente de seus ganhos pessoais.
- **Dá autonomia, porém responsabiliza os praticantes.** Quando deparados com informações incompletas ou inconsistentes, praticantes reúnem informações de fontes variadas, chegando assim a decisões embasadas.
- **Faz cumprir códigos de ética e padrões de atuação através de associações autogovernadas entre colegas.** Organizações profissionais frequentemente dispõem de códigos de ética que determinam valores aos membros - e os fazem cumprí-los através de ações disciplinares.

Como os critérios de Cutlip, Center e Broom se comparam com o que está acontecendo hoje no campo do planejamento financeiro pessoal?

- **Requer educação especializada para adquirir corpo de conhecimento e técnicas baseados em teoria desenvolvida por meio de pesquisa.** Enquanto profissões estabelecidas dispõem de escolas de aprendizado em instituições de ensino terciárias, como faculdades de Direito ou Medicina, a maioria dos cursos de planejamento financeiro é hoje encontrada em programas de educação e treinamento oferecidos por áreas de negócios, economia ou matérias afins, numa variedade de cenários educacionais, de treinamento e vocacionais. Tais programas cada vez mais se apoiam em abordagem baseada em competência, com resultados de aprendizado e conhecimento teórico ligados aos resultados ou competências da prática, apropriados ao planejamento financeiro.

Ao desenvolver um padrão de educação global para o planejamento financeiro pessoal, o *FPSB* definiu resultados esperados e conteúdo do aprendizado para a sua grade

curricular de planejamento financeiro pessoal, que se relacionam com as habilidades, técnicas profissionais e conhecimento necessários à prática do planejamento financeiro (como definida pelo Perfil de Competência do Planejador Financeiro do *FPSB*). Através da ligação direta entre a grade curricular de planejamento financeiro e o perfil de competência do planejador financeiro, o *FPSB* encoraja educadores a se orientarem pela prática real do planejamento financeiro ao elaborarem a grade das aulas, de forma que o estudante desenvolva pensamento e capacidades que o preparem para uma prática competente como profissional de planejamento financeiro pessoal.

O objetivo do *FPSB* é promover o diálogo entre os praticantes de planejamento financeiro pessoal e a comunidade acadêmica, levando a um conhecimento prático baseado em teorias desenvolvidas por meio de pesquisa, o que formará o corpo de conhecimento da prática profissional de planejamento financeiro pessoal.

- **Oferece serviço especializado e essencial, reconhecido pela comunidade.** Como citado anteriormente, estudos indicam que pessoas que já trabalharam com planejadores financeiros na elaboração de um plano financeiro se mostram mais satisfeitas do que as que não o fizeram. Entretanto, demais consumidores ainda não entendem os benefícios de contar com plano financeiro e outros estão confusos sobre a natureza do planejamento financeiro pessoal. Enquanto o planejamento financeiro não for entendido e valorizado pelos consumidores, fica difícil ser percebido como especializado e essencial - daí a necessidade de campanhas educacionais e de conscientização para ajudar a consolidar o planejamento financeiro como profissão.
- **Prioriza serviço público e responsabilidade social sobre interesses privados.** Conforme organizações de planejamento financeiro estendem sua atuação por meio de atividades *pro bono* e eventos voltados ao aprendizado financeiro, os planejadores financeiros ganham mais reconhecimento e credibilidade pelo que fazem e pelo benefício público que proporcionam. Organizações membros do *FPSB* realizam regularmente clínicas de planejamento financeiro pessoal, campanhas de aprendizado financeiro e eventos promocionais como Semanas de Planejamento Financeiro (*Financial Planning Week*).
- **Dá autonomia, porém responsabiliza os praticantes.** Aqueles que se autointitulam planejadores financeiros pessoais deveriam ser capazes de analisar a situação de um cliente, avaliar estratégias e fazer recomendações - tudo sem supervisão. Mais ainda, planejadores financeiros qualificados demonstram claramente a habilidade de compreender as necessidades, objetivos e metas do cliente na amplitude das áreas financeiras, muitas vezes aliadas a circunstâncias complexas e ambíguas. Embora alguns cenários da prática do planejador financeiro possam limitar o escopo dos serviços oferecidos, para que o planejamento financeiro possa prosperar, os planejadores financeiros devem trabalhar para os interesses dos seus clientes.

Em sua discussão sobre a natureza das profissões, Robert Sokolowsky (1991) escreveu: "Algumas obrigações especiais recaem sobre profissionais porque sua prudência está sendo chamada para ajudar a direcionar a vida de seus clientes. O exercício do julgamento e da técnica profissionais precisa, acima de tudo, existir para o bem do cliente". Sokolowsky caracterizou o relacionamento entre profissionais e clientes como "fiduciário", querendo dizer que o profissional precisa manter o cliente e - em alguns casos - seus bens sob custódia fiduciária, o que o obriga a agir de acordo com o melhor interesse do cliente.

Enquanto manchetes destacam escândalos do setor financeiro, diversas agências governamentais estão explorando a ideia se devem exigir padrões fiduciários daqueles que se intitulam consultores ou planejadores financeiros. Embora muitos planejadores

financeiros qualificados já tenham adotado um padrão fiduciário, isso não é sempre uma exigência legal, deixando consumidores sujeitos a padrões prudenciais díspares quando trabalham com planejadores financeiros pessoais.

- **Faz cumprir códigos de ética e padrões de atuação através de associações autogovernadas entre colegas** O *FPSB* e suas organizações membro assinam o Código de Ética e Responsabilidade Profissional do *FPSB* e estas dispõem de regras e procedimentos disciplinares para censurar aqueles que violarem o Código. Embora seja relevante - e tenha sido escrito - para todos os praticantes de planejamento financeiro pessoal, o Código de Ética só pode ser aplicado pelos que concordaram, por meio da certificação CFP®, em cumprí-lo. Profissionais CFP® também têm de aderir aos padrões para a Prática de Planejamento Financeiro do *FPSB*, que são empregados e cobrados pelas organizações membro. Porém, enquanto o termo “planejador financeiro” não estiver claramente definido, será difícil para associações autogovernadas supervisionarem praticantes e fazer cumprir códigos de ética e padrões de atuação.

Interpretação rigorosa dos critérios acima para a profissão levaria a maioria a concluir que enquanto planejamento financeiro pessoal não for reconhecido como uma profissão *bona fide* em muitos países, diversos elementos existem e outros estão sendo introduzidos para dar apoio ao surgimento da profissão de planejamento financeiro em nível global. E ainda que o planejamento financeiro em si talvez não tenha o *status* de profissão, muitos que o praticam se qualificam como “profissionais” quando se toma como base as competências, a ética e o padrão de condutas que seguem.

Considerando-se que profissões precisam emergir antes de se consolidar, planejamento financeiro sendo uma das mais jovens profissões, está no caminho para seu reconhecimento igual a outras como advocacia, medicina ou contabilidade, presentes há centenas ou milhares de anos. De todas as profissões, que surgem e as já consolidadas, o planejamento financeiro tem potencial para causar o maior impacto pela sua influência em tamanha gama de decisões a serem tomadas ao longo da vida destes consumidores, e de tais decisões no bem-estar financeiro e geral das gerações seguintes.

A EVOLUÇÃO CONTINUA

Em vez de olhar para o planejamento financeiro como profissão, num momento capturado no tempo, faz mais sentido considerar seu desenvolvimento como algo contínuo. Se ocupações que não exigem técnicas pudessem ser consideradas o início e ocupações profissionais desenvolvidas, o destino final do *continuum* do profissionalismo (veja a figura 3), o planejamento financeiro deveria ser considerado uma profissão emergente.

Figure 3



Em que ponto, porém, uma profissão para de emergir e se torna desenvolvida? Observando-se os 23 territórios nos quais o *FPSB* conta com uma organização membro, a resposta varia. Planejamento financeiro pessoal e certificação CFP® estão disponíveis nos EUA há 40 anos, mas o conceito do planejamento financeiro pessoal só agora está surgindo em outras partes do mundo. Em alguns países, onde a renda média e os níveis de riqueza são baixos, ou onde o cenário regulatório ou condições de mercado não permitem, a prática de planejamento financeiro pessoal nem sequer existe.

Na opinião do *FPSB*, uma profissão é muitas vezes desenvolvida antes que as pessoas se dêem conta do que de fato aconteceu. Por isso, embora seja justo chamar o planejamento financeiro de profissão emergente ao redor do mundo, no contexto das características e do *continuum*, o *FPSB* acredita que aqueles que mantêm a certificação CFP® e cumprem com as competências e os padrões de ética e prática do *FPSB* já se comportam e atuam como parte de uma profissão desenvolvida.

A VISÃO DO PLANEJAMENTO FINANCEIRO NA ERA “PÓS-CONFIANÇA”

A visão do *FPSB* consiste em consolidar o planejamento financeiro como profissão global, com as marcas CFP® como símbolo de excelência. Para tornar essa visão realidade, o *FPSB* vem trabalhando diligentemente desde sua criação, em 2004, para desenvolver o escopo do planejamento financeiro, as competências necessárias à sua prática, padrões para guiar profissionais em como trabalhar com clientes, grade curricular e de avaliação, além do Código de Ética e Responsabilidade Profissional e do conjunto de Padrões para a Prática de Planejamento Financeiro do *FPSB*, a fim de garantir que planejadores financeiros sigam uma abordagem voltada ao processo nos seus compromissos em planejamento financeiro pessoal e coloquem os interesses do cliente em primeiro lugar.

Em novembro de 2009, os membros do *FPSB* aprovaram novos padrões globais para a experiência profissional e o desenvolvimento profissional continuado ou educação continuada. Profissionais de planejamento financeiro precisam demonstrar relevante experiência de trabalho, que pode incluir um ano de experiência supervisionada por outro profissional de planejamento financeiro que tenha comprovado domínio das habilidades, técnicas e conhecimento definidos no Perfil de Competência do Planejador Financeiro do *FPSB*, ou três anos de prática não supervisionada trabalhando com clientes, desde que sempre alinhado aos padrões de prática, ao perfil de competências e ao Código de Ética do *FPSB*.

Os padrões para o desenvolvimento profissional continuado do *FPSB* (*Continuing Professional Development - CPD*), a Educação Continuada, demandam aprendizado e desenvolvimento de competências contínuos, cujo cumprimento é verificado pela entidade certificadora no território do planejador financeiro. Parte do *CPD* exigido tem de se dedicar ao Código de Ética e/ou aos Padrões para a Prática de Planejamento Financeiro.

O *FPSB* continua a estabelecer padrões rigorosos e a trabalhar com seus parceiros, desenvolvendo ferramentas para informar as pessoas sobre a importância de se trabalhar com um planejador financeiro pessoal competente e ético a fim de alcançar objetivos financeiros e de vida. Enquanto propaga esta missão, o *FPSB* também está ciente das barreiras que podem impedir o sucesso, como a indiferença ou falta de conhecimento dos consumidores, confusão quanto à quantidade e tipos de credenciais no campo de serviços financeiros; mau uso ou abuso dos termos “planejador financeiro” ou “planejamento financeiro”, além de estruturas de mercado e/ou regulatórias que limitam a evolução da profissão.

Nos próximos anos, o *FPSB* espera juntar as suas organizações membro, agências governamentais e regulatórias, grupos de consumidores e outras entidades certificadoras e/ou padronizadoras, sem fins lucrativos, na discussão sobre tópicos críticos para o alcance desta visão. Entre os temas a serem debatidos estão:

- **Compensação e conflitos de interesse.** Planejadores financeiros deveriam ser remunerados de acordo com algum método em particular? Será que receber comissão é sinal de conflito de interesse, que não existe no modelo baseado em honorários somente? Quais as implicações da imposição de uma estrutura de remuneração sobre outra? Que tipos de conflito são aceitáveis e qual o melhor meio de administrá-los? Que nível de divulgação deveria ser proporcionado nestes casos?
- **Padrão prudencial.** Quais são os prós e contras de se determinar padrão fiduciário para aqueles que se autointitulam planejadores financeiros? Quais são as implicações regulatórias e nos negócios? Como definir “fiduciário” e com que padrão prudencial?
- **Proteção da marca e do título/credencial.** Como os planejadores financeiros podem se distinguir de outros tipos de consultores e esclarecer às pessoas para que compreendam e valorizem a diferença? Será que este regime exige definição jurídica do termo “planejador financeiro”?
- **Caminho para o profissionalismo.** Como incentivar os profissionais do setor de serviços financeiros a melhorarem suas habilidades e nível de profissionalismo ao lidar com os clientes? Como a indústria de serviços financeiros pode apoiar o desenvolvimento de carreira das pessoas que pretendem se tornar planejadores financeiros?
- **Aprendizado financeiro.** Um artigo de agosto de 2009, na revista *Financial Planning*,

destacou pesquisa da *Yale School of Management* mostrando que alguns programas de educação financeira para adultos falharam gravemente. E, no entanto, a crise financeira global transformou o conhecimento financeiro em tópico preferido de muitos consumidores. O que funciona e o que não funciona? Por quê? O que a comunidade de planejamento financeiro deve fazer diante desta necessidade?

- **Criando urgência sem criar pânico.** As pessoas geralmente entendem a necessidade de planejar suas metas financeiras e de vida, mas muitas vezes não tomam as decisões necessárias para fazê-lo. Como planejadores financeiros podem criar senso de urgência entre os consumidores, sem exagerar na necessidade?
- **Construindo confiança no cenário pós-crise financeira global.** O que é necessário para que os consumidores confiem nos seus planejadores financeiros pessoais e quais os instrumentos que ajudam os planejadores financeiros a construir e manterem um relacionamento de longo prazo com seus clientes?

A OPORTUNIDADE ESPERA

Como profissão emergente, o planejamento financeiro conta com uma grande base, e as incertezas do mercado dos últimos tempos só tem servido para reforçar a necessidade por planejadores financeiros competentes e éticos, que cumpram rigorosos padrões profissionais e que coloquem os interesses de seus clientes em primeiro lugar.

Ao trabalhar com suas organizações membros e outras partes interessadas em todo o mundo, o *FPSB* desenvolveu uma visão global da profissão emergente de planejamento financeiro pessoal. O *FPSB* construirá uma moldura global de profissionalismo do planejador financeiro e estabelecerá padrões globais no melhor interesse dos clientes e potenciais clientes de planejadores financeiros e da profissão.

Em última análise, o objetivo do *FPSB* é levar os consumidores a perceberem o conceito de planejamento financeiro como prática profissional distinta, capaz de beneficiá-los, além de compreender o valor que podem obter para si e suas famílias, trabalhando com um planejador financeiro qualificado, experiente e de confiança.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

“The State of the Financial Planning Profession in the “Pst Trust” Era.” Financial Planning Standards Board Ltd.

Ver texto original em inglês: www.fpsb.org

TRADUÇÃO LIVRE DO “*POSITION PAPER*” DO *FPSB* SOBRE PLANEJAMENTO FINANCEIRO CONFORME PUBLICADO NO SITE www.fpsb.org EM 1 DE DEZEMBRO 2009.

Traduzido por Alicia Klein
fevereiro 2010.