



MÓDULO (M1): Planejamento Financeiro

9.00 AM - 09.30 AM
→ organize new
→ develop social selling
→ organize dashboard

Furniture +238.74 -238.74 -12.8 +920.82 +238.74
Growth Percentage
Profitable year of health insurance. October 2018

Propósito e Benefícios do Planejamento

Conceito

O Planejamento Financeiro ajuda a alcançar os objetivos de curto, médio ou longo prazo, abordando os seguintes temas:

- Construção do orçamento;
- Racionalização dos gastos;
- Otimização dos investimentos.

Segundo a FPSB, o Processo de Planejamento Financeiro é uma abordagem colaborativa e interativa que os profissionais de planejamento financeiro utilizam para considerar todos os aspectos da situação financeira de um cliente ao formular estratégias de planejamento financeiro e fazer as devidas recomendações. Essa abordagem fornece um guia para estruturar os investimentos do cliente dentro dos parâmetros estabelecidos, gerando segurança para que ele possa agir. Já o cliente se beneficia ao ter um plano individual, no qual ele pode visualizar como atingir seus sonhos, gerando a disciplina que muitas vezes falta aos clientes. Além disso, o Planejamento Financeiro também faz com que a pessoa enxergue todas as suas obrigações, como, por exemplo, o que aconteceria com sua família caso o cliente venha a falecer.

Etapas do Processo de Planejamento Financeiro

Ordem Cronológica

As seis etapas do Planejamento Financeiro são:

- (1) Definir e estabelecer o relacionamento com o cliente.
- (2) Identificar necessidades ou Coletar informações necessárias para elaborar um plano financeiro e que permitam uma visão completa do cliente: gestão financeira, ativos e investimentos, seguros, aposentadoria, fiscal e sucessória.
- (3) Analisar e avaliar a situação financeira do cliente.
- (4) Sintetizar ou Desenvolver as recomendações de planejamento financeiro e apresentá-las ao cliente.
- (5) Implementar as recomendações de planejamento financeiro.
- (6) Monitorar a situação do cliente.

Desta forma, podemos decorar as 6 etapas como DIA-SIM, o dia perfeito em que o cliente diz SIM, mas também memorizado como DCADIM.

ETAPA 1: Definir relacionamento com o cliente

Conceito

Esta é a etapa inicial de todo o planejamento financeiro, no qual o profissional irá informar e explicar como funciona o seu serviço, mas também alinhando expectativas do que o cliente espera. Desta forma, o profissional **deverá**:

- Informar adequadamente ao cliente como irá funcionar a relação profissional;
- Delimitar o seu escopo de atuação em razão de suas competências;
- Explicar claramente e documentar os serviços que irá fornecer ao cliente;
- Explicar como será remunerado pelo serviço, deixando claro eventuais acordos de compensação com terceiros, já que o profissional poderá ser remunerado exclusivamente pelo cliente ou receber uma remuneração híbrida, advinda parte por comissionamento de próprios financeiros, por exemplo.

O documento de Escopo de Relacionamento deverá ser assinado por ambas as partes e será a base do contrato a ser elaborado. Neste escopo já deverá constar:

- O prazo estimado de duração da prestação de serviço pelo planejador;
- As responsabilidades do cliente e do planejador;
- Possíveis conflitos de interesses.

ETAPA 1: Definir relacionamento com o cliente

Remuneração do Planejador

O planejador financeiro pode ter diversos tipos de remunerações, podendo ela ser de um único tipo ou uma combinação delas. Alguns desses exemplos são:

- **Tarifas ou Mensalidades**: valor fixo pago ao planejador financeiro;
- **Taxa de administração**: cobrada de cada cliente pelo serviço de gestão e administração da carteira, ou seja, do valor total administrado;
- **Taxa de performance**: cobrada quando a rentabilidade supera um número previamente definido (recai apenas sobre o rendimento excedente);
- **Comissões ou Rebates**: são os custos gerados pela intermediação da venda de algum produto, como por exemplo, Prêmios de Seguros ou Taxa de Administração em Planos de Previdência.

Importante reforçar que o Agente Autônomo de Investimento é proibido pela CVM de receber valores financeiros motivados por outra forma que não seja o comissionamento (corretagem ou rebate de fundos).

ETAPA 1: Definir relacionamento com o cliente

Responsabilidades

A responsabilidade profissional surge para ambos os lados: tanto para o profissional, quanto para o cliente, devendo ser descritas no contrato de prestação de serviços. Resumidamente, podemos elencar essas responsabilidades da seguinte forma:

➤ Responsabilidades do Planejador:

- Assessorar seus clientes apenas naquelas áreas de sua competência;
- Colocar os interesses do cliente em primeiro lugar;
- Comunicar todos os fatos relevantes, sempre que necessário, para evitar que clientes ou partes relacionadas sejam induzidos a erros ou enganos
- Fazer recomendações adequadas ao seu cliente conforme seu Suitability (API);
- Fornecer serviços profissionais de forma prudente, objetiva e com integridade;
- Informar possíveis conflitos de interesses;
- Tratar as informações do cliente como confidenciais e protegê-las.

➤ Responsabilidades do Cliente:

- Não omitir informações;
- Realizar as tarefas acordadas no plano financeiro;
- Cumprir com todas as obrigações financeiras e tributárias;
- Descrever todas as informações que possam gerar informações privilegiadas.

ETAPA 2: Coletar informações

Conceito

Esta etapa visa **COLETAR** as informações necessárias para elaborar um plano financeiro e que permitam uma visão completa do cliente: gestão financeira, gestão de investimentos, gestão de risco e seguros, planejamento da aposentadoria, planejamento fiscal e sucessório. Nesta **PRIMEIRA ENTREVISTA** com o cliente, o profissional deverá ser capaz:

- Identificar os objetivos pessoais e financeiros do cliente, suas necessidades e prioridades (objetivos de acumulação de capital, tais como geração de renda, aposentadoria, entre outros);
- Coletar dados e processar informações qualitativas (perfil psicológico, disposição a assumir riscos e propensões) e restrições específicas, visando à análise adequada do perfil do investidor (*suitability*), e sua capacidade de suportar perdas;
- Coletar dados e processar informações quantitativas e documentos, visando à análise adequada;
- Coletar dados e processar informações de situações específicas, tais como: divórcio, invalidez, doença terminal, filhos com necessidades especiais, entre outras, visando à análise adequada.

ETAPA 2: Coletar informações

Coletando Informações

A coleta de informações ocorre normalmente através do preenchimento de um **QUESTIONÁRIO**, podendo ser através de perguntas mais fechadas (nome, quantidade de filhos, valor de cobertura das apólices) e/ou de perguntas mais abertas (como ele reagiria se a bolsa de valores desvalorizasse 20%; quais são os sonhos que o cliente gostaria de alcançar).

Em relação aos tipos de informações, elas podem ser do tipo **quantitativa** ou do tipo **psicológica**. As **informações quantitativas** são aquelas que apresentam números, tais como: Declaração de Ajuste de Imposto de Renda; Orçamento doméstico; Contracheques; Apólices de seguros; Planos de Previdência; entre outros documentos que podem também ser solicitados ao cliente. Já as **informações psicológicas** são coletadas principalmente através do API e servem para entender a disposição do cliente em assumir risco.

ETAPA 2: Coletar informações

Identificação de Aspectos Relevantes

Quando o profissional estiver coletando e identificando as necessidades do cliente, ele deve se ater não somente nas **Informações Genéricas**, mas também nas **Necessidades Especiais**. Podemos destrinchar estes dados da seguinte forma:

➤ **INFORMAÇÕES GENÉRICAS:**

- Situação financeira atual;
- Capacidade de poupança;
- Atitude e expectativas;
- Tolerância ao risco;
- Gestão e Exposição ao risco.

➤ **NECESSIDADES ESPECIAIS:**

- Divórcio, segundo casamento ou relacionamento extraconjugal;
- Planejamento de caridade;
- Necessidade de dependentes adultos;
- Crianças com deficiências;
- Planejamento para casos de doenças terminais;
- Planejamento para empresas familiares (sucessão).

ETAPA 2: Coletar informações

Perfil do Cliente

Nesta etapa 2 (dois) são coletados os dados qualitativos e as restrições específicas, visando à análise adequada do perfil do investidor (suitability) e sua capacidade de suportar perdas. Nesta etapa se determina a **TOLERÂNCIA AO RISCO DE INVESTIMENTO** do cliente. Alguns pontos também são interessantes a serem realizados na coleta de dados, pois podem dar indícios de como será o perfil do investidor, tais como:

- **ORIGEM DE RECURSOS**: Significa como e quando os recursos foram obtidos. Normalmente, recursos advindos de atos únicos (heranças, doações, bilhetes premiados) podem indicar pessoas menos propensas a riscos do que advindo de empreendedorismo.
- **PATRIMÔNIO (REAL VS. PERCEPÇÃO)**: Cada indivíduo tem sua percepção sobre riqueza e isso interfere no nível de tolerância de risco. No entanto, uma carteira de investimentos que gera mais rendimentos que o estilo de vida do dono, é uma carteira passível a aumentar o risco.
- **CICLO DE VIDA**: Em geral, há uma relação inversa entre idade e tolerância de risco, ou seja, quanto mais próximo da aposentadoria, menor o risco que o investidor deseja correr.

ETAPA 2: Coletar informações

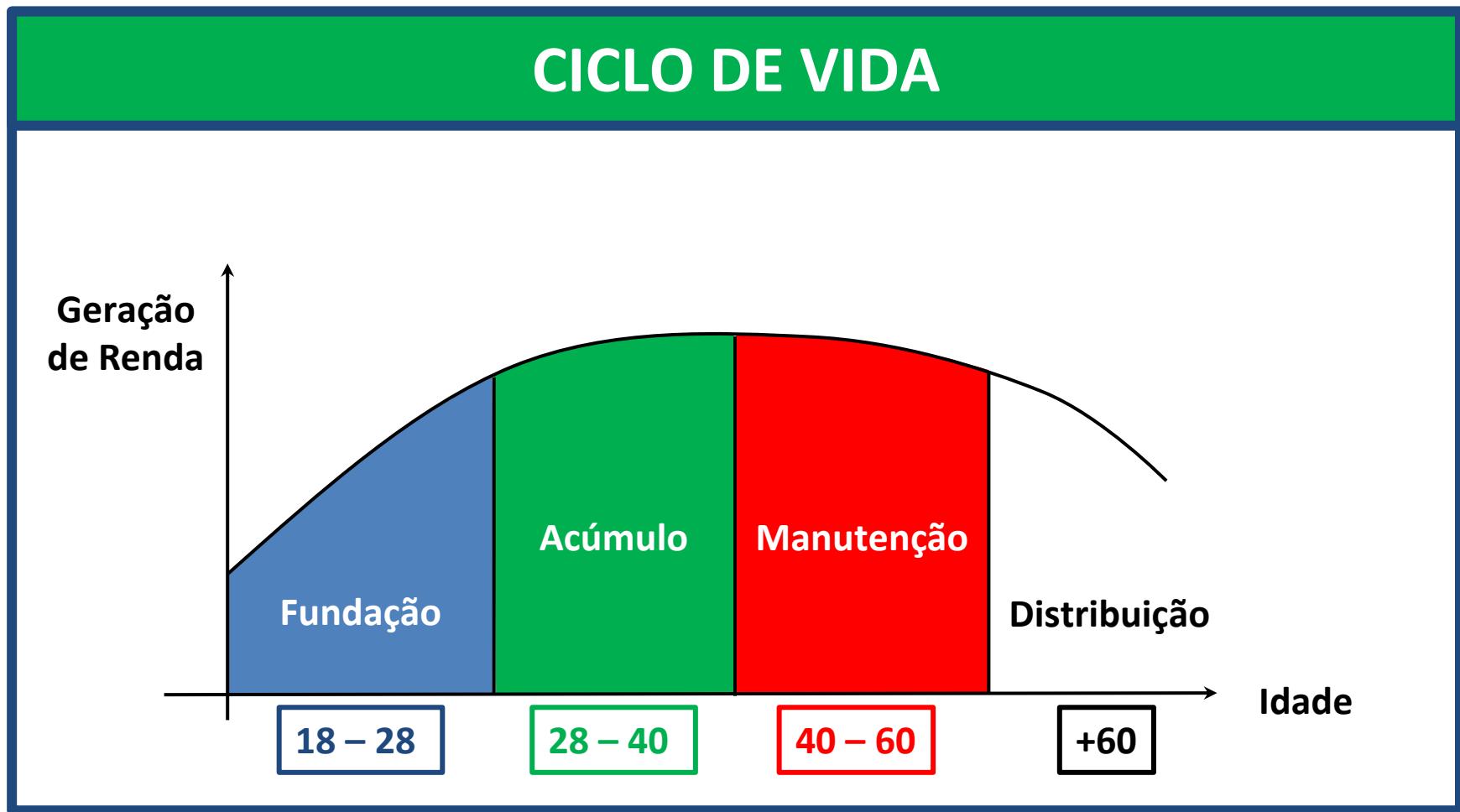
Definições das Fases da Vida

O ciclo de vida de um indivíduo tende a ser dividido em quatro fases, que serão citados abaixo. No entanto, não se apegue em “decorar” o nome com a idade, mas sim compreender cada uma das fases.

- **Fundação da Riqueza (entre 18 e 28 anos)**: Aqui o investidor está iniciando a sua jornada financeira, com patrimônio e renda baixa, comparado com o seu próprio potencial. Além disso, ele tende a não ter obrigações com terceiros e com isso, pode assumir riscos acima da média.
- **Acumulação de Capital (entre 28 e 40 anos)**: O cliente está iniciando a sua família e está ascendendo profissionalmente. Seu patrimônio líquido ainda é baixo, mas seus ativos já são relevantes, pois muitos deles foram adquiridos através de dívidas. Desta forma, seguros de vida e previdência privada são boas alternativas nesse momento.
- **Conservação ou Proteção de Capital (entre 40 a 60 anos)**: Nesta fase da vida, o investidor tende a não ter mais aumento na sua renda e as estratégias para planejamento tributário e blindagem patrimonial passam a ser relevantes, como a construção de holdings, trusts, seguros de vida resgatáveis, entre outros.
- **Distribuição ou Transferência de Capital (acima de 60 anos)**: O cliente se aposentou e diminuiu seus custos com terceiros. Aqui passa a ser muito interessante o seguro acidentes pessoais (custo/benefício) e o planejamento sucessório.

ETAPA 2: Coletar informações

Gráfico



ETAPA 3: Analisar Informações

Conceito

Esta etapa visa **ANALISAR** os objetivos, necessidades, valores e informações do cliente através dos dados coletados na etapa 2. Desta forma, deve-se:

- Analisar as informações do cliente e determinar sua capacidade de correr riscos;
- Avaliar os objetivos, necessidades e prioridades do cliente;
- Avaliar compatibilidade entre objetivos x riscos x situação patrimonial;
- Analisar o perfil do cliente (suitability): identificar o perfil de risco do cliente e, em função de seus objetivos, horizonte de investimento e expectativas de retorno, avaliar todas essas informações para formular uma estratégia adequada de investimentos;
- Analisar e avaliar os tipos de risco aos quais o cliente está exposto (vida, patrimônio, renda, acidentes pessoais, saúde, aposentadoria, responsabilidade civil etc.).

ETAPA 3: Analisar Informações

Análise do Perfil do Investidor (API)

O API é uma metodologia que orienta o investidor a identificar seu perfil (disponibilidade e capacidade ao risco) e a verificar a adequação dos produtos de investimentos, desenvolvida a partir de um questionário ao investidor pessoa física, antes da decisão sobre em quais produtos ele irá aplicar seus recursos. Desta forma, o API auxilia o cliente na tomada de decisão na aplicação dos recursos e proporciona maior transparência no momento do investimento.

A Resolução CVM 30/2021 regulamenta o dever de verificação da adequação dos produtos, serviços e operações ao perfil do cliente. **Estas regras são aplicáveis às recomendações de produtos ou serviços, direcionadas a clientes específicos, realizadas mediante contato pessoal ou com o uso de qualquer meio de comunicação (forma oral, escrita, eletrônica ou pela rede mundial de computadores)**, e devem ser adotadas para o cliente titular da aplicação.

ETAPA 3: Analisar Informações

API: Os 3 Pilares

Os pilares obrigatórios para a construção do API do cliente são:

OBJETIVOS DO INVESTIMENTO	SITUAÇÃO FINANCEIRA	CONHECIMENTO
Período em que o cliente deseja manter os investimentos	Valor das receitas regulares declaradas pelo cliente	Tipos de produtos, serviços e operações com os quais o cliente tem familiaridade.
Preferências declaradas do cliente quanto à assunção de riscos	Valor e ativos que compõem o patrimônio do cliente.	A natureza, o volume e a frequência das operações já realizadas pelo cliente, bem como o período em que tais operações foram realizadas.
Finalidades dos investimento.	Necessidade futura de recursos declarada pelo cliente	Formação acadêmica e experiência profissional.

ETAPA 3: Analisar Informações

API: Objetivos do Investidor

O processo de análise do perfil do investidor envolve também compreender os objetivos do cliente. Em linhas gerais, um investimento pode ter como objetivo custear:

- Educação;
- Aquisição de bens móveis e imóveis;
- Aposentadoria.

É possível também que o investidor tenha como objetivo fazer aplicações para formação de uma poupança como reserva para despesas inesperadas. É o que se costuma chamar de Colchão de Segurança ou Reserva de Emergência.

Os objetivos sempre são acompanhados por uma expectativa de prazo para que eles sejam atingidos. Por exemplo, um investidor pode querer se aposentar em 30 anos, mas gostaria de adquirir um novo imóvel em, no máximo, cinco anos. Tão importante quanto o objetivo é o horizonte desse investimento.

ETAPA 3: Analisar Informações

API: Horizonte de Tempo

Os horizontes de tempo são períodos nos quais uma carteira de investimentos é dividida para que possa ter liquidez (ou geração de recursos) para atender os objetivos traçados com o cliente. Esses períodos podem ser divididos da seguinte forma:

- Curtíssimo Prazo: até 12 meses (reserva de emergência).
- Curto prazo: menos de 3 anos.
- Médio prazo: entre 3 e 10 anos.
- Longo prazo: mais de 10 anos.

Vale ressaltar que, a definição destes prazos variam de instituição para instituição, portanto, não é preciso decorá-los, mas sim, ter a compreensão básica desses prazos. Outro ponto importante é ter a consciência que os objetivos do cliente alteraram com o passar dos anos, por vontade própria, mas também por percalços da vida. Assim, sempre é importante ter o API atualizado com o seu cliente.

ETAPA 3: Analisar Informações

API: Situação Financeira

A Resolução CVM 30/2021 destaca, no inciso II do Artigo 3º, os profissionais devem analisar no mínimo os seguintes fatores para o pilar **SITUAÇÃO FINANCEIRA**:

- **VALOR DAS RECEITAS REGULARES DECLARADAS PELO CLIENTE:** Isso se refere à renda regular do investidor, que fornece informações sobre sua capacidade de investir e suportar determinados níveis de risco. A renda é um fator crucial para determinar o valor que o investidor pode alocar em investimentos e o tipo de investimentos que podem ser adequados para ele.
- **VALOR E OS ATIVOS QUE COMPÕEM O PATRIMÔNIO DO CLIENTE:** Envolve a análise dos ativos financeiros e não financeiros que compõem o patrimônio do investidor. Isso pode incluir ações, títulos, imóveis, investimentos em fundos, entre outros. A composição do patrimônio fornece insights sobre a diversificação, o nível de exposição a diferentes ativos e a capacidade do investidor de assumir riscos.
- **NECESSIDADE FUTURA DE RECURSOS DECLARADA PELO CLIENTE:** Esse fator se refere às necessidades financeiras futuras que o investidor declara, como aposentadoria, educação de filhos, compra de imóveis, entre outros. Compreender essas necessidades auxilia na determinação dos objetivos financeiros do investidor e no alinhamento das estratégias de investimento.

ETAPA 3: Analisar Informações

API: Grau de Conhecimento Financeiro

A ICVM 30/2021 destaca, no inciso III do Artigo 2º, que um dos pontos a ser avaliado no API do cliente é se ele possui conhecimento necessário para compreender os riscos relacionados a aquilo que está sendo oferecido, ou seja, o seu nível de conhecimento.

Uma forma de se assegurar que o cliente possui tal conhecimento seria verificar qual a experiência desse cliente com investimentos. Clientes que investem há mais tempo, ou ainda que investem em produtos mais sofisticados, tendem a apresentar mais conhecimento do mercado financeiro. Por sua vez, clientes que investem há pouco tempo (ou mesmo que nunca investiram anteriormente), ou aqueles que concentram suas aplicações em produtos mais simplificados e de baixo risco tendem a apresentar um conhecimento menos profundo do mercado financeiro.

Ao identificar o grau de conhecimento do mercado financeiro de seu cliente, o profissional de investimentos saberá como se comunicar melhor com ele e também quais produtos (mais ou menos arriscados) lhe oferecer.

ETAPA 3: Analisar Informações

API: Tolerância aos Riscos

A tolerância ao risco é determinada pela:

➤ **Disposição de assumir risco (fatores psicológicos):**

- Sensação em relação à possibilidade de perder dinheiro;
- Tomar decisões de investimento baseado em medo ou euforia.

➤ **Capacidade de assumir riscos (fatores econômicos):**

- Valor das receitas regulares declaradas;
- Valor e os ativos que compõem o patrimônio;
- Prazo (curto / longo) e importância (necessidade / desejos) de objetivos;
- Necessidade futura de recursos declarada pelo cliente.

Vale ressaltar que a **Disposição** e a **Capacidade** de assumir riscos são independentes, devendo ser colocado como prioritário aquele que for o menor, ou seja, se o cliente tem baixa **DISPOSIÇÃO** a risco, mas alta capacidade, devemos respeitar a disposição do cliente; se a **CAPACIDADE** a risco for menor que a disposição, devemos respeitar a capacidade.

ETAPA 3: Analisar Informações

API: Tolerância aos Riscos (Exemplos)

<u>BAIXA TOLERÂNCIA A RISCO</u>	<u>ALTA TOLERÂNCIA A RISCO</u>
Objetivos de curto prazo	Objetivos de longo prazo
Estar próximo da aposentadoria	Ter uma longa jornada para se aposentar
Patrimônio está altamente comprometido para gerar renda para as despesas	Patrimônio não comprometido para gerar renda para as despesas
Tem baixa capacidade de poupança	Tem alta capacidade de poupança
Mudanças bruscas no mercado financeiro causam ansiedade	Mudanças bruscas no mercado financeiro não causam ansiedade

ETAPA 3: Analisar Informações

API: Tipos de Perfis

Após a realização do API, poderemos ter 3 tipos de Perfis:

- **Perfil Conservador (RISCO BAIXO)**: Objetivo principal é a segurança, com a preservação do capital e baixa tolerância a riscos. Desta forma, suas aplicações tendem a ter uma rentabilidade menor e, normalmente, ter posições a longo prazo.
Exemplos: Renda Fixa de bancos AAA, fundo de investimentos Referenciados ou Curto Prazo e Títulos Público.
- **Perfil Moderado (RISCO MÉDIO)**: Objetivo principal é ter retornos acima das aplicações normais de renda fixa, podendo se expor levemente em riscos de renda variável ou de crédito. **Exemplos**: fundos de renda fixa de médio e longo prazo; multimercados; podendo aplicar uma pequena parte em fundos de ações.
- **Perfil Arrojado (RISCO ALTO)**: Tem como objetivo correr maior risco buscando máxima rentabilidade para os seus investimentos. Desta forma, o investidor possui parcela mínima do seu patrimônio para as aplicações mais seguras, investindo em aplicações mais arriscadas, se valendo também de investimentos especulativos de curto prazo. **Exemplos**: day-trades; fundos de ações; exposição em derivativos.

ETAPA 3: Analisar Informações

API: Fatores Determinantes

Como o **PERFIL PODE MUDAR COM O TEMPO**, a CVM colocou um prazo máximo de 24 meses para que seja atualizado o API (veremos a seguir todas as regras). No entanto, as instituições podem colocar como regra interna, prazos menores para a sua atualização, mas nunca maiores que 24 meses.

No entanto, é interessante o profissional deixar claro ao cliente que há diversos fatores que podem alterar o perfil e que, quando ocorrer qualquer um deles, seja refeito o devido documento para que o profissional sempre possa recomendar os produtos e/ou serviços adequados ao perfil do cliente.

Os fatores determinantes para essa mudança são itens que englobam os 3 pilares do API:

- Conhecimento sobre o mercado financeiro e experiência profissional;
- Horizonte ou prazo de investimento;
- Nível de risco que o cliente aceita em suas aplicações;
- Nível e horizonte de renda desejado;
- Nível de despesa familiar;
- Nível de segurança a garantir;
- Mudança no valor patrimonial.

ETAPA 3: Analisar Informações

API: Prazos de Atualização & Dispensa

A Resolução CVM 30/2021, diz que o API deverá ser **ATUALIZADO NO MÁXIMO 24 MESES** após a sua realização ou atualização. Além disso, os profissionais devem manter, pelo **PRAZO MÍNIMO DE 5 (CINCO)** anos contados da última recomendação prestada ao cliente, ou da última operação realizada pelo cliente, conforme o caso, ou por prazo superior por determinação expressa da CVM, em caso de processo administrativo, todos os documentos e declarações exigidos por esta Resolução.

Ficarão **DISPENSADOS** da obrigatoriedade quando:

- for investidor qualificado, **EXCETO** quando forem pessoas naturais classificadas como investidor qualificado ou profissional, em qualquer situação;
- for pessoa jurídica de direito público;
- o cliente tiver sua carteira de valores mobiliários administrada discricionariamente por administrador de carteira de valores mobiliários autorizado pela CVM.
- o cliente já tiver o seu perfil definido por um consultor de valores mobiliários autorizado pela CVM e esteja implementando a recomendação por ele fornecida.

ETAPA 3: Analisar Informações

API: Vedações & Obrigações

É vedado aos profissionais recomendar produtos ou serviços ao cliente quando:

- (I) o produto ou serviço não seja adequado ao perfil do cliente;
- (II) as informações relativas ao perfil do cliente não estejam atualizadas;
- (III) não sejam obtidas as informações que permitam a identificação do perfil do cliente.

Quando o cliente ordenar a realização de operações nas situações previstas nos itens (I) e (II) acima, os profissionais devem, antes da primeira operação com a categoria de valor mobiliário:

- Alertar o cliente acerca da ausência ou desatualização de perfil ou da sua inadequação, com a indicação das causas da divergência; e
- Obter declaração expressa do cliente de que está ciente da ausência, desatualização ou inadequação de perfil.

OBSERVAÇÃO: As providências exigidas na lei são dispensadas quando o cliente estiver, comprovadamente, implementando recomendações fornecidas por consultor de valores mobiliários autorizado pela CVM.

ETAPA 3: Analisar Informações

Tipos de Rentabilidade

Existem diversos tipos de rentabilidades, que são formas de apresentar os retornos dos investimentos. É importante ter a concepção desses conceitos para não se misturar “alhos com bagulhos”, ou seja, devemos sempre comparar com os mesmos tipos de rentabilidade, que são:

- Rentabilidade Observada;
- Rentabilidade Esperada;
- Rentabilidade Absoluta;
- Rentabilidade Relativa;
- Rentabilidade Bruta;
- Rentabilidade Líquida;
- Rentabilidade Real;
- Rentabilidade Nominal.

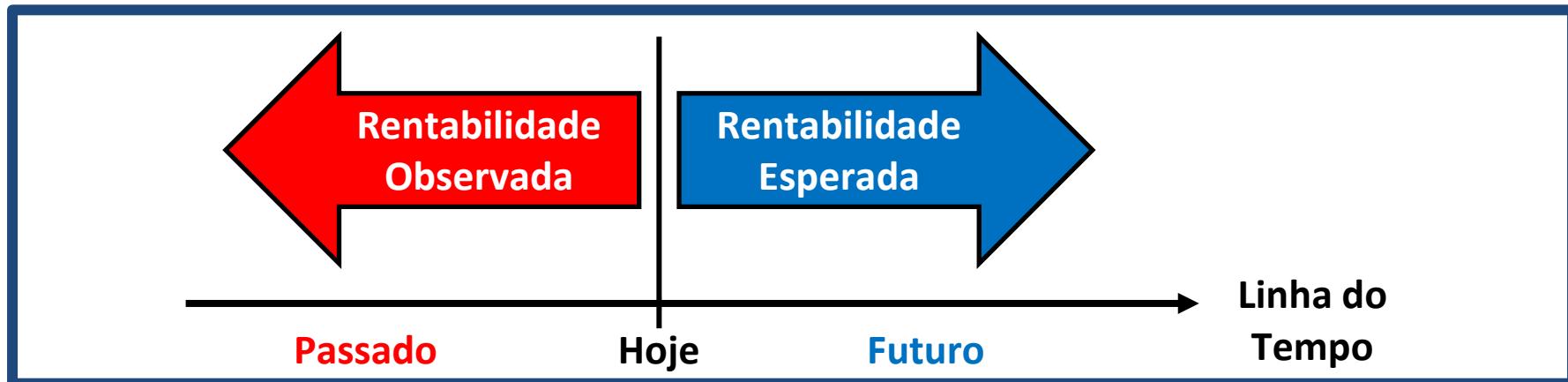
Importante ressaltar que os tipos de rentabilidades poderão aparecer muitas vezes juntas, como por exemplo uma rentabilidade observada com retorno relativo (um fundo rendeu 100% do CDI nos últimos 3 anos). Veremos a seguir, as devidas diferenças para cada um desses tipos.

ETAPA 3: Analisar Informações

Rentabilidade Observada x Esperada

A **RENTABILIDADE OBSERVADA** de um investimento está relacionada com o conceito de passado, com o seu devido histórico. Ela é muito comum aparecer quando se quer demonstrar o retorno de investimento até o exato momento. Por exemplo, “o fundo de investimentos XYZ rendeu 2% ao mês, nos últimos 36 meses”. Quando ela é apresentada a um investidor através do retorno passado de um vendo, a lei exige que junto seja incluído a frase “retornos passados, não são garantias de retornos futuros”.

Já a **RENTABILIDADE ESPERADA** condiz com a expectativa futura de um retorno. Seu cálculo leva em consideração as possibilidades de cenários futuros ocorreram e os pesos dos ativos.



ETAPA 3: Analisar Informações

Rentabilidade Absoluta x Relativa

A **RENTABILIDADE ABSOLUTA** de um investimento é o retorno total em percentuais que um investidor irá receber. Por exemplo, um CDB rendeu 18% no período de 2 anos e uma LTN foi contratada com retorno de 12% ao ano. Nos dois casos, o retorno está sendo apresentada em retornos absolutos, ou seja, em taxas na qual o investidor sabe quanto ganhou ou quanto irá ganhar.

Já a **RENTABILIDADE RELATIVA** de uma aplicação financeira, é quando a demonstração é baseada com referência em outro retorno, sendo o caso mais comum, quando demonstrada ou contratada através do CDI. Por exemplo, um CDB foi contrato com taxa de 100% do CDI. Ou seja, o retorno do investidor dependerá do retorno que o CDI terá no período. Esta é uma forma muito boa de se analisar se o retorno de um investimento foi melhor ou pior que a sua referência (CDI, Selic, IPCA, Ibovespa, ...).

Como regra geral, títulos pós-fixados possuem rentabilidades relativas e títulos prefixados possuem rentabilidades absolutas.

ETAPA 3: Analisar Informações

Rentabilidade Bruta x Líquida

Imagine que um cliente investiu R\$ 100 mil em um CDB que está rendendo 10% em dois anos. Assim sendo, o valor atual aplicado no banco é de R\$ 110.000,00, um rentabilidade **10%** no período. No entanto, se ele decidir resgatar o valor do CDB, o que ele terá na sua conta corrente não serão os R\$ 110.000,00, mas sim o valor descontado do Imposto de Renda (no caso 15%), que será de R\$ 108.500,00, ou seja, **8,5%**.

Assim, a **RENTABILIDADE BRUTA** são os 10% de retorno, já que o seu significado é “o retorno antes de descontar o imposto de renda”. Já a o conceito de **RENTABILIDADE LÍQUIDA** é “o retorno descontado do imposto de renda”, o que no nosso exemplo são os 8,5%. Esses retornos podem ser expressos em valores financeiros ou em taxas.

Salientamos que diversos investimentos não possuem imposto de renda para pessoas físicas, tais como poupança, LCI e LCA. Assim, quando tratarmos produtos isentos de IR com ativos não isentos, devemos fazer a comparação entre os mesmos TIPOS de rentabilidade. Além disso, quando for feito um resgate de CDB ou Fundos de Investimentos, o valor que entrar na conta já será o retorno líquido, e não bruto! Já que o Imposto de Renda é retido na fonte pela instituição.

ETAPA 3: Analisar Informações

Rentabilidade Real x Nominal

Conforme descrito no capítulo 4.3 Fundamentos de Finanças, a **TAXA NOMINAL** é a rentabilidade a taxa contratada ou declarada em uma operação financeira, como por exemplo, a “rentabilidade do fundo de investimentos nos últimos 12 meses foi de 12%”. Estes 12%, é a taxa nominal da aplicação. Já a **TAXA REAL** é dada pela diferença entre a **TAXA NOMINAL** e a **INFLAÇÃO**. Ela será a taxa que realmente gerou riqueza para o investidor. Como o dinheiro somente é um meio troca (uma forma de pagamento), o que importa de verdade é o quanto ele está comprando de bens e de serviços a mais, e não o quanto ele, simplesmente, “cresceu”.

Por exemplo, imagine que você tenha R\$ 100,00 e que uma maçã custe R\$ 1,00. Desta forma, hoje você poderia comprar 100 maçãs. No entanto, você tem como opção realizar uma aplicação financeira que renda **15% por 1 ano**. Caso você realize o investimento, no próximo ano terá R\$ 115,00. Mas não é somente o dinheiro que valoriza, os bens e serviços também. Caso esta fruta **valorize 10%**, sendo o seu custo após 1 ano de R\$ 1,10, você comprará 104,5 maçãs, ou seja, o seu ganho **REAL** por ter investido no banco, será de **4,5 maçãs (4,5%)**. Perceba que **não foi feito uma subtração da inflação pela da taxa nominal (15% menos 10%), mas sim, uma divisão**, pois dividimos R\$ 115,00 por R\$ 1,10 (o cálculo de taxas é ensinado no capítulo 4.3 Fundamentos de Finanças).

ETAPA 3: Analisar Informações

Objetivos de Retorno da Carteira

As carteiras de investimentos devem ser criadas a partir das necessidades reais dos clientes. Dessa forma, os tipos mais comuns de carteiras são:

- **PRESERVAÇÃO DE CAPITAL**: Estratégia utilizada para quando o investidor necessita que os seus investimentos consigam remunerar a inflação ou que se tenha grande necessidade de liquidez. Este investidor tem um perfil e deve aplicar em ativo com alta liquidez, baixo risco de crédito e caso sejam de longo prazo, ativos atrelados a inflação, como por exemplo, NTN-B.
- **GERAÇÃO DE RENDA**: É uma carteira formada para arcar os gastos do investidor. Desta forma, terão ativos com remuneração constante, como por exemplo, títulos de dívida que pagam cupons periódicos; ações com dividendos constantes; imóveis para locação.
- **CRESCIMENTO**: São investidores que necessitam que seu capital remunere bem acima da inflação, em um período longo. Com isso, é recomendado dentre suas aplicações, a carteira de investimentos tenha uma boa parcela em ativos com maior volatilidade, como por exemplo ações.
- **ESPECULAÇÃO**: Objetivo de crescimento acelerado com altíssimo risco. Raramente é recomendada ao investidor.

ETAPA 3: Analisar Informações

Cálculo do Objetivo de Retorno

PERGUNTA: Rafael, possui atualmente R\$ 100.000,00 e deseja ter em conta corrente daqui 10 anos o valor de R\$ 1 milhão a valores atuais. Se a inflação esperada é de 4% ao ano e ele consegue investir anualmente R\$ 70.000,00, qual deverá ser a rentabilidade anual bruta que ele deverá buscar para seus investimentos?

Para resolvermos este problema, precisamos encontrar a rentabilidade anual bruta, ou seja, o **Retorno Nominal** (**Retorno Real + Inflação**) da aplicação. Como o problema já nos forneceu a inflação, nos falta somente calcular o devido **Retorno Real** e após isso, somar com a inflação, lembrando que em juros compostos, “Soma” significa multiplicação.

➤ **Retorno Real:**

- PV = 100.000 [CHS]
- PMT = 70.000 [CHS]
- FV = 1.000.000
- n = 10 anos
- **i = ? = 4,22% a.a.**

➤ **Rentabilidade Nominal:**

- 100 [ENTER]
- 4,22** [%] [+]
- 4,00** [%] [+]
- 100 [-]

R: 8,39% ao ano

ETAPA 3: Analisar Informações

Exemplo (Mini-Case)

EXEMPLO DE MINI-CASE: Rafael era proprietário da empresa ABC e a vendeu por R\$ 25 milhões, sendo que agora, este é todo o seu capital. Após a venda, ele investiu 80% deste valor em um projeto com projeção de 5 anos, no qual acreditava que, após este período, o investimento renderia R\$ 300 mil por mês a sua família. Com isso, ele deixou os 20% restantes em um CDB com liquidez diária sem se preocupar com a rentabilidade. Logo em sequência as suas aplicações, o mercado brasileiro entrou em crise e ele foi comunicado que a expectativa de retorno do capital, foi modificada de 5 para 10 anos.

Com este mini-case, as duas problemáticas abaixo serão respondidas a seguir:

- **QUESTÃO 1:** Caso o custo de vida da família seja de R\$ 200.000,00, por quanto tempo eles terão renda garantida, sendo o custo do capital do CDB é de 1% a.m?
- **QUESTÃO 2:** Caso Rafael não tivesse feito nenhum saque nos investimentos durante os 10 anos, considerando que em ambos o retorno bruto foi de 1% ao mês, qual seria a taxa de retorno líquido ao final deste período caso houvesse resgate nos investimentos? Considere a alíquota do Imposto de Renda em 15%.

ETAPA 3: Analisar Informações

Exemplo (Mini-Case)

- **QUESTÃO 1:** Caso o custo de vida da família seja de R\$ 200.000,00, por quanto tempo eles terão renda garantida, sendo o custo do capital do CDB é de 1% a.m?
- **RESPOSTA:** Para resolvemos este problema, devemos simplesmente calcular o prazo no qual os 20% dos R\$ 25 milhões (R\$ 5 milhões), que estão investidos no CDB com liquidez diária, durará. Assim sendo:

- PV = - 5.000.000 (20% de R\$ 25MM)
- FV = 0
- PMT = +200.000 / mês
- i = 1% a.m.
- n = ? = 29 meses

ETAPA 3: Analisar Informações

Exemplo (Mini-Case)

- ❑ **QUESTÃO 2:** Caso Rafael não tivesse feito nenhum saque nos investimentos durante os 10 anos, considerando que em ambos o retorno bruto foi de 1% ao mês, qual seria a taxa de retorno líquido ao final deste período caso houvesse resgate nos investimentos? Considere a alíquota do Imposto de Renda em 15%.

➤ **1º: Cálculo do Resultado Financeiro Líquido:**

- PV = - 25.000.000
- PMT = 0
- I = 1% am.
- n = 120
- FV = ? = R\$ 82.509.672,36

- Imposto (15%) = $(FV - PV) \times 15\%$
- Imposto (15%) = R\$ 8.626.450,85
- Resultado Líquido = FV – IR
- **Resultado Líquido = R\$ 73.883.221,51**

➤ **Cálculo da Taxa Líquida:**

- PV = - R\$ 25.000.000
- FV = R\$ 73.883.221,51
- PMT = 0
- n = 10
- i = ? = 11,44% aa.

ETAPA 4: Desenvolver & Apresentar ao Cliente

Definição

Esta etapa visa **DESENVOLVER** as recomendações de planejamento financeiro e **APRESENTÁ-LAS AO CLIENTE**. Estas recomendações devem estar sempre baseadas nos objetivos, necessidades e prioridades estabelecidas pelo cliente. Desta forma, o profissional deverá:

- Determinar e propor uma política de investimentos (*Investment Portfolio Statement-IPS*) em função de sua situação financeira, estágio de vida, perfil psicológico (*suitability*), objetivos e restrições;
- Identificar e avaliar as estratégias de planejamento financeiro;
- Identificar qualquer objetivo financeiro que não seja viável ou qualquer meta pessoal declarada de curto, médio ou longo prazo que não pareça ser realista e discute com o cliente como a(s) meta(s) pessoal(is) declarada(s) pode(m) ser modificados ou abandonados.
- Apresentar as recomendações de planejamento financeiro ao cliente e as justificativas, de forma a permitir que o cliente tome uma decisão informada sobre se as estratégias ajudarão a atingir os objetivos financeiros do cliente e as metas pessoais declaradas.

ETAPA 4: Desenvolver & Apresentar ao Cliente

IPS: Política de Investimentos

O **IPS (Investment Portfolio Statement)** é o documento elaborado entre o profissional e o cliente que define todas as regras gerais que norteiam a alocação de ativos. Este documento deverá demonstrar de forma clara os seguintes itens:

- **OBJETIVOS DE RETORNO** do cliente de curto, médio e longo prazo;
- **RESTRIÇÕES DO INVESTIDOR** que devem ser cuidadas;
- **TOLERÂNCIA AO RISCO** do investidor;
- **RESTRIÇÕES** aplicáveis, como necessidade de liquidez, considerações sobre impostos, requisitos regulatórios e circunstâncias únicas;
- Periodicidade de revisão do plano financeiro;
- Metas de investimento geral;
- Estratégias que o profissional deverá empregar para atingir os objetivos;
- Limites de alocação em cada classe de ativo, podendo ter mínimo e máximo em cada classe de ativo (renda fixa, ações, imóveis);
- Critérios de Seleção dos Ativos.

ETAPA 4: Desenvolver & Apresentar ao Cliente

IPS: Restrições

Montar o IPS do cliente envolve muito cuidado e alguns itens são extremamente relevantes, pois podem gerar restrições na carteira de investimentos. São eles:

- **Horizonte de Tempo (T)**: quanto mais longo o tempo, maior a disponibilidade e a capacidade de se tomar risco. São divididas em Pré-Aposentadoria (aquisição de bens), Aposentadoria e Pós-Morte (Herança). Uma mudança de horizonte de tempo acontece quando as circunstâncias e padrões de gasto ou receitas do investidor mudam significativamente (prêmio de loteria).
- **Impostos (I)**: Afetam o retorno dos investimentos finais quando o imposto é pago no final (Sucessão) ou durante a o percurso da carteira (renda/alienação).
- **Liquidez (L)**: São associadas as necessidade de liquidez contínuas (gastos mensais ou periódicos), as imediatas (inesperadas) do investidor e aquelas chamadas de ocasionais (compra de uma casa na praia).
- **Requisitos Regulatórios ou Legais (L)**: São associados a questões de legislação, como por exemplo, regras que podem surgir em uma transferência patrimonial através de um trust ou na discussão legal do VGBL & PGBL;
- **Circunstâncias Únicas (U)**: São todas as demais circunstâncias que não foram mapeadas nos itens anteriores, como por exemplo, investimentos que o cliente não deseja, por ser contra a sua ideologia.

ETAPA 4: Desenvolver & Apresentar ao Cliente

IPS: Planejamento de Liquidez

O Planejamento de Liquidez é fundamental em uma carteira de investimentos, para que não ocorra a necessidade de ter que transforma um investimento de longo prazo em dinheiro em um curto espaço de tempo, causando um prejuízo não previsto por causa da falta de liquidez ou causado pelo risco de resgate antecipado.

Este planejamento se baseia nos objetivos do cliente e nas necessidades de gastos financeiros. Esta necessidade poderão ser:

- **Imediatas**: são despesas que precisam ser atendidas em um espaço de tempo muito curto (emergências médicas, etc.). Estes recursos devem vir de investimentos com alta liquidez, como por exemplo: Fundo de Renda Fixa Curto Prazo; CDB de liquidez diária de bancos de primeira linha (AAA ou AA); Tesouro SELIC (LFT);
- **Contínuas**: são despesas recorrentes que devem ser honradas regularmente pelos rendimentos da carteira de investimentos;
- **Ocasionais**: São gastos em eventos planejados, normalmente são valores altos comparado a carteira de investimentos (reformas na casa, viagens, troca de carro).

ETAPA 4: Desenvolver & Apresentar ao Cliente

IPS: Reserva de Emergência

Recomendasse que o saldo equivalente seja de 3 a 12 vezes os gastos mensais da família, devendo ser considerado as coberturas já contratadas contra riscos (seguros) no cálculo da Reserva. Esse valor pode variar em função, por exemplo, das características das entradas e saídas de recursos da família:

- **Maior previsibilidade quanto às rendas:** Funcionários públicos, aposentados e pensionistas (assalariados da iniciativa privada, autônomos e empresários precisarão de maiores reservas de emergência).
- **Maior previsibilidade quanto aos gastos:** Análise da estrutura de custos fixos e variáveis da família pode levar a variações significativas no saldo recomendado para a reserva de emergência.

É aconselhado que as aplicações da Reserva de Emergência sejam em investimentos com baixíssimo risco (tanto de crédito, quanto de volatilidade) e possuam altíssima liquidez. As aplicações mais recomendadas são: LFT; CDB de bancos com rating AAA; Fundo de Investimentos Renda Fixa (Simples ou Curto Prazo).

ETAPA 4: Desenvolver & Apresentar ao Cliente

IPS: Alterações

Conforme já mencionado, o profissional deverá deixar acordado qual será o período de revisão dos dados do **IPS (Política de Investimentos)** do seu cliente. Mas isso não necessita ser algo rígido, pois o próprio cliente não só pode, mas também deve comunicar as mudanças relevantes (caso ocorra antes dos prazos acordados das revisões) para que o profissional possa reajustar o seu **IPS**. Para que isso possa ocorrer, o cliente necessita saber quais informações são relevantes e a troca de conhecimento é muito importante.

Os principais exemplos de mudanças na **Política de Investimentos** são:

- **OBJETIVOS**: Antecipação ou a postergação da compra da casa própria ou da aposentadoria; nascimento de filhos; doenças terminais; casamento;
- **SITUAÇÃO FINANCEIRA**: Mudanças de emprego, herança, prêmio de loteria...
- **CONHECIMENTO**: Formação acadêmica em finanças e experiência profissional;
- **MUDANÇAS ECONÔMICAS**: Aqui vale uma ressalva, pois quando tratamos de mudanças econômicas, nos referimos a parte de longo prazo e não de curto prazo. Por exemplo, uma redução na taxa de juros pelo COPOM não modifica o IPS do cliente, mas mudanças nos ciclos econômicos do Brasil, podem sim.

ETAPA 4: Desenvolver & Apresentar ao Cliente

Asset Allocation

O objetivo do **ASSET ALLOCATION**, traduzido como **ALOCAÇÃO DE ATIVOS**, tem como objetivo equilibrar a carteira de investimentos, mitigando os riscos de quem deseja investir. Seu foco está na construção da parte da **MACRO-ALOCAÇÃO** de uma carteira de investimentos, definindo o percentual que deverá ser alocado nas categorias de investimentos, como, 80% em renda fixa e 20% renda variável.

Após a Alocação de Ativos, temos o que chamamos de **Seleção de Ativos**, que é a atividade de seleção específica dos produtos financeiros (10% em Petrobrás e 10% em Vale do Rio Doce, totalizando os 20% que foram definidos no Asset Allocation). Esta etapa também é conhecida com **MICRO-ALOCAÇÃO** e ocorre na ETAPA 5 – Implementar as Recomendações.

A **ALOCAÇÃO DE ATIVOS** é dividida também em **Estratégia x Tática** e **Dinâmica x Estática**, que é aprofundado no Módulo II – Gestão de Ativos & Investimentos (Capítulo 7.3 Alocação de Ativos e Rebalanceamento de Carteiras).

ETAPA 4: Desenvolver & Apresentar ao Cliente

Desenvolvendo Recomendações

Vimos até aqui como são importante as etapas iniciais (Etapa 2 – Coleta & Identificação de Necessidades; Etapa 3 – Analisar e Avaliar a Situação do Cliente), pois se coletarmos os dados equivocadamente, não será possível Avaliar corretamente a Situação do Cliente. E se tivermos uma avaliação equivocada, o documento que guiará todo o trabalho profissional, que é o IPS (**POLÍTICA DE INVESTIMENTOS**), também estará equivocado.

Nos últimos exames foi exigido os seguintes pontos como padrão:

- Nível de Risco da Carteira (concentração da carteira em ativos de risco);
- Necessidade de liquidez (manter entre 5% a 10% em ativos de liquidez imediata);
- Calcular o retorno exigido pelo cliente, sempre assumindo o menor risco possível;
- Prestar muita atenção se os retornos das carteiras serão ou não sujeitos a impostos, além de ficar atento se a questão está solicitando retorno real ou nominal.

ETAPA 4: Desenvolver & Apresentar ao Cliente

Desenvolvendo Recomendações: Exemplo

Um investidor, 30 anos de idade, solteiro, herdou R\$ 2.000.000,00 recentemente. Ele não trabalha e suas despesas pessoais são de R\$ 30.000 por mês. Ele não pretende trabalhar e deseja viver com o rendimento real e ganho de capital gerados pela herança, sem tocar no principal. A inflação é de 3,5% a.a., a taxa do ativo livre de risco real de 4% a.a. Qual é a carteira mais recomendada?

ATIVOS	CARTEIRAS			
	I	II	III	IV
Fundos de Curto Prazo	5%	5%	0%	20%
Títulos do Governo LFT	5%	10%	0%	30%
Fundos de Renda Fixa de Longo Prazo	10%	25%	40%	40%
Fundos <i>Private Equity</i>	25%	15%	25%	0%
Ações	55%	45%	30%	10%
Retorno Esperado Total das Carteiras, após os impostos	30%	24%	23%	18%

ETAPA 4: Desenvolver & Apresentar ao Cliente

Desenvolvendo Recomendações: Exemplo

Primeiramente, devemos calcular o retorno necessário que o investidor necessita ter:

- Suas despesas anuais são R\$ $30.000 \times 12 =$ R\$ 360.000.
- O retorno mínimo **REAL** que ele precisa ter é $360.000 \div 2.000.000 = 18\%$ ao ano.
- Considerando a inflação, o retorno nominal líquido será: 22,13%
 - **HP-12C:**
 - 100 enter
 - 18 [%] [+]
 - 3,5 [%] [+]
 - 100 [-]

Devemos escolher a carteira que entrega o retorno necessário e que possua liquidez. Importante notar que o retorno em vermelho é o retorno líquido e não o retorno real.

- **Carteira I:** possui um retorno muito acima do necessário, gerando um risco desnecessário ao investidor (80% está alocado em empresas: Ações + Private Equity)
- **CARTEIRA II:** É a carteira que deve ser escolhida e apresentada ao cliente, pois fornece o retorno necessário e possui liquidez (15% em LFT e fundos Curto Prazo).
- **Carteira III:** mesmo tendo uma remuneração aceitável, não possui liquidez.
- **Carteira IV:** não gera o retorno necessário para o investidor.

ETAPA 5: Implementar as Recomendações

ETAPA 5

Nesta etapa, deve-se **IMPLEMENTAR** as recomendações de planejamento financeiro. Esta implementação poderá ser feita tanto pelo profissional, quanto pelo próprio cliente, sem a participação do profissional. Vale ressaltar que o profissional somente poderá executar a implementação das recomendações naquelas áreas na qual ele esteja habilitado legalmente e caso o ele e o cliente tenha acordado isto no início do relacionamento (que ocorreu na Etapa 1 – Definindo o Escopo de Trabalho). Portanto, **um profissional CFP® pode cobrar para fazer um inventário extrajudicial? SIM, desde que ele seja advogado.**

Se o profissional for o responsável pela implementação, ele deverá:

- Obter aprovação sobre as responsabilidades na implementação do plano financeiro pessoal.
- **Identificar e apresentar os produtos e serviços adequados para implementação do plano financeiro aprovado pelo cliente.**

OBSERVAÇÃO: Caso haja a possibilidade de um conflito de interesse nas indicações dos produtos, os mesmos deverão ser informados ao cliente.

ETAPA 5: Implementar as Recomendações

Categorias de Produtos

Profissionais devem analisar e classificar as categorias de produtos com que atuem, identificando as características que possam afetar sua adequação ao perfil do cliente, devendo ser considerados, no mínimo:

- Os riscos associados ao produto e seus ativos subjacentes;
- O Perfil dos emissores e prestadores de serviços associados ao produto;
- A existência de garantias;
- Os prazos de carências.

ETAPA 5: Implementar as Recomendações

Vedações e Deveres

É vedada a recomendação de produtos ou serviços ao cliente quando:

- O perfil do cliente não for adequado ao produto ou serviço;
- Não sejam obtidas as informações que permitam a identificação do perfil do cliente;
- As informações relativas ao perfil do cliente não estiverem atualizadas.

Dever de quando o cliente ordenar a realização de operações, antes da primeira operação:

- Alertar o cliente acerca da ausência ou desatualização de perfil ou da sua inadequação, com a indicação das causas da divergência; e
- Obter declaração expressa do cliente de que está ciente da ausência, desatualização ou inadequação de perfil.

ETAPA 6: Monitorar a Situação com o Cliente

Definição

Esta é a última etapa do planejamento financeiro, no qual deve-se **MONITORAR** a situação do cliente, baseada na periodicidade acordada na Etapa 4 – Desenvolvimento de Recomendações e Apresentação ao Cliente, no documento IPS (*Investment Portfolio Statement*). Com isso, esta **Etapa 6 – Monitoramento da Situação do Cliente**, inclui:

- Revisar e reavaliar periodicamente o plano financeiro propondo e implementando, se for o caso, os ajustes necessários;
- Obter aprovação sobre estratégias necessárias para implementar os ajustes propostos.

Desta forma, nesta etapa ocorre o Feedback do cliente, criando-se um vínculo de longo prazo entre o planejador financeiro e o cliente. Recomenda-se que seja feito pelo menos uma vez por ano todo o processo do planejamento financeiro.

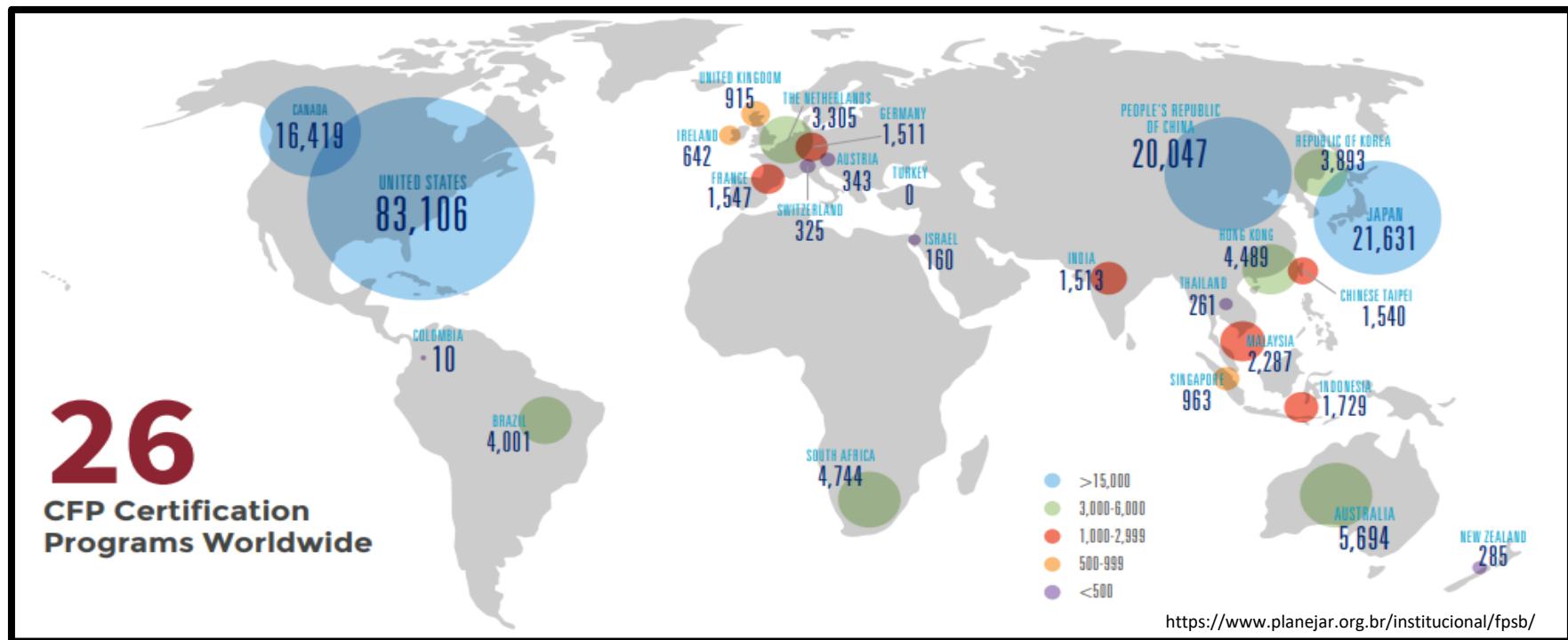


3.1 Matriz de Capacidades do Planejador Financeiro

Financial Planning Standards Board (FPSB)

Conceito

Em meados da década 70, surge nos Estados Unidos, a profissão de planejador financeiro certificado. Em 2004, por causa do crescimento da Certificação CFP® no mundo, nasce a *Financial Planning Standards Board* (FPSB), entidade responsável pela divulgação, gerenciamento e controle do uso das marcas CFP® nos países onde ela está presente no mundo. Com isso, ela definiu também o Perfil de Competências do Planejador Financeiro.



Perfil de Competências do Planejador Financeiro

Conceito

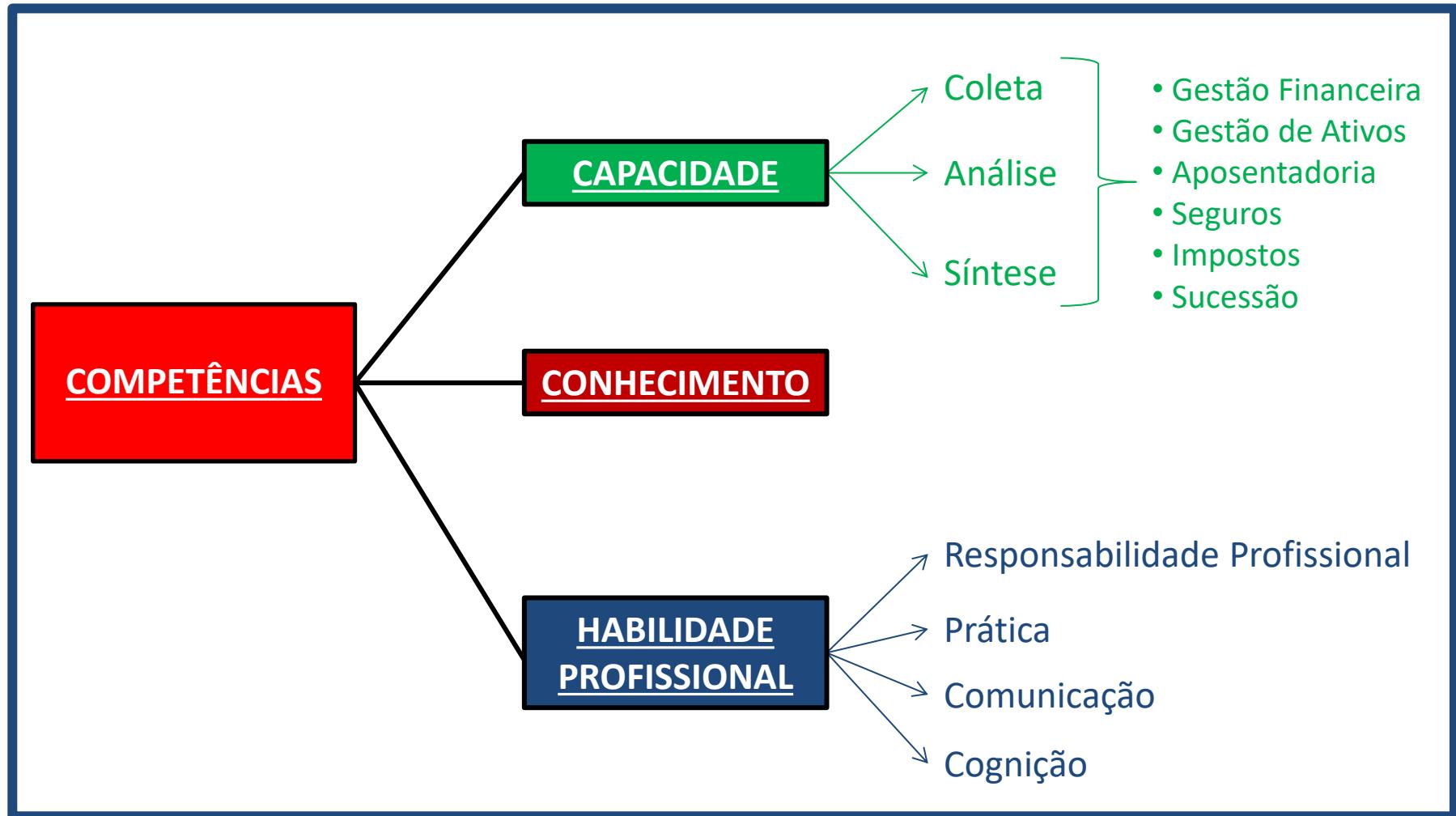
O Perfil de Competências do Planejador Financeiro, desenhado pelo FSPB, reflete o que o profissional deve ter e fazer para proporcionar – de maneira competente – um serviço de planejamento financeiro a um cliente. Estes itens são:

- **CAPACIDADE** de executar tarefas de planejador financeiro, que será dividida em:
 - Coleta;
 - Análise; e
 - Síntese
- **HABILIDADES PROFISSIONAIS** adequadas, que serão divididas em:
 - Responsabilidade Profissional;
 - Prática;
 - Comunicação; e
 - Cognição
- **CONHECIMENTO** de questões de planejamento financeiro.

Os profissionais CFP® que optaram por especializar-se ou limitar-se a uma área específica, devem (mesmo assim) serem capazes de dominar todo o conjunto de capacidades do planejador financeiro, ou seja, devem ter domínio sobre todas as áreas

Perfil de Competências do Planejador Financeiro

Gráfico



Perfil de Competências do Planejador Financeiro

Conhecimento

O Profissional deve dominar o conhecimento teórico e prático em um amplo leque de tópicos de planejamento financeiro e afins para, então, poder aliar esse conhecimento a habilidades e capacidades profissionais para proporcionar planejamento financeiro competente.

O domínio do conjunto de conhecimentos da profissão de planejamento financeiro permite que o profissional dessa área suscite o respeito e a confiança dos clientes e adquira confiança em sua capacidade de exercer a profissão com competência

Perfil de Competências do Planejador Financeiro

Capacidades

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. A FSB classificou em três funções, relacionando-os a cada um dos seis componentes do Planejamento Financeiro (Gestão Financeira, Gestão de Ativos, Gestão de Risco, Planejamento Tributário, Planejamento de Aposentadoria e Planejamento Sucessório) . Estas funções são:

- Coleta (Etapa 2);
- Análise (Etapa 3);
- Síntese (Etapa 4).

Lembrando que as 6 Etapas, conforme visto no “Capítulo 1 (1.2 – Etapas do Processo de Planejamento Financeiro)”, a serem realizadas com um cliente são: (1) Definir Escopo; **(2) Coletar; (3) Analisar; (4) Sintetizar;** (5) Implementar; e (6) Monitorar.,

Matriz de Capacidades

Práticas Fundamentais

Representam as competências que se relacionam com a capacidade de o profissional de planejamento financeiro de:

- Integrar as diversas competências essenciais do planejador financeiro e componentes do planejador financeiro;
- Entender e dominar as inter-relações entre as diversas capacidades do planejador financeiro de executar uma função de planejador financeiro.

Desta forma, o profissional de planejador financeiro usa uma ou mais Práticas Fundamentais de Planejamento Financeiro ao fornecer um planejamento financeiro a um cliente.

Matriz de Capacidades

Coleta: Etapa 2

A coleta de informações necessárias para preparar um plano financeiro deve ir além da simples reunião de informações, incluindo também a identificação de fatos relacionados, por meio dos cálculos requeridos, e a ordenação das informações do cliente para análise.

PRÁTICAS FUNDAMENTAIS:

- Identificar os objetivos, necessidades e valores do cliente que tenham implicações financeiras;
- Identificar as informações necessárias para a elaboração o plano financeiro pessoal;
- Identificar os problemas legais do cliente que afetem o plano financeiro pessoal;
- Identificar mudanças relevantes na situação pessoal e financeira do cliente;
- Determinar as atitudes e o nível de sofisticação financeira do cliente;
- Preparar as informações para possibilitar a análise.

COMPETÊNCIAS ESSENCIAIS:

- Coletar as informações **QUANTITATIVAS** e **QUALITATIVAS** necessárias para elaborar um plano financeiro pessoal.

Matriz de Capacidades

Análise: Etapa 3

O profissional de planejamento financeiro deve identificar e considerar problemas, fazer análises financeiras e avaliar as informações resultantes para poder formular estratégias para o cliente.

PRÁTICAS FUNDAMENTAIS:

- Analisar os objetivos, necessidades, valores e informações do cliente para priorizar os componentes do planejamento financeiro pessoal;
- Considerar as inter-relações entre componentes de planejamento financeiro pessoal;
- Considerar oportunidades e restrições e avaliar as informações coletadas em todos os componentes de planejamento financeiro;
- Considerar o impacto do ambiente econômico, político e regulatório no plano financeiro pessoal do cliente;
- Medir o progresso em direção à conquista dos objetivos do cliente.

COMPETÊNCIAS ESSENCIAIS:

- Considerar as oportunidades e restrições potenciais;
- Avaliar as informações para formular estratégias.

Matriz de Capacidades

Síntese: Etapa 4

O profissional de planejamento financeiro sintetiza as informações para formular e avaliar estratégias para criar um plano financeiro.

PRÁTICAS FUNDAMENTAIS:

- Priorizar as recomendações provenientes dos componentes de planejamento financeiro para otimizar a situação do cliente;
- Consolidar as recomendações e passos de ação em um plano financeiro;
- Determinar o ciclo adequado de revisão do plano financeiro.

COMPETÊNCIA ESSENCIAL:

- Sintetizar as informações para formular e avaliar estratégias para elaborar um plano financeiro pessoal.

Componentes do Planejamento Financeiro

Definição

Conforme estamos vendo, o planejador CFP® não avalia isoladamente as necessidades de impostos, gestão de ativos ou aposentadoria ao fornecer planejamento financeiro a um cliente. O profissional deve compreender que as habilidades de coleta, análise e síntese (ou seja, as Capacidades do Planejador Financeiro) abrangem um amplo escopo, que totalizam as seis áreas de conhecimento da prova, que são elas:

- Gestão Financeira (Módulo I);
- Gestão de Ativos (Módulo II);
- Planejamento de Aposentadoria (Módulo III);
- Gestão de Risco (Módulo IV);
- Planejamento Tributário (Módulo V);
- Planejamento Sucessório (Módulo VI).

Componentes do Planejamento Financeiro

Gestão Financeira

COLETA

- Coletar informações do cliente relativas: aos ativos e passivos; fluxo de caixa, renda e/ou obrigações; e as necessárias para preparar um orçamento.
- Preparar demonstrativos do patrimônio, fluxo de caixa e orçamento do cliente.
- Determinar: a propensão do cliente em poupar recursos; como ele toma decisões sobre gastos; e as suas atitudes em relação a dívidas.

ANÁLISE

- Verificar se o cliente vive de acordo com suas posses;
- Avaliar o impacto de mudanças potenciais em receitas/despesas; as alternativas de financiamento; e se o fundo de emergência é adequado e provisioná-lo;
- Determinar os problemas pertinentes aos ativos e passivos.
- Considerar possíveis estratégias de gestão de caixa.
- Identificar demandas conflitantes do fluxo de caixa.

SÍNTSE

- Formular estratégias de gestão financeira.
- Avaliar as vantagens e desvantagens de cada estratégia de gestão financeira.
- Otimizar as estratégias para fazer recomendações de gestão financeira.
- Priorizar os passos de ação para auxiliar o cliente a implementar as recomendações de gestão financeira.

Componentes do Planejamento Financeiro

Gestão de Ativos e Investimentos

COLETA

- Coletar informações necessárias para preparar um demonstrativo detalhado de Investimentos Atuais.
- Determinar a atual alocação dos ativos; a experiência do cliente, suas atitudes e tendências em relação a investimentos; seus objetivos de investimento; e a tolerância do cliente ao risco de investimento.
- Identificar: as premissas do cliente e suas expectativas de retorno; o horizonte temporal do cliente; e os fluxos de caixa disponíveis para investimento.

ANÁLISE

- Calcular a taxa de retorno requerida para atingir os objetivos do cliente.
- Determinar as características dos investimentos detidos; as implicações da aquisição/alienação de ativos e considerar possíveis estratégias de investimento.
- Avaliar se as expectativas de retorno e a composição dos investimentos são compatíveis com a tolerância ao risco e a taxa de retorno requerida.

SÍNTSE

- Formular estratégias e otimizar as estratégias para fazer recomendações e gestão de ativos; e avaliar as suas vantagens e desvantagens;
- Priorizar os passos de ação para auxiliar o cliente a implementar as recomendações de gestão de ativos.

Componentes do Planejamento Financeiro

Planejamento de Aposentadoria

COLETA

- Coletar dados sobre possíveis fontes de renda de aposentadoria;
- Coletar dados sobre as despesas estimadas na aposentadoria;
- Determinar os objetivos de aposentadoria do cliente, as atitudes com relação a este tema e o seu conforto com premissas de planejamento de aposentadoria.

ANÁLISE

- Fazer projeções financeiras com base na posição atual. Concluir se os objetivos de aposentadoria do cliente são realistas.
- Considerar possíveis estratégias de planejamento de aposentadoria.
- Avaliar os requisitos financeiros na data da aposentadoria.
- Avaliar o impacto de mudanças das premissas nas projeções financeiras.
- Avaliar trade-offs necessários para atingir os objetivos de aposentadoria

SÍNTSE

- Formular estratégias de planejamento de aposentadoria e avaliar as vantagens e desvantagens de cada uma destas estratégia;
- Otimizar as estratégias para fazer recomendações de planejamento de aposentadoria.
- Priorizar os passos de ação para auxiliar o cliente a implementar as recomendações de planejamento de aposentadoria.

Componentes do Planejamento Financeiro

Gestão de Risco e Seguros

COLETA

- Coletar dados sobre a atual cobertura de seguros do cliente;
- Identificar possíveis obrigações financeiras;
- Determinar os objetivos de gestão de risco, a tolerância a exposição ao risco, as questões pertinentes de estilo de vida do cliente e os problemas de saúde;
- Coletar dados para identificar os riscos de natureza patrimonial.

ANÁLISE

- Determinar as características da atual cobertura de seguros;
- Considerar estratégias atuais e possíveis de gestão de risco;
- Avaliar a exposição a risco financeiro;
- 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;
- Priorizar as necessidades de gestão de risco do cliente.

SÍNTSE

- Formular estratégias de gestão de risco;
- Avaliar as vantagens e desvantagens de cada estratégia de gestão de risco;
- Otimizar as estratégias para fazer recomendações de gestão de risco;
- Priorizar os passos de ação para auxiliar o cliente a implementar as recomendações de gestão de risco.

Componentes do Planejamento Financeiro

Planejamento Fiscal

COLETA

- Coletar as informações necessárias para determinar a situação tributária do cliente;
- Identificar a natureza tributável dos ativos e passivos;
- Identificar passivos tributários correntes, diferidos e futuros;
- Identificar as pessoas envolvidas na situação tributária do cliente;
- Determinar as atitudes do cliente com relação à tributação.

ANÁLISE

- Revisar os documentos tributários pertinentes.
- Considerar possíveis estratégias e estruturas tributárias.
- Avaliar a adequação das atuais estratégias e estruturas tributárias.
- Avaliar o impacto financeiro de alternativas de planejamento tributário.

SÍNTSESE

- Formular estratégias de planejamento tributário.
- Avaliar as vantagens e desvantagens de cada estratégia de planejamento tributário.
- Otimizar as estratégias para fazer recomendações de planejamento tributário.
- Priorizar os passos de ação para auxiliar o cliente a implementar as recomendações de planejamento tributário.

Componentes do Planejamento Financeiro

Planejamento Sucessório

COLETA

- Coletar contratos legais e documentos que afetem as estratégias de planejamento sucessório.
- Identificar os objetivos de planejamento sucessório do cliente.
- Identificar a dinâmica familiar e as relações comerciais que poderiam impactar as estratégias de planejamento sucessório.

ANÁLISE

- Projetar o patrimônio no momento da morte;
- Considerar as restrições para atingir os objetivos de planejamento sucessório;
- Considerar possíveis estratégias de planejamento sucessório;
- Calcular possíveis despesas e impostos em função de morte;
- Avaliar as necessidades específicas dos beneficiários;
- Avaliar a liquidez da sucessão no momento da morte.

SÍNTSE

- Formular estratégias de planejamento sucessório.
- Avaliar as vantagens e desvantagens de cada estratégia sucessória.
- Otimizar as estratégias para fazer recomendações de planejamento sucessório.
- Priorizar os passos de ação para auxiliar o cliente a implementar as recomendações de planejamento sucessório.

Habilidades Profissionais

Conceito

As **HABILIDADES PROFISSIONAIS** descritas pelo FPSB (*Financial Planning Standards Board*) identificam as habilidades que o profissional deve ter para aconselhar os clientes em trabalhos de planejamento financeiro e que envolvem um alto grau de confiança, incerteza, complexidade e acordo mútuo com clientes de vários tipos, ou na interação com colegas ou outras pessoas na condição de profissional.

Este profissional certificado CFP®, precisa ser capaz de integrar sem rupturas, uma ou mais habilidades profissionais com o devido conhecimento e capacidades adequadas em cada um de seus atos ou interações profissionais, e comprometer-se em atualizar permanentemente suas habilidades profissionais para manter a competência no campo do planejamento financeiro.

Desta forma, o FSB classificou as habilidades profissionais em quatro áreas:

- **Responsabilidade Profissional;**
- **Prática;**
- **Comunicação;** e
- **Cognição.**

Habilidades Profissionais

Responsabilidade Profissional

A **RESPONSABILIDADE PROFISSIONAL** envolve:

- Atuar no interesse do cliente ao prestar serviços profissionais;
- Estabelecer confiança em todas as relações profissionais;
- Demonstrar discernimento ético;
- Demonstrar honestidade intelectual e imparcialidade;
- Reconhecer o papel de interesse público da profissão e agir de acordo com isso; e
- **Reconhecer os limites da competência e buscar voluntariamente a opinião de outros profissionais ou encaminhar os cliente até eles.**

Habilidades Profissionais

Prática

Já a **PRÁTICA** envolve:

- Aprender continuamente para assegurar a atualização de seu conhecimento e habilidades;
- Atualizar-se nos ambientes econômico, político e regulatório;
- **Cumprir as leis e regulamentos pertinentes a serviços financeiros;**
- Exerce autonomia e iniciativa no desempenho das atividades profissionais;
- Exercer responsabilidade pela capacidade sua e/ou da firma de prestar serviços ao cliente ao longo de todo o trabalho;
- Fazer juízos adequados nas áreas não tratadas pelas normas existentes da prática;
- Realizar pesquisas adequadas ao analisar e formular estratégias; e
- Seguir o código profissional de ética e os padrões da prática.

Habilidades Profissionais

Comunicação

A habilidade profissional **COMUNICAÇÃO** envolve:

- **Apresentar raciocínios lógicos e persuasivos;**
- Comunicar suas informações e ideias verbalmente ou por escrito de forma compreensível para o cliente e outras pessoas;
- Conseguir obter a concordância do cliente e de outras pessoas;
- Dar atenção ao que o cliente e outras pessoas dizem e não se apressar para entender os pontos levantados;
- Estabelecer uma boa ligação com o cliente e outras pessoas; e
- Obter a concordância e reclamações de maneira eficaz;
- Tratar objeções e reclamações de maneira eficaz.

Habilidades Profissionais

Cognição

A COGNIÇÃO irá envolver:

- Analisar e integrar informações de várias fontes para chegar a soluções;
- **Aplicar métodos ou fórmulas matemáticas conforme adequadas;**
- Demonstrar a capacidade de adaptar seu pensamento e comportamentos;
- Tomar decisões fundamentadas quando contar com informações incompletas ou incoerentes; e
- Usar a lógica e raciocínio para avaliar os pontos fortes e fracos de possíveis linhas de ação.