PADRÕES GLOBAIS DE PLANEJAMENTO FINANCEIRO

FINANCIAL PLANNING STANDARDS BOARD

Este arquivo é a tradução do documento oficial do FPSB atualizado em junho de 2023.

Conteúdos

01 **Introdução** 3

Sobre o Financial Planning Standards Board (FPSB) 4

Missão dos Padrões Globais de Planejamento Financeiro 5

Processo de Definição dos Padrões Globais de Planejamento Financeiro 5

Uso dos Padrões Globais de Planejamento Financeiro 7

02 **Padrões Globais de Planejamento Financeiro do FPSB** 8

Estrutura dos Padrões Globais de Planejamento Financeiro 9

CONHECER 11

Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro 12

FAZER 51

Processo do Planejamento Financeiro 52

Práticas Essenciais do Planejamento Financeiro 54

Normas de Práticas do Planejamento Financeiro 57

Competências do Planejador Financeiro 80

Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro 86

SER 90

Código de Ética e Responsabilidade Profissional do Planejador Financeiro 91

03 **Glossário** 94

04 **Apêndice: Diretrizes de Práticas** 97

Propósito das Diretrizes de Práticas 98

Exemplos 99

Diretrizes de Práticas 101

01

Introdução

Sobre o Financial Planning Standards Board

Líder na Profissão em Planejamento Financeiro Global

O Financial Planning Standards Board Ltd. (FPSB) – o Conselho de Padrões de Planejamento Financeiro - é a organização internacional sem fins lucrativos responsável pela definição de padrões para a profissão global de planejamento financeiro e proprietária do programa de certificação CERTIFIED FINANCIAL PLANNER fora dos Estados Unidos.

O FPSB propõe um futuro em que o público compreenda a importância e os benefícios do processo de planejamento financeiro e como ele pode melhorar vidas; um futuro em que os consumidores possam identificar facilmente planejadores financeiros comprometidos em fornecer orientação competente e ética que coloque os interesses dos clientes em primeiro lugar; um futuro em que os profissionais aspirem aos mais elevados níveis de profissionalismo; e um futuro em que reguladores, governos e outras partes interessadas do FPSB reconheçam o planejamento financeiro como uma prática profissional distinta e valorizada.

Visão do FPSB

Estabelecer o planejamento financeiro como uma profissão global e as marcas CFP como símbolos globais de excelência em planejamento financeiro.

Missão do FPSB

Favorecer a comunidade global ao estabelecer, manter e promover padrões profissionais mundiais em planejamento financeiro. O compromisso do FPSB com a excelência é representado pelas marcas de distinção profissional - CFP, CERTIFIED FINANCIAL PLANNER, e CFP.

A Profissão em Planejamento Financeiro

A profissão em planejamento financeiro teve início nos Estados Unidos no início dos anos 1970 com a introdução do programa de certificação CERTIFIED FINANCIAL PLANNER. Desde então, a comunidade global de planejamento financeiro cresceu e inclui profissionais de todo o mundo que trabalham em muitos segmentos, incluindo serviços bancários, consultoria independente, seguros, valores mobiliários, contabilidade, tributação e Direito. Nesses setores, os profissionais de planejamento financeiro desempenham uma variedade de capacitações e em organizações que vão de pequenos escritórios 'boutique' a empresas multinacionais que empregam milhares de pessoas.

Definição de Planejamento Financeiro

O planejamento financeiro é o processo do desenvolvimento de estratégias para ajudar as pessoas a gerenciarem assuntos financeiros de modo a atingirem seus objetivos pessoais.

Ao desenvolver recomendações e criar planos financeiros, os planejadores financeiros analisam os aspectos relevantes da situação do cliente por meio de uma ampla variedade de atividades de planejamento financeiro, incluindo as inter-relações entre objetivos muitas vezes conflitantes.

Função Social dos Padrões Globais de Planejamento Financeiro

Os Padrões Globais de Planejamento Financeiro do FPSB formam o alicerce da profissão de planejamento financeiro, estabelecendo padrões para a prática competente no planejamento financeiro e o desenvolvimento de profissionais de planejamento financeiro.

Os Padrões Globais de Planejamento Financeiro estabelecem o nível de prática esperado dos profissionais de planejamento financeiro no trabalho com clientes e as normas de prática profissional; permitem uma prática mais consistente de planejamento financeiro e esclarecem os respectivos papéis e responsabilidades dos profissionais de planejamento financeiro com seus clientes.

À medida em que a demanda do consumidor por planejamento financeiro cresce, os padrões globais aplicados consistentemente melhoram a qualidade do planejamento financeiro, beneficiando consumidores e profissionais do segmento e fortalecendo a atuação do planejador financeiro.

Processo de Definição dos Padrões Globais de Planejamento Financeiro

O FPSB desenvolve padrões globais de planejamento financeiro por meio de um extenso processo consultivo, capturando as contribuições de todo o ecossistema global de planejamento financeiro, incluindo o Comitê de Padrões Profissionais do FPSB e seus grupos de trabalho, as organizações que administram a certificação CFP, acadêmicos, especialistas em certificação e profissionais CERTIFIED FINANCIAL PLANNER.

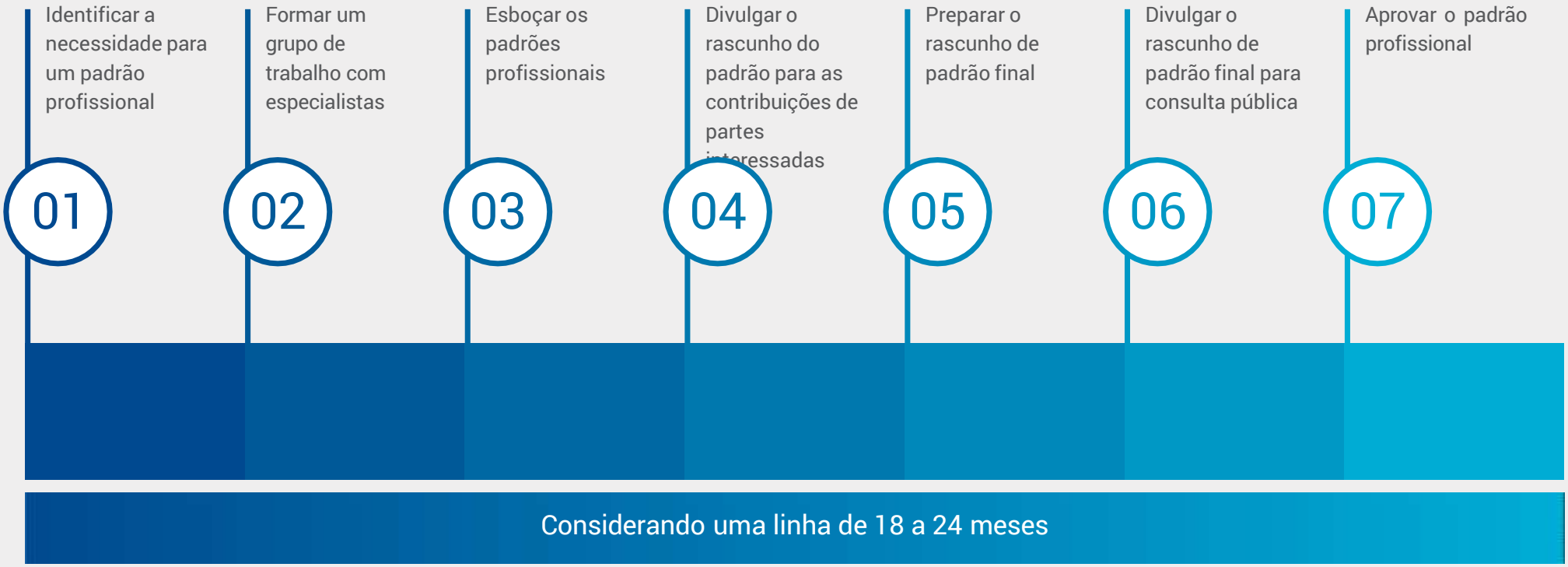
O processo do FPSB inclui a coleta de contribuições e o feedback de partes interessadas - que provavelmente lidarão com os padrões profissionais - para garantir que os padrões globais do FPSB sejam rigorosos, relevantes, definidos em um nível adequado e que possam ser adaptados para o uso em várias partes do mundo.

O processo de definição de padrões do FPSB para os Padrões Globais de Planejamento Financeiro é exibido na Figura 1 da próxima página.

PROCESSO PARA ESTABELECER OS PADRÕES GLOBAIS DE PLANEJAMENTO FINANCEIRO

Processo de Definição dos Padrões Globais de Planejamento Financeiro do FPSB

FIGURA 1



Usando os Padrões Globais de Planejamento Financeiro

Os Padrões Globais de Planejamento Financeiro do FPSB são adotados e implementados em territórios em todo o mundo por órgãos profissionais de planejamento financeiro administrados localmente.

Eles também podem ser usados por:

- Reguladores de serviços financeiros que desenvolvem regras de proteção ao consumidor para a prática competente de planejamento financeiro
- Empregadores (incluindo autônomos) que criam processos e políticas para garantir práticas de planejamento financeiro centradas no cliente dentro de suas empresas
- Planejadores financeiros quando fornecem conselhos de planejamento financeiro aos clientes
- Fornecedores de educação que desenvolvem e organizam conteúdo de educação em planejamento financeiro específico para o território
- Fornecedores de desenvolvimento profissional que criam programas de Educação Profissional Continuada para profissionais de planejamento financeiro
- Gerentes responsáveis pelo recrutamento e treinamento de novos integrantes da profissão de planejamento financeiro
- Indivíduos que estudam para tornarem-se planejadores financeiros

A próxima seção deste documento contém os Padrões Globais de Planejamento Financeiro do FPSB. Além disso, o FPSB forneceu diretrizes de práticas para planejadores financeiros (incluídas no Apêndice) para orientar e ilustrar sobre como os padrões globais podem ser incorporados à prestação de serviços em planejamento financeiro competente e ético.

02

Padrões Globais de Planejamento Financeiro do FPSB

Estrutura dos Padrões Globais de Planejamento Financeiro

Os Padrões Globais de Planejamento Financeiro do FPSB são organizados em uma estrutura criada para integrar conhecimento, padrões de prática profissional e ética ao planejamento financeiro.

A estrutura é organizada da seguinte maneira:

CONHECER

Conjunto de Conhecimentos
Incorpora teorias, métodos e conhecimento que um planejador financeiro deve saber e aplicar na prática competente do planejamento financeiro.

FAZER

Normas de Práticas
Referem-se aos processos, práticas, habilidades e competências que um planejador financeiro deve aplicar no exercício competente do planejamento financeiro.

SER

Padrões de Conduta Ética
Abrangem os valores e comportamentos pessoais que um planejador financeiro deve demonstrar na prática competente do planejamento financeiro.

ESTRUTURA DE PADRÕES GLOBAIS DE PLANEJAMENTO FINANCEIRO DO FPSB

FIGURA 2

Estrutura de Padrões Globais de Planejamento Financeiro do FPSB

CONHECER

Que teorias, métodos e conhecimento um planejador financeiro deve ter para praticar de maneira competente o planejamento financeiro?

Conjunto de Conhecimentos

- Domínios de Conhecimento em Planejamento Financeiro
- Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro
- Resultados de Aprendizagem de Planejamento Financeiro

CONHECER

Para um planejador financeiro prestar um serviço competente, deve dominar conhecimentos teóricos e práticos em uma ampla gama de tópicos de planejamento financeiro e relacionados. O conhecimento necessário está contido no **Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro do FPSB.**

Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro

O Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro do FPSB identifica as teorias, métodos e o conhecimento que os profissionais de planejamento financeiro devem utilizar na prática competente do planejamento financeiro.

O Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro inclui:

- **Domínio de Conhecimento** em Planejamento Financeiro
- **Tópicos de Conhecimento** em Planejamento financeiro
- **Resultados de Aprendizagem** em Planejamento Financeiro

Domínios de Conhecimento em Planejamento Financeiro

O FPSB organiza o Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro em nove Domínios de Conhecimento em Planejamento Financeiro. Cada domínio de conhecimento descreve uma disciplina ou campo específico relacionado ao planejamento financeiro.

Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro

Os Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro do FPSB e subtópicos relacionados definem o conhecimento que um planejador financeiro deve adquirir para a prática competente do planejamento financeiro. Os Tópicos de Conhecimento estão organizados sob os nove Domínios de Conhecimento.

Resultados de Aprendizagem em Planejamento Financeiro

Cada Tópico de Conhecimento em Planejamento Financeiro contém Resultados de Aprendizagem em Planejamento Financeiro associados, descrevendo as habilidades, conhecimento, competências profissionais e conduta ética que um planejador financeiro precisa ter para praticar de forma competente o planejamento financeiro.

CONHECER / Domínio 1 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Princípios, Processos e Habilidades de Planejamento Financeiro

As páginas seguintes apresentam detalhadamente o Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro do FPSB.

Domínio 1 do Conhecimento em Planejamento Financeiro:

Princípios, Processos e Habilidades do Planejamento Financeiro

Apresenta informações e princípios básicos de planejamento financeiro, incluindo o processo de planejamento financeiro; interações e comportamentos do cliente; princípios éticos, regras de conduta e padrões de prática para planejamento financeiro; habilidades profissionais; os ambientes regulatório, econômico e político da jurisdição aplicável; e o valor do dinheiro no tempo conforme se aplica ao planejamento financeiro.

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
1.1 Profissão de planejamento financeiro e processo de planejamento financeiro	1.1.1 Introdução ao planejamento financeiro pessoal 1.1.2 Papéis do planejador financeiro ao realizar o planejamento financeiro integrado 1.1.3 Diferença entre planejadores financeiros e assessores de produtos financeiros 1.1.4 O Processo de Planejamento Financeiro	• Descrever histórico, processo e prática de planejamento financeiro • Descrever o que um planejador financeiro faz e o valor agregado oferecido • Esboçar em quais setores e com quais funções de consultoria um planejador financeiro pode atuar • Explicar as funções consultivas de planejadores financeiros, incluindo os papéis holístico e relacional do planejador financeiro como diferentes de um simples papel consultivo de produtos • Demonstrar conhecimento e compreensão do processo de aconselhamento financeiro integrado e abrangente • Demonstrar conhecimento sobre os passos necessários para elaborar um plano financeiro

CONHECER / Domínio 1 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Princípios, Processos e Habilidades de Planejamento Financeiro

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
1.2 Prática e Ética em Planejamento Financeiro	1.2.1 Estrutura e função das Normas de Práticas de Planejamento Financeiro 1.2.2 A posição do Código de Ética e da Responsabilidade Profissional do Planejador Financeiro na prática profissional dos planejadores financeiros 1.2.3 Práticas Essenciais de Planejamento Financeiro 1.2.4 Implementação na prática das Normas de Práticas de Planejamento Financeiro, Práticas Essenciais de Planejamento Financeiro e do Código de Ética do Planejador Financeiro 1.2.5 Gerenciamento de uma prática de planejamento financeiro: • Plano de Negócios • Marketing • Manutenção de Registros • Proteção das informações do cliente • Má conduta ética e regulatória	• Demonstrar visão das Práticas Essenciais de Planejamento Financeiro • Discutir, explicar e aplicar normas de práticas e regras de conduta para o exercício do planejamento financeiro que sejam relevantes para a jurisdição • Identificar e compreender as considerações éticas e os requisitos de conduta profissional no aconselhamento de planejamento financeiro • Discutir, explicar e aplicar princípios éticos para a prática de planejamento financeiro • Demonstrar conhecimento sobre a gestão de práticas relevantes e outros aspectos de negócios do planejamento financeiro • Compreender a importância de manter documentos confidenciais e proteger as informações do cliente
1.3 Competências Profissionais do Planejador Financeiro	1.3.1 As competências que fazem parte da matriz de Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro: • Construção de confiança • Engajamento do cliente • Comunicação eficaz • Coaching • Defesa do cliente • Pensamento crítico • Solução de problemas • Tomada de decisão • Experiência em tecnologia • Inteligência emocional	• Mostrar responsabilidade profissional na construção da confiança, defesa do cliente, raciocínio ético e profissionalismo • Aplicar habilidades interpessoais para o engajamento do cliente, além de comunicação efetiva • Ser experiente em tecnologia • Aplicar habilidades pessoais na inteligência emocional, pensamento crítico, tomada de decisão e solução de problemas

CONHECER / Domínio 1 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Princípios, Processos e Habilidades de Planejamento Financeiro

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
1.4 Regulação e ambientes econômico e político que impactam o planejamento financeiro	1.4.1 Introdução ao ambiente regulatório: • Reguladores • Legislação e regulação 1.4.2 Dever fiduciário: • Condutas ética e profissional 1.4.3 Exigências legais de 'interesse do cliente' 1.4.4 Adequação 1.4.5 Introdução ao ambiente econômico: • Microeconomia • Macroeconomia 1.4.6 Ambiente econômico e planejamento financeiro: • Políticas monetária e fiscal • Ciclo de negócios • Indicadores econômicos 1.4.7 Introdução aos ambientes social e político: • Sentimento do governo local • Política de bem-estar social • Política fiscal • Política de aposentadoria	• Explicar o conhecimento do ambiente regulatório relacionado a serviços financeiros • Descrever o quadro legal no qual os planejadores financeiros operam e suas responsabilidades legais, sociais e éticas • Demonstrar conhecimento básico sobre os ambientes micro e macroeconômico e como se aplicam ao planejamento financeiro • Explicar o papel do sistema financeiro, sua função e os principais participantes • Descrever os vários órgãos reguladores, suas funções e responsabilidades • Identificar os vários mercados financeiros, suas características e os instrumentos negociados neles • Avaliar os riscos potenciais que afetam o sistema financeiro e seu impacto nos produtos de serviços financeiros • Demonstrar conhecimento sobre os ambientes social e político relevantes ao planejamento financeiro e ao ambiente econômico
1.5 Lei e compliance	1.5.1 Definir o compliance e suas implicações 1.5.2 Divulgação de documentos em conformidade com a jurisdição 1.5.3 Potenciais conflitos de interesse 1.5.4 Direito privado aplicável no contexto do planejamento financeiro 1.5.5 Leis de negócios e de contratos aplicáveis no contexto do planejamento financeiro	• Discutir o impacto das questões de conformidade legal, regulatória e ética na prática do planejamento financeiro. • Discutir estudos de casos relevantes que envolvam planejadores financeiros

CONHECER / Domínio 1 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Princípios, Processos e Habilidades de Planejamento Financeiro

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
1.6 Valor do dinheiro no tempo	1.6.1 Valor futuro de uma única quantia 1.6.2 Valor presente de uma única quantia 1.6.3 Número de períodos compostos e taxa de juros por período composto 1.6.4 Valor presente de uma anuidade/anuidade vencida 1.6.5 Valor futuro de uma anuidade/anuidade vencida 1.6.6 Pagamentos ou recebimentos periódicos 1.6.7 Fluxos de caixa irregulares 1.6.8 Taxa interna de retorno 1.6.9 Valor presente líquido	• Descrever como os conceitos de valor do dinheiro no tempo são aplicados ao planejamento financeiro • Aplicar cálculos de valor do dinheiro no tempo a um cenário de planejamento financeiro do cliente • Demonstrar habilidade de resolver problemas de valor do dinheiro no tempo e explicar como interagem as variáveis em um problema de valor do dinheiro no tempo
1.7 Características do cliente	1.7.1 Objetivos do cliente 1.7.2 Valores e status da família • Diferenças conjugais 1.7.3 Considerações para famílias não tradicionais 1.7.4 Coorte da geração 1.7.5 Comunicação • Métodos • Preferências • Respostas psicológicas e ação do cliente	• Discutir os aspectos comportamentais do planejamento financeiro aplicáveis ao engajamento no planejamento financeiro • Demonstrar capacidade de aplicar habilidade e conhecimento apropriados ao fazer as perguntas corretas para: • Identificar os objetivos financeiros pessoais e de estilo de vida do cliente para o futuro • Identificar as considerações necessárias na elaboração do plano financeiro do cliente • Identificar os detalhes específicos sobre o cliente, família e/ou empresa essenciais para o processo de planejamento financeiro • Determinar prioridades em relação aos aspectos pessoais, financeiros e outras considerações importantes para o plano financeiro do cliente

CONHECER / Domínio 1 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Princípios, Processos e Habilidades de Planejamento Financeiro

Tópicos de conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
1.8 Perfil de risco do cliente	1.8.1 Habilidade 1.8.2 Disposição e preferências 1.8.3 Tolerância 1.8.4 Necessidade 1.8.5 Capacidade 1.8.6 Experiências e traços da personalidade que impactam o perfil de risco	• Demonstrar capacidade de compreender e abordar as atitudes do cliente em relação ao risco financeiro e de investimento • Demonstrar capacidade de compreender se o cliente entende de maneira razoável os tipos e quantidade de riscos que podem ser encontrados ao longo da vida • Demonstrar capacidade de compreender como o cliente pode se sentir em relação aos riscos específicos que podem ser encontrados e ser capaz de identificar as reações do cliente em certas situações
1.9 Engajamento do cliente e comunicação	1.9.1 Ouvir 1.9.2 Processo de descoberta 1.9.3 Investigação apreciativa 1.9.4 Questões em aberto e encerradas	• Discutir o envolvimento do cliente e os aspectos comportamentais de planejamento financeiro específicos para o engajamento no planejamento financeiro • Aplicar adequadamente os princípios e práticas de engajamento do cliente • Demonstrar capacidade de aplicar adequadamente as técnicas de questionamento
1.10 Processo de due diligence na seleção de produtos e serviços e nas empresas fornecedoras	1.10.1 Processo de due diligence para avaliar produtos e serviços 1.10.2 Escolha de um produto ou serviço 1.10.3 Seleção do fornecedor de produtos ou serviços 1.10.4 Avaliação e seleção da empresa 1.10.5 Integração em um plano financeiro mais amplo	• Elaborar um processo de due diligence • Explicar as características importantes dos fornecedores de produtos e serviços financeiros • Explicar os elementos importantes a serem considerados na seleção de um produto e/ou fornecedor de produtos e serviços • Discutir o padrão de cuidado que um assessor deve exercer ao proteger a confidencialidade dos dados do cliente

CONHECER / Domínio 2 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Gestão Financeira

Domínio 2 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro:

Gestão Financeira

Apresenta métodos para a coleta e análise de informações relacionadas às demonstrações financeiras pessoais utilizando índices apropriados; desenvolve técnicas para criar e aplicar estratégias de gerenciamento de fluxo de caixa de curto, médio e longo prazos; apresenta metodologias de planejamento financeiro para avaliar questões significativas de compromissos financeiros, como planejamento educacional e provisão de fundos de emergência.

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
2.1 Princípios de gestão financeira	2.1.1 Aplicação de cálculos financeiros no processo de gestão financeira 2.1.2 O ponto econômico ótimo. (Ponto em que o dinheiro não traz mais felicidade a uma pessoa na criação de riqueza) 2.1.3 As demonstrações financeiras básicas (Balanço patrimonial [demonstração de patrimônio líquido], fluxo de caixa e orçamento) 2.1.4 Cliente em primeiro lugar	• Usar uma calculadora financeira e/ou qualquer outro software ou dispositivo de cálculo para resolver uma variedade de problemas financeiros • Preparar e interpretar as demonstrações financeiras do cliente • Comunicar questões qualitativas e quantitativas aos clientes
2.2 Objetivos de gestão financeira	2.2.1 Fluxo de caixa e orçamento 2.2.2 Compromissos financeiros significativos	• Coletar informações para estabelecer objetivos de gestão financeira
2.3 Balanço patrimonial pessoal	2.3.1 Ativos, passivos e patrimônio líquido 2.3.2 Análise	• Coletar informações sobre os ativos e passivos do cliente • Preparar declarações de patrimônio líquido do cliente • Determinar as questões relevantes para os ativos e passivos do cliente • Avaliar a adequação dos ativos e passivos do cliente diante de sua situação financeira atual e potencialmente futura

CONHECER / Domínio 2 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Gestão Financeira

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
2.4 Estratégias de fluxo de caixa e planejamento	2.4.1 Receita e despesas - atuais/futuras 2.4.2 Efeitos da inflação 2.4.3 Análise	• Coletar informações sobre o fluxo de caixa, renda e/ou despesas (obrigações) do cliente • Preparar demonstrativos de fluxo de caixa do cliente • Demonstrar os efeitos da inflação em uma meta monetária proposta • Determinar se o cliente está vivendo dentro de seus meios financeiros • Comparar potenciais estratégias de gestão de caixa e de produtos para o cliente • Avaliar o impacto de possíveis mudanças na renda e despesas • Identificar demandas conflitantes no fluxo de caixa • Avaliar soluções de caixa para adequação à situação do cliente
2.5 Estratégias de orçamento e planejamento	2.5.1 Informações necessárias para elaborar um orçamento 2.5.2 Conciliação orçamentária; importância e uso	• Coletar informações necessárias para preparar um orçamento • Preparar demonstrativos do orçamento do cliente • Avaliar a adequação do orçamento do cliente levando em conta a sua situação financeira atual e potencial no futuro
2.6 Análises de estratégias e soluções de poupança	2.6.1 Poupança para construir uma reserva de caixa 2.6.2 Poupança como parte do orçamento 2.6.3 Poupança e fluxo de caixa 2.6.4 Estabelecimento de estratégias de poupança 2.6.5 Poupança para objetivos específicos como educação, compra de uma casa etc.	• Determinar como o cliente toma decisões de poupança (propensão a poupar) • Determinar os veículos de poupança apropriados para um cliente • Determinar a quantidade de poupança necessária para um cliente • Calcular a taxa de poupança • Diferenciar poupança de investimento

CONHECER / Domínio 2 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Gestão Financeira

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
2.7 Fundo de emergência	2.7.1 Importância de um fundo de emergência e quanto é suficiente para ele 2.7.2 Veículos e estratégias apropriados para o financiamento de emergências em coordenação com as características do capital humano e os períodos de carência de seguros 2.7.3 Uso de cartões de crédito/crédito rotativo para o financiamento de emergências 2.7.4 Importância de sempre ter ativos líquidos	• Determinar a provisão do fundo de emergência do cliente • Avaliar se um fundo de emergência é adequado para o cliente • Avaliar a adequação da provisão de financiamento de emergência do cliente dada a situação financeira atual e potencial do cliente no futuro • Determinar o tamanho e a estabilidade do financiamento de emergência necessário pelo cliente
2.8 Estratégias de gerenciamento de débito e crédito	2.8 .1 Tipos de crédito 2.8.2 Fatores que os credores usam para avaliar potenciais mutuários 2.8.3 Uso apropriado e inadequado e níveis de dívida (ou seja, gestão de crédito e dívida) 2.8.4 Gestão de caixa para propósitos específicos (por exemplo, planejamento educacional, compra de casa) 2.8.5 Abordagens para a gestão da dívida	• Determinar como o cliente toma decisões de gastos • Determinar as atitudes do cliente em relação à dívida • Efeito de alavancagem do financiamento para o cliente • Avaliar alternativas de financiamento para o cliente e se ele se qualifica • Avaliar produtos de gestão de dívida para a adequação à situação do cliente • Determinar quando é vantajoso pagar uma hipoteca ou dívida de longo prazo
2.9 Análise de indicadores financeiros	**Exemplos de indicadores financeiros** 2.9.1 Liquidez 2.9.2 Poupança 2.9.3 Patrimônio líquido pessoal 2.9.4 Dívida sobre patrimônio 2.9.5 Liquidez corrente 2.9.6 Investimento 2.9.7 Ativos de investimento sobre o total de ativos 2.9.8 Renda passiva 2.9.9 Custo pessoal da dívida 2.9.10 Serviço pessoal da dívida 2.9.11 Solvência	• Explicar os principais indicadores e sua aplicação na análise das finanças pessoais • Aplicar indicadores financeiros às declarações financeiras pessoais • Compreender as limitações dos indicadores financeiros pessoais • Identificar uma diretriz padrão relacionada a um indicador financeiro

CONHECER / Domínio 3 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Planejamento Tributário

Domínio 3 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro:

Planejamento Tributário

Prepara o indivíduo para entender e avaliar amplamente as estratégias e técnicas de planejamento tributário de modo a maximizar o valor presente do patrimônio líquido do cliente após impostos, e inclui os princípios, legislação e práticas atuais de tributação e como declarar patrimônio, seu impacto na situação financeira do cliente, além do planejamento financeiro para indivíduos, casais e famílias em seus papéis como investidores pessoa física, empregados e proprietários de negócios.

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultado de Aprendizagem
3.1 Princípios de tributação e declaração	3.1.1 Imposto global: política, normas e interrelações 3.1.2 Sistema tributário e estrutura 3.1.3 Sistema de declaração e compliance 3.1.4 Evasão fiscal x elisão fiscal 3.1.5 Imposto de renda e imposto de ganho de capital para indivíduos e seus negócios 3.1.6 Ativos e a natureza fiscal dos passivos 3.1.7 Doações (por exemplo, doações para a família) 3.1.8 Imposto sobre herança / imposto sobre transferência de riqueza 3.1.9 Documentos fiscais 3.1.10 Declarações e restituições fiscais 3.1.11 Localização de ativos (por exemplo, tributáveis, protegidos, adiados, isentos de impostos)	• Compreender o sistema tributário global e o quadro tributário em seu território local • Explicar termos relacionados a impostos de renda e riqueza • Compreender práticas geralmente aceitáveis de registro relacionadas a impostos • Entender o sistema global de declaração e compliance e a respectiva estrutura em seu território local

CONHECER / Domínio 3 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Planejamento Tributário

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
3.2 Princípios de planejamento tributário	3.2.1 Coleta de documentos fiscais 3.2.2 Compliance fiscal e de declarações e penalidades pela falta de conformidade 3.2.3 Renda tributável / Ativos tributáveis 3.2.4 Passivos fiscais atuais 3.2.5 Deduções permitidas 3.2.6 Estruturas e métodos de planejamento tributário 3.2.7 Estruturas de investimento com implicações fiscais 3.2.8 Estratégias fiscais em planejamento financeiro 3.2.9 Uso eficiente de contas protegidas	• Determinar as atitudes do cliente em relação à tributação • Identificar informações relacionadas à situação de renda e patrimônio do cliente • Compreender os tipos de documentos fiscais usados por indivíduos, famílias e pequenas empresas • Entender documentos e declarações fiscais relevantes • Avaliar o compliance geral do cliente com as obrigações e declarações fiscais e, dependendo da complexidade, consultar um especialista em impostos • Interpretar os passivos fiscais atuais aplicáveis ao plano financeiro do cliente • Demonstrar conhecimento prático dos conceitos e princípios legais e do sistema tributário relacionado • Compreender as exigências fiscais relacionadas a indivíduos, empresas, sociedades e *trusts* • Avaliar o impacto financeiro de alternativas de planejamento tributário
3.3 Objetivos do planejamento tributário	3.3.1 Maximização do retorno após impostos	• Coletar informações sobre os objetivos fiscais do cliente • Identificar estratégias para maximizar o lucro após impostos

CONHECER / Domínio 3 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Planejamento Tributário

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
3.4 Análise tributária e cálculos	3.4.1 Avaliar o nível de complexidade fiscal e de declarações do cliente 3.4.2 Determinar a necessidade de envolvimento de especialistas em impostos 3.4.3 Determinar questões de passivos e de responsabilidade	• Identificar passivos fiscais atuais, diferidos e futuros • Identificar o status atual de declarações de compliance • Identificar impostos atuais e diferidos relacionados à aposentadoria • Identificar a natureza tributável de investimentos • Identificar a natureza tributável de ativos e passivos • Determinar as implicações fiscais, se houver, de uma doação (aplicáveis em seu território) • Determinar as implicações fiscais, se houver, de um patrimônio (conforme aplicáveis em seu território) • Analisar e explicar os efeitos da propriedade e das designações de beneficiários para impostos sobre heranças • Entender, em termos gerais, como diferentes produtos são tributados e o efeito que isso tem na posição financeira geral do cliente • Analisar os tipos de impostos que se aplicam aos produtos como parte do patrimônio total • Analisar a exposição fiscal do plano de aposentadoria atual do cliente
3.5 Estratégias de planejamento tributário	3.5.1 Permissões e deduções disponíveis 3.5.2 Adiamento de receitas e despesas 3.5.3 Localização de ativos	• Avaliar as estratégias e estruturas fiscais potenciais levando em conta as exigências regulatórias e de compliance • Reconhecer quando as estratégias e necessidades fiscais e de declaração utilizadas no momento pelo cliente precisam ser encaminhadas para um especialista • Avaliar as estratégias e estruturas fiscais vigentes • Avaliar as vantagens e desvantagens de cada estratégia de planejamento tributário • Otimizar as estratégias para fazer recomendações de planejamento tributário ao cliente • Comparar, analisar e recomendar estratégias fiscais para desenvolver soluções abrangentes para o cliente • Priorizar as etapas de ação para ajudar o cliente a implementar as recomendações de planejamento tributário

CONHECER / Domínio 4 do Conjunto de Conhecimentos de Planejamento Financeiro: Planejamento de Investimento e Gestão de Ativos

Domínio 4 de Conhecimentos em Planejamento Financeiro:

Planejamento de Investimentos e Gestão de Ativos

Apresenta vários tipos de títulos negociados em mercados financeiros, classes de ativos e suas características em diversas condições e ciclos econômicos, teoria e prática de investimentos, construção e gestão de portfólios, além de estratégias e táticas de investimento; prepara o indivíduo para desenvolver estratégias e técnicas de investimento de modo a gerenciar ativos considerando exigências, restrições, objetivos de vida e perfil de risco pessoais do cliente.

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
4.1 Princípios de Planejamento de Investimento	4.1.1 Princípios de risco e retorno: • Diversificação • Alocação de ativos 4.1.2 Estratégias de financiamento (contribuição) 4.1.3 Horizonte de tempo de investimento • Curto, médio e longo prazos • Medições históricas de risco e retorno para várias classes de ativos relacionadas ao período de investimento do cliente	• Aplicar o conjunto geral de princípios ou estratégias que orientam um investidor • Explicar por que um princípio de investimento é preferível a outro em um conjunto de circunstâncias econômicas ou financeiras para um cliente específico • Aplicar os princípios e a correlação entre risco e retorno • Explicar o racional para a diversificação da carteira do cliente • Identificar o horizonte de tempo do cliente para investir • Explicar as implicações dos horizontes de tempo

CONHECER / Domínio 4 do Conjunto de Conhecimentos de Planejamento Financeiro: Planejamento de Investimento e Gestão de Ativos

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
4.2 Objetivos, restrições e adequação do planejamento de investimentos	4.2.1 Objetivos: • Renda real x crescimento de capital • Preservação de capital 4.2.2 Restrições: • Gerenciamento das restrições entre os objetivos de investimento • Liquidez • Tributação da carteira • Tolerância e capacidade de risco • Posicionamento de ativos • Escolhas restritas de investimento 4.2.3 Adequação 4.2.4 Risco e retorno (crescimento comparado à preservação)	• Explicar como a tomada de decisão de investimento deve estar relacionada aos objetivos do ciclo de vida do cliente • Explicar a implicação de várias restrições na tomada de decisão de investimento • Explicar a implicação do perfil de tolerância ao risco do cliente na tomada de decisão de investimento • Identificar as premissas e expectativas de retorno do cliente e concordarem com premissas alinhadas • Calcular a taxa de retorno solicitada para alcançar os objetivos de investimento do cliente
4.3 Classes de ativos	4.3.1 Tradicional: • Dinheiro em espécie • Ações • Títulos • Imóveis 4.3.2 Não tradicionais/alternativos: • Investimentos alternativos/fundos de hedge • Crédito privado • Investimentos com base em seguros • Commodities • Derivativos • Colecionáveis • Criptoativos 4.3.3 Outros	• Descrever as características de cada classe de ativos • Explicar a liquidez relacionada a cada classe de ativos • Comparar e contrastar risco e retorno de diferentes classes de ativos

CONHECER / Domínio 4 do Conjunto de Conhecimentos de Planejamento Financeiro: Planejamento de Investimento e Gestão de Ativos

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
4.4 Teoria de investimento	4.4.1 Teoria da carteira de investimentos 4.4.2 Fronteiras eficientes de Markowitz (Teoria Moderna de Portfólio) 4.4.3 Modelo de Precificação de Ativos (CAPM) • Técnicas de gestão de portfólio	• Explicar os princípios da teoria de investimento • Discutir as implicações na elaboração da carteira • Explicar a Teoria Moderna de Portfólio (por exemplo: redução do risco por meio da combinação de ativos 'arriscados')
4.5 Medição de desempenho e risco	4.5.1 Questões na medição de desempenho 4.5.2 Implicações de taxas/cobranças 4.5.3 Retorno ponderado por tempo e moeda 4.5.4 Medição de desempenho ajustado ao risco 4.5.5 Expectativas do mercado de capitais (previsões para diferentes classes de ativos, prêmio de mercado etc.)	• Explicar e calcular o índice de Sharpe • Explicar e aplicar os princípios-chave da medição de desempenho • Explicar os benchmarks apropriados ao avaliar o desempenho
4.6 Alocação de ativos e tipos de investimentos	4.6.1 Alocação estratégica de ativos 4.6.2 Alocação tática de ativos 4.6.3 Investimento ativo 4.6.4 Investimento passivo 4.6.5 Declaração de Política de Investimento 4.6.6 Estratégias de rebalanceamento de portfólio	• Determinar a alocação atual de ativos do cliente
4.7 Estratégias e soluções de investimento	4.7.1 Investimentos coletivos (por exemplo, fundos mútuos) e individuais nas classes de ativos relevantes na jurisdição 4.7.2 Mercados financeiros - visão holística	• Explicar as características e vantagens de produtos de investimento e a adequação às necessidades do cliente • Elaborar um portfólio que atenda às necessidades e restrições do cliente

CONHECER / Domínio 5 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Gestão de Risco e Planejamento de Seguros

Domínio 5 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro:

Gestão de Risco e Planejamento de Seguro

Desenvolve conhecimentos práticos de metodologias de avaliação de riscos para o bem-estar financeiro pessoal do cliente decorrentes de circunstâncias adversas e imprevistas; fornece técnicas de análise para o desenvolvimento de estratégias e técnicas de mitigação desses riscos e desenvolve a compreensão dos princípios e leis de seguros.

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
5.1 Princípios de gestão de risco	5.1.1 Gerenciamento de risco de não-investimento 5.1.2 Fundamentos da gestão de risco: • Tratamento do risco • Gestão de risco: premissas e transferência • Percepções e vieses do cliente • Técnicas básicas de gestão de risco • Aplicação do processo de gestão de riscos • Tolerância pessoal ao risco e gestão 5.1.3 Princípios de seguro: • O significado do risco • Tipos de risco • Risco puro e risco especulativo • Principais tipos de risco puro • Características do seguro • Tipos de seguro • Lei dos Grandes Números • Perigos e riscos	• Explicar terminologia relevante para o gerenciamento de riscos • Explicar o significado de risco e o papel que ele desempenha no aconselhamento e planejamento financeiros • Identificar os tipos de risco enfrentados pelos clientes • Explicar a diferença entre risco puro e risco especulativo • Definir seguros e suas características • Comparar e contrastar seguros de vida, saúde, propriedade e responsabilidade civil • Analisar o risco puro enfrentado pelo cliente e as técnicas mais apropriadas para mitigar tais riscos • Explicar o interesse segurável • Aplicar o princípio da indenização • Explicar o princípio de sub-rogação e como esse princípio afeta o cliente • Avaliar a adequação de produtos de seguros, incluindo os efeitos da tributação em um cenário específico • Calcular níveis apropriados de cobertura de seguro com base na análise das necessidades do cliente • Avaliar e diferenciar políticas • Compreender os tipos de perigos, riscos e tratamentos de risco • Determinar riscos não seguráveis.

CONHECER / Domínio 5 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Gestão de Risco e Planejamento de Seguros

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
5.2 Objetivos de risco e de planejamento de seguro	5.2.1 Seguro e risco 5.2.2 Coleta de informações do cliente	• Determinar os objetivos e metas do gerenciamento de risco do cliente • Integrar e priorizar objetivos de gerenciamento de risco no processo de planejamento financeiro • Coletar detalhes da informação pessoal e financeira do cliente • Coletar informações sobre os problemas de saúde atuais e passados do cliente • Coletar detalhes da cobertura de seguro existente do cliente • Identificar questões de estilo de vida relevantes para o cliente • Identificar a disposição do cliente em tomar medidas ativas para gerenciar o risco financeiro
5.3 Análise e avaliação das exposições ao risco	5.3.1 Introdução ao seguro geral 5.3.2 Introdução ao seguro de vida 5.3.3 Exposições de risco 5.3.4 Seguro de saúde e cobertura obrigatória	• Avaliar as exposições de seguros pessoais e gerais do cliente • Identificar riscos associados às obrigações financeiras existentes e potenciais • Identificar a tolerância do cliente em lidar com exposição ao risco • Avaliar as questões relevantes de estilo de vida do cliente • Avaliar as questões de saúde do cliente • Examinar as características da cobertura de seguros existente e as exclusões de políticas • Avaliar a exposição ao risco do cliente em relação à cobertura de seguros atual e estratégias de gerenciamento de risco • Avaliar as implicações de mudanças na cobertura de seguros • Avaliar as implicações financeiras, patrimoniais e fiscais da aquisição/disposição de produtos de seguros • Avaliar a capacidade de aquisição de produtos em relação à solução financeira, conselho, plano ou recursos do cliente

CONHECER / Domínio 5 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Gestão de Risco e Planejamento de Seguros

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
5.4 Gestão de risco e estratégias de seguro	5.4.1 Introdução às estratégias de gerenciamento de riscos 5.4.2 A aplicação dos princípios de gerenciamento de riscos 5.4.3 Estudos de caso em gerenciamento de risco e planejamento de seguros	• Desenvolver estratégias de gerenciamento de risco utilizando os passos do gerenciamento de risco • Avaliar as vantagens e desvantagens de cada estratégia de gerenciamento de risco • Otimizar as estratégias para fazer recomendações de gerenciamento de risco • Priorizar as etapas de ação para ajudar o cliente na implementação das recomendações de gerenciamento de risco
5.5 Soluções de gestão de risco e seguro	5.5.1 Produtos de seguro de vida 5.5.2 Produtos de seguro geral 5.5.3 Seguro pessoal, por exemplo: • Seguro de Vida Temporário • Incapacidade Total • Trauma / Doença Grave • Proteção de Renda • Seguro contra acidentes • Seguro de vida tradicional - vida inteira e doação • Seguro de vida universal, variável e não-tradicional • Seguro de vida universal indexado • Seguro de vida com garantias de cuidados de longo prazo • Títulos de Seguros • Contratos de Anuidade - diferidos, imediatos, fixos, variáveis e indexados • Seguro de saúde • Cuidados de longo prazo • Termos e condições • Exclusões do seguro (falsificação de idade/gênero, fraude, suicídio) *CONTINUA NA PRÓXIMA PÁGINA*	• Identificar e avaliar criticamente as coberturas oferecidas, condições e exclusões contidas nesses produtos de seguro • Discutir a tributação de produtos de seguro • Explicar os impostos que podem ser aplicados aos prêmios de seguro • Explicar a tributação dos valores recebidos em sinistros de seguro • Explicar franquias e a assunção de riscos

CONHECER / Domínio 5 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Gestão de Risco e Planejamento de Seguros

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
CONTINUAÇÃO 5.5 Soluções de gestão de risco e seguro	CONTINUAÇÃO 5.5.4 Seguro de propriedade, por exemplo: • Seguro imobiliário • Seguro de veículo • Seguro de conteúdos • Termos e condições 5.5.5 Seguro de responsabilidade civil, por exemplo: • Seguro viagem • Seguro de responsabilidade civil profissional • Seguro de responsabilidade civil pública • Termos e condições 5.5.6 Seguro relacionado ao negócio, por exemplo: • Seguro do negócio • Seguro do executivo-chave e de necessidades de pequenos empreendimentos • Cobertura de despesas gerais de negócios • Cobertura para membros do conselho administrativo • Outro seguro particular	

CONHECER / Domínio 5 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Gestão de Risco e Planejamento de Seguros

Tópicos de conhecimento	Subtópicos	Resultado de Aprendizagem
5.6 Princípios da Lei de Seguros e processo de sinistro	5.6.1 Características legais e financeiras das partes envolvidas em um contrato de seguro: • O proprietário da apólice • O beneficiário • O segurado • O anuente 5.6.2 Conceitos relacionados à Lei de Seguros: • Indenização de interesse segurável • Doutrina do dever de boa-fé • Doutrina da sub-rogação • Cláusula de rateio • A doutrina da contribuição 5.6.3 Processo de sinistro: • Notificação de sinistro • Prova de perda • Ônus da prova • Causa imediata • Seguro de responsabilidade civil • Exclusões • Reivindicações fraudulentas • Perda por ato próprio • Quantificação da perda • Subseguro • Seguro ‘duplo’ ou ‘outro’ 5.6.4 Regulação e compliance 5.6.5 Taxação de apólices de seguro	• Identificar e explicar os conceitos que fundamentam a Lei de Seguros • Discutir os passos na construção de um contrato de seguro • Compreender a base atuarial do seguro de vida • Explicar o propósito de exclusões, condições e endossos de apólices • Identificar as circunstâncias em que uma apólice pode ser cancelada e renovada • Identificar e discutir o papel dos reguladores da indústria de seguros • Explicar a proteção ao consumidor que se aplica às partes seguradas em um contrato de seguro • Avaliar os papéis e responsabilidades dos intermediários de seguros • Discutir o processo de registro de sinistros de uma apólice de seguro • Discutir o controle regulatório de companhias de seguros e intermediários

CONHECER / Domínio 6 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Planejamento de Aposentadoria

Domínio 6 de Conhecimento em Planejamento Financeiro:

Planejamento de Aposentadoria

Desenvolve habilidades para criar estratégias e utilizar técnicas para gerenciar a acumulação de riqueza nos anos pré-aposentadoria; e o uso de estratégias de não acumulação e retirada de ativos durante os anos de pós-aposentadoria, levando em consideração a estrutura e o impacto de planos de pensão públicos e privados e outros ativos nos planos de aposentadoria do cliente.

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
6.1 Princípio de planejamento de aposentadoria	6.1.1 A necessidade e o valor do planejamento antecipado e consistente da aposentadoria 6.1.2 A necessidade de fluxo de caixa real na aposentadoria 6.1.3 A importância do fluxo de caixa regular e consistente na aposentadoria 6.1.4 O poder dos juros compostos e sua aplicação para a renda na aposentadoria 6.1.5 Compreensão das consequências da mudança dos sistemas de distribuição para contribuição e a consequente transferência de responsabilidade para os clientes 6.1.6 Seleção e gestão de carteiras de investimentos de longo prazo 6.1.7 Risco-retorno, atitudes do consumidor, educação financeira e implicações para o planejamento da aposentadoria	• Demonstrar o poder dos juros compostos ao longo do tempo para motivar os clientes a começarem seus planos de aposentadoria o mais cedo possível • Demonstrar o conceito de 'custo médio em dólar (moeda)' • Avaliar os sistemas de distribuição relevantes em comparação aos sistemas de contribuição

CONHECER / Domínio 6 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Planejamento de Aposentadoria

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
6.2 Objetivos de planejamento de aposentadoria	6.2.1 Objetivos financeiros com base em dinheiro/câmbio real: • Cálculo do capital necessário para a aposentadoria • Estabelecimento de metas acessíveis 6.2.2 Estabelecer metas de renda na aposentadoria em um ambiente econômico e político em constante mudança 6.2.3 Objetivos de estilo de vida: • Atividades para a aposentadoria • Plano de saúde para a aposentadoria	• Discutir como identificar os objetivos de aposentadoria do cliente • Discutir as premissas de planejamento de aposentadoria usadas • Calcular o capital disponível para a aposentadoria do cliente • Calcular o capital necessário para a aposentadoria do cliente • Identificar objetivos de estilo de vida pós-aposentadoria • Discutir os planos de cuidados com a saúde disponíveis para aposentados • Discutir o estilo de vida de aposentadoria e os impactos das mudanças na distribuição de gastos ao longo do ciclo de vida de aposentadoria
6.3 Análise das necessidades de aposentadoria e projeções	6.3.1 Inflação e o impacto nas necessidades de renda na aposentadoria 6.3.2 Risco da longevidade 6.3.3 Classificação de objetivos • Fixo e rescindível (ex: empréstimo de carro) • Fixo e permanente (ex: hipoteca) • Variável e rescindível (ex: financiamento de faculdade, apoio à família) • Variável e permanente (ex: despesas básicas de subsistência) 6.3.4 Prioridade de objetivos 6.3.5 Risco de sequência de retornos	• Coletar detalhes das despesas estimadas de aposentadoria do cliente • Calcular as taxas de inflação familiares únicas com base em padrões de despesas específicos • Avaliar os requisitos financeiros na data de aposentadoria do cliente

CONHECER / Domínio 6 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Planejamento de Aposentadoria

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
6.4 Potenciais fontes de renda na aposentadoria	6.4.1 Tipos de benefícios para empregados 6.4.2 Fundos de pensão: • Patrocinados pelo empregador - Contribuição definida - Benefícios definidos - Fundos 6.4.3 Novas formas de planos 6.4.4 Planos patrocinados pelo Estado 6.4.5 Anuidades 6.4.6 Pessoais 6.4.7 Outras fontes de renda na aposentadoria 6.4.8 Outras contas de investimento 6.4.9 Imóveis	• Coletar detalhes das potenciais fontes de renda de aposentadoria do cliente • Analisar os vários benefícios de pensão e benefícios associados ao emprego que um empregado recebe com base nos anos de serviço em uma empresa
6.5 Renda de aposentadoria e projeções e estratégias de retiradas	6.5.1 Planejamento pré-aposentadoria 6.5.2 Estratégias de construção e distribuição de portfólio - conversão do crescimento de capital para geração de renda 6.5.3 Fontes de fluxo de caixa na aposentadoria: • Programas de pensão do governo • Planos de aposentadoria fornecidos pelo empregador • Economias pessoais para a aposentadoria • Outras economias e ativos pessoais (por exemplo, propriedades) 6.5.4 Instrumentos de renda fixa e variável 6.5.5 Taxas de distribuição na aposentadoria 6.5.6 Estratégias de transição para aposentadoria a proprietários de empresas 6.5.7 Impacto dos impostos no fluxo de caixa na aposentadoria	• Desenvolver projeções financeiras com base na posição atual e no crescimento esperado da renda e poupança no plano de aposentadoria do cliente • Avaliar se os objetivos de aposentadoria do cliente são realistas • Avaliar o impacto de mudanças nas premissas sobre projeções financeiras para o cliente • Identificar fontes de renda disponíveis para investimento • Construir uma carteira de aposentadoria diversificada em termos de impostos • Integrar os motivos de herança e as consequências do planejamento patrimonial ao deixar vários tipos de contas de aposentadoria

CONHECER / Domínio 6 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Planejamento de Aposentadoria

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
6.6 Soluções de planejamento de aposentadoria	6.6.1 Soluções de planejamento para a aposentadoria, incluindo quando disponíveis: • Pensões estaduais • Produtos pessoais de aposentadoria relevantes na jurisdição, incluindo produtos de investimento, produtos de seguro e anuidades • Outros ativos como propriedades, carteiras de ações etc. 6.6.2 Risco do produto e due diligence	• Analisar e implementar estratégias e produtos potenciais de planejamento de aposentadoria • Avaliar a adequação dos produtos de aposentadoria de acordo com a situação do cliente • Avaliar as implicações financeiras e fiscais da aquisição/disposição de produtos e ativos de aposentadoria

CONHECER / Domínio 7 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Planejamento Sucessório

Domínio 7 de Conhecimento em Planejamento Financeiro:

Planejamento Sucessório

Desenvolve a compreensão dos objetivos específicos do planejamento sucessório; fornece processos e habilidades para avaliar a posição patrimonial atual e identificar potenciais questões relacionadas ao planejamento sucessório e, em seguida, aconselhar sobre estratégias e técnicas para lidar com a preservação e transferência de patrimônios de acordo com os objetivos do cliente. Aspectos relevantes legais, fiscais, financeiros e não financeiros também são considerados.

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
7.1 Princípios de planejamento sucessório	7.1.1 O que constitui o patrimônio? (definição legal) • Jurisdição domiciliar / várias jurisdições 7.1.2 O processo de planejamento sucessório e a equipe profissional 7.1.3 Documentos de planejamento sucessório (por exemplo): • Testamentos • Contratos fiduciários • Procuração • Documentos de designação de beneficiários 7.1.4 Planejamento sucessório: • Testamentos • Falta de testamento • Escolha de um executor • Administração do patrimônio 7.1.5 Proteção de ativos 7.1.6 Métodos de transferência de patrimônio e transferência de ativos	• Explicar o que constitui um patrimônio • Explicar os termos de planejamento e distribuição de patrimônio • Explicar os passos no processo de planejamento sucessório e as implicações de cada etapa • Identificar os potenciais membros da equipe de planejamento sucessório e explicar o papel e as responsabilidades de cada um • Descrever os formulários / documentos legais de interesse que o cliente pode possuir • Explicar as implicações da Proteção de Ativos e Privacidade e identificar métodos / técnicas a serem considerados • Explicar os métodos e ferramentas de transferência de patrimônio

CONHECER / Domínio 7 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Planejamento Sucessório

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
7.2 Objetivos de planejamento sucessório	7.2.1 Aspectos a serem considerados ao identificar objetivos: • Valores familiares / pessoais • Necessidades de capital / liquidez • Casamentos mistos • Proteção de ativos e privacidade • Necessidades especiais • Tutela 7.2.2 Seleção de beneficiários 7.2.3 Caridade e filantropia, incluindo fundações e doações 7.2.4 Tributação (se houver) 7.2.5 Sucessão empresarial • Controle / propriedade • Gerenciamento contínuo	• Explicar a base para os objetivos de planejamento sucessório do cliente • Explicar a dinâmica familiar e relacionamentos empresariais que poderiam impactar as estratégias de planejamento sucessório para o cliente • Discutir as restrições para atender aos objetivos de planejamento sucessório do cliente • Avaliar as necessidades específicas dos beneficiários • Avaliar as necessidades especiais e tutela de menores e idosos (se incapazes). • Discutir os tipos de impostos que impactam os objetivos de planejamento sucessório
7.3 Aspectos legais	7.3.1 Definição de um patrimônio 7.3.2 Questões jurisdicionais 7.3.3 Aspectos legais, administração necessária e processos	• Explicar a definição legal de um patrimônio • Identificar e explicar questões jurisdicionais • Identificar e explicar a estrutura legal de patrimônios e de administração e processos exigidos

CONHECER / Domínio 7 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Planejamento Sucessório

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
7.4 Ativos e passivos (propriedade, avaliação, transferências, proteção e privacidade)	7.4.1 Propriedade • Titulação e designações de beneficiários 7.4.2 *Valuation* 7.4.3 Alterações de propriedade 7.4.4 Ativos especiais (direitos autorais, marcas comerciais, royalties etc.) 7.4.5 Ativos digitais 7.4.6 Proteção de ativos 7.4.7 Privacidade	• Discutir como a titulação e as designações de beneficiários impactam a transferência de ativos e passivos • Indicar como ativos e passivos são avaliados • Explicar como a propriedade e certas características (por exemplo, imposto de renda) impactam as avaliações • Avaliar escolhas de propriedade e quando cada uma é indicada (implicações da transferência de ativos após a morte) • Identificar tipos comuns de ativos especiais e os problemas e/ou desafios de cada um no contexto do planejamento sucessório • Identificar ativos digitais comuns • Identificar os desafios de possuir ativos digitais no contexto do planejamento sucessório e métodos/técnicas comuns para lidar com cada um • Listar os principais motivos pelos quais a proteção de ativos é uma preocupação • Explicar os métodos e técnicas comuns para alcançar a proteção e quando cada um é indicado • Listar os principais motivos pelos quais a privacidade é uma preocupação • Explicar os métodos e técnicas comuns para alcançar a privacidade e quando cada um é indicado

CONHECER / Domínio 7 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Planejamento Sucessório

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
7.5 Planejamento sucessório	7.5.1 Impacto da morte e divórcio 7.5.2 Situação financeira projetada na morte 7.5.3 Desenvolvimento de plano de sucessão 7.5.4 Legados / heranças 7.5.5 Sucessão empresarial • *Valuation* • Propriedade futura • Gestão futura • Acordos de compra e venda	• Avaliar a dinâmica familiar e as relações comerciais que podem impactar o planejamento sucessório e a transferência patrimonial • Analisar a liquidez do patrimônio no momento da morte • Projetar o valor líquido na morte • Calcular as despesas potenciais e qualquer passivo fiscal na morte • Discutir as implicações das estruturas comerciais comuns (por exemplo, proprietário único, parceria, empresa) • Avaliar a dinâmica de propriedade e gestão futuras em relação aos membros da família • Explicar as questões relacionadas a funcionários-chave que não são membros da família • Explicar os aspectos-chave dos acordos de compra e venda
7.6 Incapacidade, tutela, procuração e cuidados de saúde	7.6.1 Incapacidade 7.6.2 Guarda 7.6.3 Procuração 7.6.4 Diretivas de cuidados com a saúde	• Analisar as necessidades específicas dos beneficiários • Compreender as implicações da incapacidade no planejamento sucessório • Explicar o uso da procuração • Explicar o uso de diretrizes de cuidados com a saúde e quando são indicados

CONHECER / Domínio 7 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Planejamento Sucessório

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
7.7 Estratégias de planejamento sucessório	7.7.1 Métodos, estruturas e ferramentas • Minimização de impostos • Usos de seguro de vida • Necessidades de capital para sobreviventes • Compensação de passivos • Liquidez • Equalização • *Trusts* (criados sob um testamento e *trusts* vitalícios não criados sob um testamento) 7.7.2 Ameaças às estratégias de planejamento sucessório • Falta de planejamento adequado • Documentos desatualizados • Divórcio • Desarmonia familiar • Questões legais e financeiras (por exemplo, falência)	• Discutir a minimização legal de impostos como estratégia • Explicar os principais usos de seguros de vida no contexto de planejamento sucessório • Explicar os métodos e técnicas comuns usados em conjunto com seguros de vida e quando cada um é indicado • Explicar as características e recursos de trusts e seu uso como estratégia para fins de planejamento sucessório • Elaborar estratégias de planejamento sucessório • Avaliar cada estratégia de planejamento sucessório • Otimizar estratégias para fazer recomendações de planejamento sucessório • Priorizar etapas de ação para ajudar o cliente a implementar recomendações de planejamento sucessório • Identificar as ameaças comuns a um plano de sucessão e os métodos e técnicas para mitigar cada uma delas
7.8 Filantropia	7.8.1 Estabelecimento de um legado 7.8.2 Doações de caridade vitalícias 7.8.3 Doações de caridade após a morte	• Explicar o conceito de estabelecer um legado • Explicar os métodos e técnicas de doação de caridade ao longo da vida e quando cada um é indicado • Explicar os métodos e técnicas de doação de caridade após a morte e quando cada um é indicado
7.9 Soluções de planejamento sucessório	1. Uso de empresas 2. Uso de *trusts* 3. Planejamento de garantias	• Explicar o uso de estruturas de empresas e de trusts como parte das soluções de planejamento sucessório • Explicar como o planejamento de seguros pode ser utilizado como parte do planejamento sucessório

CONHECER / Domínio 8 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Psicologia do Planejamento Financeiro

Domínio 8 do Conhecimento em Planejamento Financeiro:

Psicologia do Planejamento Financeiro

Oferece uma introdução aos vieses e heurísticas comuns observados no comportamento dos clientes de planejamento financeiro, compreensão dos processos de tomada de decisão dos clientes e processos para permitir que profissionais de planejamento financeiro guiem com sucesso os clientes pelo Processo de Planejamento Financeiro. Fornece também uma compreensão dos próprios vieses dos profissionais de planejamento financeiro e como eles podem impactar o Processo de Planejamento Financeiro.

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
8.1 Finanças comportamentais e a psicologia do planejamento financeiro	8.1.1 Introdução às finanças comportamentais 8.1.2 Finanças tradicionais x finanças comportamentais 8.1.3 Vieses e heurísticas 8.1.4 Arquitetura de escolha e tomada de decisão financeira • Abordagem tradicional (racional) para a tomada de decisão • Dar sentido • Racionalidade limitada • Neurofinanças 8.1.5 Introdução à psicologia do planejamento financeiro	• Refletir sobre as principais diferenças entre finanças tradicionais e finanças comportamentais • Identificar como os vieses cognitivos e heurísticas podem afetar a tomada de decisão financeira e o bem-estar • Descrever como a psicologia do cliente, a exemplo de sua zona de conforto financeira, socialização, crenças sobre dinheiro, experiências e comportamentos financeiros passados impactam seus objetivos, metas, compreensão, tomada de decisão e ações

CONHECER / Domínio 8 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Psicologia do Planejamento Financeiro

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
8.2 Atitudes, valores e vieses do cliente e do planejador financeiro	8.2.1 Abordagem tradicional (racional) para a tomada de decisão 8.2.2 Processo de construção de sentido 8.2.3 Racionalidade limitada 8.2.4 Os elementos psicológicos do planejamento financeiro 8.2.5 Percepção e tolerância ao risco 8.2.6 Psicologia do comportamento em grupo	• Explicar a importância do planejador financeiro preparar o aconselhamento, levando em conta as características psicológicas do cliente • Explicar como a psicologia, antecedentes, estilo de aprendizagem preferido e valores de um cliente (investidor socialmente consciente etc.) impactam o processo de planejamento financeiro • Analisar o grau de tolerância ao risco e de aversão à perda de um cliente e garantir que as recomendações sejam consistentes com a propensão, atitudes, compostura (por exemplo, comportamentos passados durante correções de mercado), capacidade, conhecimento e necessidades de risco do cliente • Explicar a diferença entre percepção de risco e tolerância ao risco • Discutir a aversão à perda e a teoria do prospecto • Descrever a irracionalidade das multidões • Descrever contágio, bolhas e colapsos • Descrever o medo de perder oportunidades
8.3 Habilidades cognitivas e literacia financeira do cliente	8.3.1 Literacia financeira e numeracia 8.3.2 Avaliação da compreensão do cliente em relação às recomendações de aconselhamento 8.3.3 Reconhecimento da diminuição cognitiva	• Descrever como melhorar a literacia financeira por meio da educação do cliente • Explicar como avaliar a compreensão do cliente das recomendações de aconselhamento • Explicar como reconhecer e gerenciar o declínio *cognitive*
8.4 Preferências do cliente e classificação dos tipos de clientes	8.4.1 Tipos de investidores comportamentais 8.4.2 Preferências de conselhos do consumidor 8.4.3 Vieses cognitivos e emocionais 8.4.4 Identificação e gerenciamento de comportamentos prejudiciais	• Listar os tipos comportamentais de investidores e entender as implicações para os clientes • Discutir as preferências de aconselhamento do consumidor e como fornecer orientações que atendam às suas diferentes necessidades • Identificar e explicar como gerenciar comportamentos auto sabotadores

CONHECER / Domínio 8 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Psicologia do Planejamento Financeiro

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de aprendizagem
8.5 Crenças do cliente e a influência na tomada de decisão financeira	8.5.1 Viés de superconfiança 8.5.2 Viés de status quo 8.5.3 Aspectos demográficos, socioeconômicos e religiosos da tomada de decisão 8.5.4 Percepção x realidade	• Explicar o viés da superconfiança • Explicar o viés do status quo • Discutir como o grupo demográfico, status socioeconômico e religião impactam a tomada de decisão • Compreender como os traços de personalidade se revelam na tomada de decisão financeira
8.6 Abordagens comportamentais para planejadores financeiros	8.6.1 Teoria do Incentivo (Nudge) 8.6.2 Planejamento financeiro com base em políticas 8.6.3 Princípios de aconselhamento e coaching 8.6.4 Técnicas de comunicação para reduzir os vieses comportamentais	• Descrever o princípio da Teoria do Incentivo • Listar os princípios de aconselhamento e coaching • Explicar as aplicações da teoria do aconselhamento na prática de planejamento financeiro • Demonstrar como um planejador pode desenvolver um relacionamento de honestidade e confiança na interação com o cliente • Selecionar técnicas apropriadas de aconselhamento e comunicação para o uso com clientes pessoa física • Explicar como o coaching pode agregar valor ao processo de planejamento financeiro e ao relacionamento entre cliente e planejador • Avaliar os componentes das comunicações, incluindo comunicações verbais e não verbais • Aplicar habilidades de escuta ativa ao se comunicar com os clientes • Selecionar técnicas apropriadas de aconselhamento e comunicação para uso com clientes pessoa física
8.7 Eventos de crise com consequências financeiras graves	8.7.1 Impactos potenciais 8.7.2 Soluções 8.7.3 Monitoramento de vieses cognitivos 8.7.4 Navegando pelas implicações de crises 8.7.5 Enquadramento, ancoragem e ajuste	• Avaliar os possíveis impactos nas metas de curto e longo prazos, incluindo perda inesperada de emprego e/ou renda e eventos adversos de saúde • Identificar e comunicar soluções potenciais para mudanças não planejadas na alocação de ativos, ajustes para mudanças na tolerância ao risco e adaptação a novas normas • Descrever o papel do consultor no monitoramento dos vieses cognitivos • Demonstrar empatia, confiabilidade e competência para ajudar o cliente a navegar pelas implicações de uma crise

CONHECER / Domínio 9 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Planejamento Financeiro Integrado

Domínio 9 de Conhecimento em Planejamento Financeiro:

Planejamento Financeiro Integrado

Desenvolve o pensamento crítico e habilidades analíticas necessários para integrar e aplicar conhecimentos de todos os outros domínios entre os Domínios de Conhecimento para desenvolver estratégias, recomendações e planos financeiros apropriados aos clientes utilizando situações e fatos do mundo real.

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
9.1 Envolvimento do cliente, processo de planejamento financeiro e plano financeiro	9.1.1 Divulgação ao cliente dos serviços, competências e experiências do profissional de planejamento financeiro 9.1.2 Escopo do engajamento e da abordagem de comunicação 9.1.3 Habilidades profissionais conforme identificadas nas Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro 9.1.4 Conduta profissional 9.1.5 Proteção das informações do cliente 9.1.6 Atitudes do cliente e sofisticação financeira 9.1.7 Propósito, benefícios e elementos de um plano financeiro 9.1.8 Elementos que tornam um plano financeiro compatível com as normas	• Aplicar o Processo de Planejamento Financeiro de acordo com os padrões de prática e princípios éticos • Aplicar o Processo de Planejamento Financeiro e as Práticas Essenciais do Planejamento Financeiro a cenários de clientes • Demonstrar a capacidade de se comunicar com os clientes de forma eficaz e estabelecer empatia para obter informações pessoais em uma função de coleta de dados • Demonstrar que as habilidades profissionais (Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro) são dominadas no processo de planejamento financeiro • Demonstrar conduta profissional • Usar o bom senso ao engajar em práticas éticas e exibir padrões profissionais que reflitam práticas responsáveis e sustentáveis • Avaliar os elementos legais e profissionais ao compilar um plano financeiro para o cliente

CONHECER / Domínio 9 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Planejamento Financeiro Integrado

Tópicos de conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
9.2 Atitudes, metas pessoais e objetivos financeiros	9.2.1 Gestão Financeira: • Informações sobre a propensão do cliente a poupar • Informações sobre como o cliente toma decisões de gastos • Informações sobre a atitude do cliente em relação à dívida • Informações sobre grandes compras planejadas 9.2.2 Planejamento Tributário: • Informações sobre possíveis passivos fiscais atuais, diferidos e futuros 9.2.3 Planejamento de Investimentos e Gestão de Ativos: • Detalhes dos objetivos de investimento do cliente • Informações sobre horizonte(s) de tempo do cliente • Informações sobre a tolerância do cliente ao risco de investimento • Informações sobre as restrições de investimento do cliente 9.2.4 Gerenciamento de Riscos e Planejamento de Seguros: • Informações sobre as preferências e objetivos de gerenciamento de risco do cliente 9.2.5 Planejamento de Aposentadoria: • Informações sobre a transição planejada do cliente para a aposentadoria • Informações sobre os planos e objetivos de aposentadoria do cliente • Informações sobre a tolerância do cliente ao risco na aposentadoria 9.2.6 Planejamento Sucessório e Transferência de Riqueza: • Informações sobre os objetivos de planejamento sucessório do cliente, incluindo a distribuição de ativos para herdeiros • Detalhes sobre necessidades específicas de beneficiários • Detalhes sobre a tutela de filhos menores	• Identificar os objetivos, necessidades e valores do cliente que tenham implicações financeiras • Determinar as atitudes e o nível de sofisticação financeira do cliente • Determinar a propensão do cliente a poupar • Determinar as atitudes do cliente em relação à dívida • Determinar os objetivos de investimento do cliente • Determinar a experiência do cliente com investimentos e suas atitudes e vieses em relação a eles • Determinar a tolerância do cliente ao risco de investimento • Identificar o horizonte de tempo do cliente • Determinar os objetivos de gerenciamento de risco do cliente • Determinar a disposição do cliente a tomar medidas ativas para gerenciar riscos financeiros • Priorizar as necessidades de gerenciamento de risco do cliente • Determinar as atitudes do cliente em relação à tributação • Determinar os objetivos de aposentadoria do cliente • Determinar as atitudes do cliente em relação à aposentadoria • Identificar os objetivos de planejamento sucessório do cliente • Avaliar as necessidades específicas dos beneficiários • Compreender os objetivos pessoais do cliente e as motivações fundamentais, além de entender se têm base em fundamentos financeiros sensatos, outras crenças e expectativas ou em raciocínios e entendimentos equivocados • Aplicar o conhecimento e as habilidades apropriadas para reconhecer o sistema de valores do cliente • Compreender as atitudes do cliente que geram motivações pessoais, financeiras e profissionais em relação às necessidades atuais e futuras, expectativas, além de desejos pessoais e financeiros • Identificar os vieses do cliente

CONHECER / Domínio 9 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Planejamento Financeiro Integrado

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
9.3 Coleta e preparação de dados	9.3.1 Coleta de dados do cliente e determinação de necessidades e objetivos; manutenção de registros, segurança e confidencialidade 9.3.2 Coleta de dados nas áreas de planejamento financeiro: • Gestão Financeira • Planejamento Tributário • Planejamento de Investimentos e Gestão de Ativos • Gestão de Riscos e Planejamento de Seguros • Planejamento de Aposentadoria • Planejamento Sucessório e Transferência de Patrimônio 9.3.3 Premissas	• Explicar o objetivo da coleta de dados e seu valor na gestão do relacionamento com o cliente • Identificar as informações necessárias para o plano financeiro • Coletar as informações necessárias para desenvolver uma solução financeira adequada e/ou um plano financeiro adequado • Aplicar o conhecimento e habilidades necessários para explicar como as informações obtidas são incorporadas no esquema geral da solução financeira do cliente • Identificar os objetivos do cliente, necessidades financeiras e valores que têm implicações financeiras • Identificar as informações financeiras e fiscais necessárias para desenvolver uma solução financeira adequada e/ou um plano financeiro adequado • Identificar os problemas de gerenciamento de risco do cliente que podem afetar a solução financeira e/ou o plano financeiro • Identificar a tolerância, capacidade, necessidades e problemas de risco do cliente que podem afetar a solução financeira e/ou o plano financeiro • Determinar quaisquer restrições de investimento do cliente (por exemplo, nenhum investimento internacional ou sem commodities etc.) • Identificar questões legais e de patrimônio do cliente que podem afetar a solução financeira e/ou o plano financeiro • Identificar mudanças significativas na situação pessoal e financeira do cliente • Preparar informações para permitir análise

CONHECER / Domínio 9 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Planejamento Financeiro Integrado

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
9.4 Análises	9.4.1 Gerenciamento de fluxo de caixa e dívida 9.4.2 Impostos 9.4.3 Investimentos e produtos de investimento 9.4.4 Seguros de vida e produtos de risco 9.4.5 Aposentadoria e produtos de aposentadoria 9.4.6 Previdência Social e cuidados com idosos 9.4.7 Ativos e passivos de patrimônio de uma pessoa após sua morte	• Criar um balanço patrimonial com base nas informações fornecidas pelo cliente • Criar uma demonstração de fluxo de caixa com base nas informações fornecidas pelo cliente • Distinguir entre itens relacionados ao lucro e ao caixa (rentabilidade / liquidez) • Avaliar os investimentos (incluindo diversificação e alocação de ativos) • Calcular o retorno dos investimentos do cliente • Calcular fluxo de caixa no caso de incapacidade pessoal • Analisar o risco e o retorno de quaisquer investimentos e correlações com outras posições da carteira • Examinar potenciais oportunidades e restrições e avaliar informações para desenvolver estratégias • Analisar os objetivos, necessidades financeiras, valores e informações do cliente para priorizar os objetivos e necessidades financeiros e identificar possíveis soluções financeiras • Analisar inter-relações entre componentes de planejamento financeiro • Comparar oportunidades e restrições e avaliar informações coletadas em relação aos objetivos e necessidades financeiros • Analisar informações para avaliar a situação do cliente • Examinar o impacto dos ambientes / requisitos econômico, político e regulatório relacionados ao cliente e às possíveis soluções de planejamento financeiro • Medir o progresso em direção à realização dos objetivos do plano financeiro

CONHECER / Domínio 9 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Planejamento Financeiro Integrado

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
9.5 Questões e problemas	9.5.1 Gestão Financeira: • Assuntos relevantes aos ativos e passivos do cliente, como: • Questões orçamentárias • Uso de contas bancárias e cartões de crédito / débito • Colocação e uso de dívida e gestão de caixa • A provisão do fundo de emergência do cliente, se aplicável • Financiamento educacional 9.5.2 Planejamento Tributário: • Maximização do risco ajustado após a declaração de impostos • As atitudes do cliente em relação à tributação • Adequação das estruturas de investimento atuais (se aplicável a impostos) • Mudanças futuras na tributação 9.5.3 Planejamento de Investimentos e Gestão de Ativos: • A experiência do cliente, além de suas atitudes e vieses em relação aos investimentos • A tolerância do cliente ao risco de investimento (atitude e capacidade) • As premissas e expectativas de retorno do cliente e os conflitos entre essas e as do planejador financeiro • Conflitos na tolerância ao risco entre cônjuges / parceiros domésticos • Horizontes de tempo • Gerenciamento de despesas de investimento CONTINUA NA PRÓXIMA PÁGINA	• Identificar e discutir as questões e problemas do cliente nos componentes de planejamento financeiro aplicáveis, incluindo conversas difíceis, clientes em crise, aconselhamento por terceiros e reclamações de clientes

CONHECER / Domínio 9 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Planejamento Financeiro Integrado

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem

CONTINUAÇÃO
9.5 Questões e problemas
	CONTINUAÇÃO
	9.5.4 Gerenciamento de Risco e Planejamento de Seguro:
	• A tolerância do cliente e suas atitudes em relação a:
	  • Exposição ao risco
	  • Questões de estilo de vida relevantes
	  • Questões de saúde relevantes
	• Disposição do cliente em tomar medidas ativas para gerenciar consequências financeiras
	9.5.5 Planejamento de Aposentadoria:
	• As atitudes do cliente em relação à aposentadoria
	• O conforto do cliente com as premissas do planejamento de aposentadoria
	• Alinhamento da provisão de aposentadoria do cliente com a realidade das expectativas (por exemplo, a necessidade de trabalhar meio período ou adiar a aposentadoria para alcançar objetivos)
	9.5.6 Planejamento Sucessório e Transferência de Riqueza:
	• Dinâmica familiar e relacionamentos empresariais que podem impactar as estratégias de planejamento sucessório
	• Adequação dos documentos para atender aos objetivos de planejamento sucessório
	• Legados específicos e tamanho mínimo do patrimônio
	• Necessidades específicas dos beneficiários do cliente	

CONHECER / Domínio 9 do Conjunto de Conhecimentos em Planejamento Financeiro: Planejamento Financeiro Integrado

Tópicos de Conhecimento	Subtópicos	Resultados de Aprendizagem
9.6 Estratégias	9.6.1 Como avaliar vantagens e desvantagens das soluções potenciais 9.6.2 Descrição das estratégias	• Criar uma alocação de ativos com base nas necessidades e mentalidade de risco do cliente, além da situação econômica e perspectivas econômicas globais, incluindo o horizonte de tempo do cliente • Avaliar vantagens e desvantagens de cada solução financeira potencial • Descrever cada estratégia de planejamento financeiro
9.7 Síntese e recomendações	9.7.1 Desenvolvimento de um plano financeiro 9.7.2 Apresentação de um plano financeiro 9.7.3 Engajamento do cliente (incluindo educação sobre a lógica do plano e o processo) e permissão para prosseguir com a implementação do plano	• Sintetizar informações para desenvolver e avaliar estratégias de modo a criar um plano financeiro adequado • Priorizar as recomendações de análise dos objetivos e necessidades financeiros do cliente para satisfazê-lo em relação a isso • Consolidar as recomendações e etapas de ação em um plano financeiro compatível e adequado • Desenvolver um plano de implementação priorizado, incluindo prazos e responsabilidades • Determinar quais soluções financeiras atendem à(s) necessidade(s) do cliente • Demonstrar a habilidade de apresentar o plano financeiro com o uso da dramatização ou interpretação • Criar um plano financeiro compatível que resolva as questões financeiras do cliente e atenda a seus objetivos e necessidades ou, se não for possível, explicar claramente as razões pelas quais alguns objetivos e necessidades não podem ser totalmente atendidos
9.8 Implementação	9.8.1 Implementar o planejamento financeiro	• Desenvolver um plano de implementação priorizado, incluindo prazos e responsabilidades • Demonstrar a implementação do plano financeiro acordado com o uso da dramatização ou interpretação
9.9 Revisão periódica	9.9.1 Monitorar e revisar o plano financeiro 9.9.2 Abordar mudanças nas circunstâncias e objetivos do cliente ou mudanças nos ambientes econômico, político e regulatório 9.9.3 Realizar reuniões de revisão	• Determinar o processo e o ciclo adequados de revisão para o plano financeiro • Conduzir revisões periódicas do plano financeiro

FAZER

Quais processos, práticas, habilidades e competências um planejador financeiro deve aplicar para exercer de maneira competente o planejamento financeiro?

Normas de Práticas

- Processo de Planejamento Financeiro
- Práticas Essenciais do Planejamento Financeiro
- Normas de Práticas do Planejamento Financeiro
- Competências do Planejador Financeiro
- Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro

FAZER

A habilidade de atuar de maneira competente como um planejador financeiro requer que o indivíduo aplique as normas adequadas de práticas em relação aos seguintes aspectos:

- Processo de Planejamento Financeiro
- Práticas Essenciais do Planejamento Financeiro
- Normas de Práticas do Planejamento Financeiro
- Competências do Planejador Financeiro
- Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro

O FPSB desenvolveu padrões em cada uma dessas áreas para:

- Estabelecer o nível de prática esperado de um profissional de planejamento financeiro envolvido na entrega de planejamento financeiro a um cliente
- Estabelecer normas de prática profissional e permitir a entrega consistente de planejamento financeiro por profissionais de planejamento financeiro
- Clarificar os respectivos papéis e responsabilidades dos planejadores financeiros e de seus clientes nos compromissos de planejamento financeiro

FIGURA 3

FAZER: As Normas de Práticas incluem o seguinte:

Processo de Planejamento Financeiro

Descreve os elementos que um planejador financeiro utilizará para analisar a situação do cliente e desenvolver estratégias para gerenciar seus assuntos financeiros de modo a atender aos objetivos pessoais do cliente.

Práticas Essenciais do Planejamento Financeiro

Cada elemento do Processo de Planejamento Financeiro requer a aplicação de, pelo menos, uma das Práticas Essenciais do Planejamento Financeiro que informa o escopo da prática.

Normas de Práticas do Planejamento Financeiro

Cada Prática Essencial do Planejamento Financeiro é apoiada por uma ou mais Normas de Práticas do Planejamento Financeiro que estabelecem o que se espera razoavelmente de um planejador financeiro durante uma prestação de serviço.

Competências do Planejador Financeiro

O que um profissional competente de planejamento financeiro precisa ser capaz de realizar durante a aplicação do planejamento financeiro.

Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro

A variedade de habilidades que um profissional de planejamento financeiro deve possuir para aconselhar clientes de maneira competente e interagir com outros em um nível profissional.

FAZER

Processo de Planejamento Financeiro

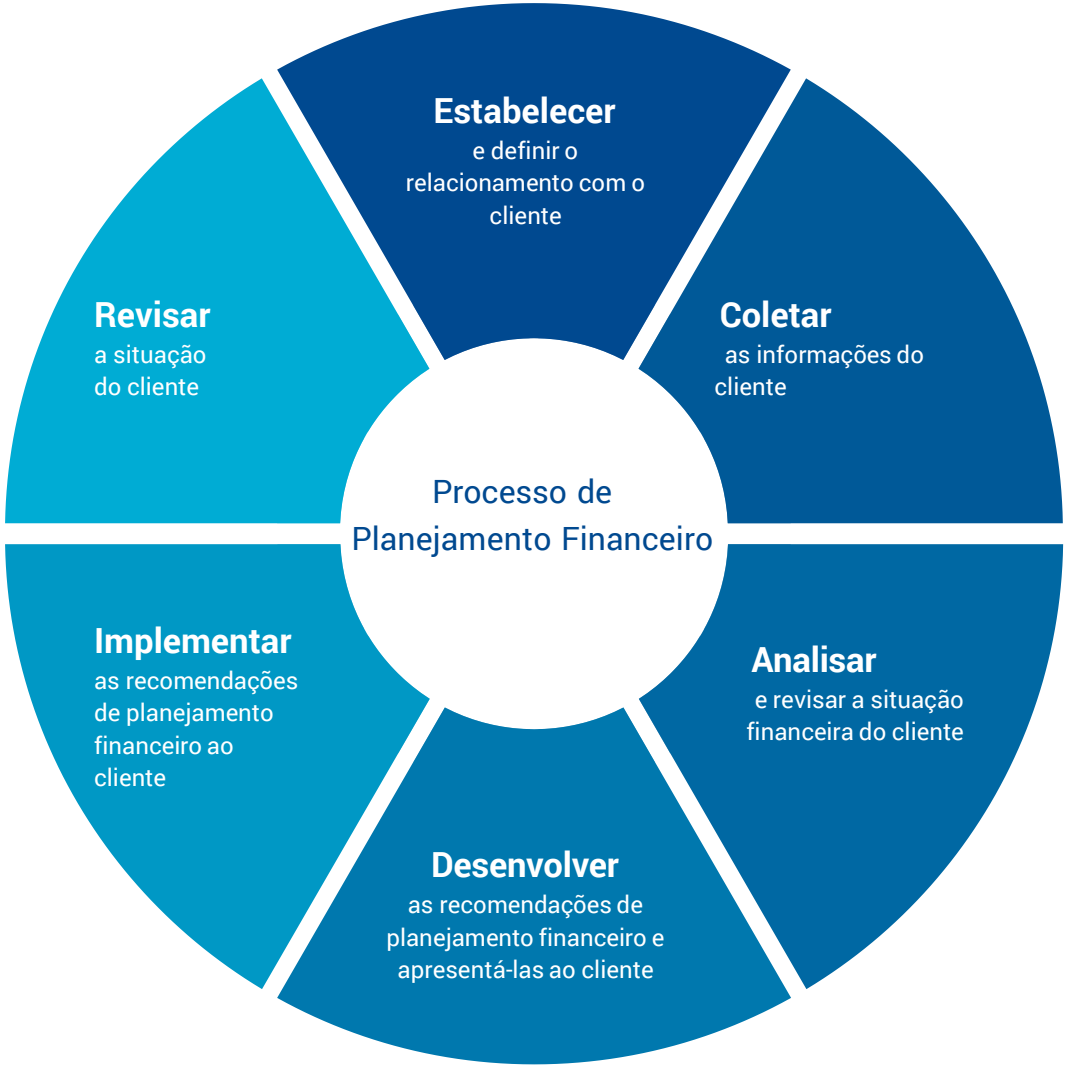
O planejamento financeiro é o processo de desenvolvimento de estratégias para ajudar os clientes a gerenciar seus assuntos financeiros de modo a atender metas pessoais. O processo de planejamento financeiro envolve revisar os aspectos relevantes da situação do cliente em uma ampla gama de atividades de planejamento financeiro, incluindo inter-relações entre objetivos frequentemente conflitantes.

O Processo de Planejamento Financeiro do FPSB é dividido em seis elementos:

1. Estabelecer e definir o relacionamento com o cliente
2. Coletar as informações do cliente
3. Analisar e avaliar o status financeiro do cliente
4. Desenvolver as recomendações de planejamento financeiro e apresentá-las ao cliente
5. Implementar as recomendações de planejamento financeiro do cliente
6. Rever a situação do cliente

Embora cada um dos seis elementos seja distinto, o Processo de Planejamento Financeiro é integrado. Isso significa que os elementos dentro do Processo de Planejamento Financeiro podem ser combinados e/ou revisitados com base no relacionamento contínuo entre o profissional de planejamento financeiro e o cliente.

FIGURA 4



Práticas Essenciais do Planejamento Financeiro

As Práticas Essenciais do Planejamento Financeiro informam o escopo de atuação entre planejadores financeiros e clientes individuais, levando em consideração os fatores pessoais de cada cliente que são capturados em um contrato de prestação de serviços com ele.

Cada elemento do Processo de Planejamento Financeiro requer a aplicação de, pelo menos, uma das várias Práticas Essenciais relacionadas ao Planejamento Financeiro para concluir de maneira competente aquele elemento.

As primeiras três Práticas Essenciais do Planejamento Financeiro referem-se ao estabelecimento e à definição do relacionamento com o cliente. Elas devem ser aplicadas toda vez que um planejador financeiro presta o serviço ou apresenta componentes de planejamento financeiro a um cliente. Isso serve para estabelecer expectativas claras e apropriadas ao cliente e ao planejador financeiro. As outras Práticas Essenciais do Planejamento Financeiro se aplicam à medida em que são relevantes para o planejamento financeiro, conforme definido e acordado entre ele e o cliente.

FAZER / Práticas Essenciais do Planejamento Financeiro

As seguintes páginas apresentam em detalhes o Processo de Planejamento Financeiro do FPSB e as Práticas Essenciais do Planejamento Financeiro relacionadas.

Processos do Planejamento Financeiro e Práticas Essenciais do Planejamento Financeiro

Processo do Planejamento Financeiro	Práticas Essenciais do Planejamento Financeiro
1. Estabelecer e definir a relação com o cliente	1. Informar o cliente sobre o planejamento financeiro e os serviços, competências e experiência do profissional de planejamento financeiro. 2. Determinar se as competências, experiência ou conflitos do profissional de planejamento financeiro permitem trabalhar com o cliente. 3. Definir e chegar a um acordo com o cliente sobre o escopo do compromisso de planejamento financeiro e a abordagem de comunicação.
2. Coletar as informações do cliente	4. Identificar e confirmar os objetivos pessoais declarados pelo cliente 5. Coletar informações quantitativas e documentos relevantes para o escopo do engajamento de planejamento financeiro 6. Coletar e compreender informações qualitativas relevantes para os valores, atitudes, expectativas e experiências, além da literacia financeira do cliente
3. Analisar e assessorar o status financeiro do cliente	7. Analisar as informações do cliente para avaliar sua situação financeira atual e identificar objetivos financeiros que permitam a ele atingir as metas pessoais declaradas 8. Determinar os recursos financeiros necessários para atingir os objetivos financeiros e pessoais estabelecidos pelo cliente com base em uma análise da atual situação financeira dele 9. Avaliar as oportunidades, restrições e riscos apresentados pela situação financeira do cliente e pelo(s) curso(s) de ação atual(is) 10. Identificar e avaliar estratégias para atingir os objetivos financeiros e pessoais declarados pelo cliente 11. Identificar e discutir com o cliente a viabilidade de qualquer objetivo financeiro ou pessoal declarado que pareça irrealista

FAZER / Práticas Essenciais do Planejamento Financeiro

Processos do Planejamento Financeiro e Práticas Essenciais do Planejamento Financeiro

Processos do Planejamento Financeiro	Práticas Essenciais do Planejamento Financeiro
4. Desenvolver as recomendações de planejamento financeiro e apresentá-las ao cliente	12. Desenvolver recomendações de planejamento financeiro para alcançar os objetivos financeiros e metas pessoais estabelecidos pelo cliente 13. Apresentar as recomendações de planejamento financeiro de forma que o cliente entenda como cada estratégia aborda seus objetivos financeiros e metas pessoais declarados 14. Engajar o cliente em uma discussão sobre os fatores que impactam a capacidade dele alcançar objetivos financeiros e metas pessoais declarados por meio de curso(s) de ação recomendado(s) 15. Modificar as recomendações de planejamento financeiro para incorporar o feedback do cliente 16. Informar ao cliente que as recomendações de planejamento financeiro podem precisar de alterações à medida em que as condições pessoais ou os ambientes econômico, político ou regulatório mudam
5. Implementar as recomendações do planejamento financeiro ao cliente	17. Alcançar um acordo com o cliente sobre a priorização e responsabilidades para implementar as recomendações de planejamento financeiro 18. Identificar e apresentar produtos ou serviços para implementar as recomendações de planejamento financeiro
6. Revisar a situação do cliente	19. Alcançar um acordo com o cliente sobre a abordagem e as responsabilidades para a revisão futura de sua situação e seu progresso em direção aos objetivos financeiros e pessoais declarados. 20. Chegar a um acordo com o cliente sobre as atualizações das recomendações com base em alterações em sua situação, objetivos financeiros ou pessoais declarados ou mudanças no ambiente econômico, político ou regulatório

FAZER

Normas de Práticas do Planejamento Financeiro

As Normas de Práticas do Planejamento Financeiro estabelecem o nível de prática profissional razoavelmente esperado dos planejadores financeiros durante os atendimentos de planejamento financeiro, independentemente do tipo de prática, ambiente, localização ou método de remuneração.

Cada Prática Essencial do Planejamento Financeiro é uma declaração apoiada por uma Norma de Prática do Planejamento Financeiro. Uma explicação também é fornecida para ajudar a guiar a interpretação e aplicação com base em um padrão de razoabilidade.

A explicação não tem a intenção de estabelecer um padrão profissional ou obrigação além do que está contido na própria Norma de Práticas. As Normas de Práticas não pretendem prescrever os serviços a serem prestados ou procedimentos passo a passo para a prestação de um serviço.

As Normas de Práticas do Planejamento Financeiro podem ser aplicadas à prestação de serviços abrangente de planejamento financeiro ou de serviços limitados de planejamento financeiro.

FAZER / Norma de Prática do Planejamento Financeiro 1

As seguintes páginas apresentam as Normas de Práticas do Planejamento Financeiro em relação ao elemento apropriado do Processo do Planejamento Financeiro e à Prática Essencial do Planejamento Financeiro relevante.

Elemento do **Processo do Planejamento Financeiro:**

1. Estabelecer e definir a relação com o cliente:

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 1
Informar o cliente sobre planejamento financeiro e os serviços, competências e experiência do planejador financeiro.

Norma de Prática 1	Norma de Prática 1 - Explicação
O planejador financeiro informa o cliente sobre o processo de planejamento financeiro, os serviços oferecidos e as suas competência e experiência como profissional.	O planejador financeiro profissional ajuda o cliente a entender o processo de planejamento financeiro e a natureza dos compromissos de planejamento financeiro, além de fornecer informações sobre as suas qualificações. Entre essas informações, como o planejamento financeiro pode ajudar o cliente a alcançar objetivos pessoais declarados, uma descrição da metodologia que o planejador financeiro usa para fornecer serviços de planejamento financeiro e informações sobre as licenças, credenciais e experiência profissional. O planejador financeiro fornece todas as informações necessárias ao cliente no início do relacionamento cliente-planejador e ao longo do processo de planejamento financeiro, conforme apropriado ou exigido por regras, regulações ou leis. O planejador financeiro fornece informações preliminares sobre serviços, competências e experiência. O profissional pode fornecer informações adicionais após aprender mais sobre a situação do cliente. Ao estabelecer o relacionamento com o cliente, o planejador financeiro procura desenvolver compreensão e confiança junto a ele que deem suporte à comunicação e ao compartilhamento de informações entre ambos.

FAZER / Norma de Prática do Planejamento Financeiro 2

Elemento do **Planejamento Financeiro:**

1. Estabelecer e definir a relação com o cliente:

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 2
Determinar se as competências, experiência ou conflitos do planejador financeiro permitem que ele trabalhe com o cliente.

Norma de Prática 2	Norma de Prática 2 - Explicação
O planejador financeiro e o cliente determinam mutuamente se os serviços oferecidos em planejamento financeiro, juntamente com as competências e experiência do profissional, dão suporte ao planejador financeiro para oferecer os serviços solicitados ou, provavelmente, a ser solicitados pelo cliente. O planejador financeiro determina se há algum(s) conflito(s) de interesse e os informa ao cliente.	O planejador financeiro junta-se ao cliente para identificar o nível de experiência deste cliente em relação ao planejamento financeiro. O planejador financeiro fornece informações ao cliente para permitir que ele decida se o profissional está apto a fornecer os serviços solicitados ou que, provavelmente, podem ser demandados pelo cliente. Isso inclui informações sobre competência técnica, experiência e forma de relacionamento com o cliente, e é uma oportunidade para ambos considerarem estabelecer uma relação profissional. O planejador financeiro considera se suas habilidades, competências, capacidades e experiência são suficientes com base nos serviços solicitados ou, provavelmente, a ser pedidos pelo cliente. O cliente e o planejador financeiro mutuamente consideram se o profissional e/ou seus associados podem dar apoio ao relacionamento com o cliente e têm as habilidades, competências, capacitações e experiência que atendam às expectativas do cliente, com base nas informações comunicadas por ele. O planejador financeiro considera se há algum(s) conflito(s) de interesse, como qualquer circunstância, relacionamento ou fato que possa colocar o(s) interesse(s) do profissional de planejamento financeiro em conflito com o(s) do cliente, ou o(s) interesse(s) do cliente em conflito com os de outro cliente, e o informa sobre qualquer conflito. Com base nessa informação, o cliente ou o planejador financeiro pode decidir não avançar com o relacionamento.

FAZER / Norma de Prática do Planejamento Financeiro 3

Elemento do **Planejamento Financeiro:**

1. Estabelecer e definir a relação com o cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 3
Definir e chegar a um acordo com o cliente sobre o escopo do serviço de planejamento financeiro e a abordagem de comunicação.

Norma de Prática 3	Norma de Prática 3 - Explicação
O planejador financeiro e o cliente concordam sobre os serviços a serem prestados durante o acordo de planejamento financeiro. O planejador financeiro estabelece por escrito o escopo acordado do planejamento financeiro antes de fornecer qualquer serviço ao cliente, incluindo detalhes sobre: responsabilidades de cada parte (incluindo terceiros); os termos do acordo de planejamento financeiro; e compensação e conflito(s) de interesse do profissional de planejamento financeiro. O escopo do acordo de planejamento financeiro escrito é assinado por ambos ou aceito por escrito pelo cliente, e inclui um processo para qualquer parte rescindir o acordo/contrato de serviço em planejamento financeiro.	Ao definir mutuamente o escopo do contrato de serviço de planejamento financeiro, o cliente e o planejador financeiro têm uma compreensão clara do compromisso e estabelecem expectativas realistas um em relação ao outro durante a experiência profissional. No escopo do contrato, o planejador financeiro e o cliente concordam se o compromisso de planejamento financeiro abrange uma ou várias áreas relacionadas aos serviços solicitados ou provavelmente a ser demandados pelo cliente. No escopo do contrato, o planejador financeiro e o cliente concordam sobre a frequência de contato, as preferências de comunicação do cliente, técnicas de coaching ou outros métodos comportamentais que o planejador financeiro usará e quaisquer outros aspectos que o cliente ou o planejador financeiro identificar como importantes. **Ao estabelecer os termos em um contrato, o planejador financeiro incluirá o seguinte:** • Serviços a serem incluídos ou excluídos, como implementação de recomendações de planejamento financeiro e revisão do progresso em relação aos objetivos pessoais declarados • A remuneração do planejador financeiro durante a vigência do contrato, incluindo as taxas a serem pagas pelo cliente. • Potenciais conflitos de interesse, incluindo aqueles envolvendo acordos de remuneração com terceiros, e acordo sobre divulgar conflitos de interesse subsequentes se ou quando ocorrerem, incluindo uma explicação de como o planejador gerenciará os conflitos.

CONTINUA NA PRÓXIMA PÁGINA

FAZER / Norma de Prática do Planejamento Financeiro 3

Norma de Prática 3	Norma de Prática 3 - Explicação
	CONTINUAÇÃO • Partes específicas da contratação, incluindo detalhes de quaisquer relacionamentos legais e de agência existentes • Duração da prestação de serviço • As responsabilidades do cliente, incluindo a natureza e o momento das divulgações de informações • As responsabilidades do profissional de planejamento financeiro • Disposições para rescindir o contrato do serviço de planejamento financeiro • Processo para o cliente apresentar uma reclamação e o procedimento que será seguido para resolver a reclamação do cliente • Que informações do cliente serão coletadas, transmitidas e armazenadas, incluindo quaisquer limitações sobre o uso das informações do cliente • Como as informações do cliente serão protegidas e mantidas como confidenciais **As informações adicionais que podem fazer parte dos termos do escopo de engajamento por escrito incluem**: • O uso potencial de outros profissionais durante o serviço de planejamento financeiro • Uma explicação das qualificações, licenças e experiência das pessoas que trabalharão com o cliente • O processo a ser seguido, caso o relacionamento profissional seja encerrado por (i) qualquer das partes, (ii) consentimento mútuo ou (iii) em circunstâncias em que o planejador financeiro acredita que não é mais possível cumprir suas responsabilidades profissionais, juntamente com o processo a ser seguido para transferir o cliente para outro planejador financeiro, se apropriado • Qualquer outra informação necessária para informar o cliente sobre os termos do contrato de serviço de planejamento financeiro

FAZER / Norma de Prática do Planejamento Financeiro 4

Elemento do **Processo do Planejamento Financeiro:**

2. Coletar as informações do cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 4
Identificar e confirmar os objetivos pessoais declarados pelo cliente.

Norma de Prática 4	Norma de Prática 4 - Explicação
O planejador financeiro e o cliente identificam e confirmam os objetivos pessoais declarados pelo cliente. O planejador financeiro confirma com o cliente qual o esforço provavelmente necessário para apoiá-lo em atingir esses objetivos e que está dentro do escopo do contrato de serviço de planejamento financeiro.	O planejador financeiro confirma o entendimento dos objetivos pessoais declarados pelo cliente e explica a ele as inter-relações e quaisquer possíveis conflitos entre os objetivos pessoais declarados. O profissional ajuda o cliente a priorizar objetivos pessoais declarados no curto, médio e longo prazos. O planejador financeiro confirma com o cliente qual o esforço necessário de planejamento financeiro para orientá-lo sobre como alcançar objetivos pessoais declarados ou identificar alguns ou todos os objetivos que não sejam possíveis de alcançar.

FAZER / Norma de Prática do Planejamento Financeiro 5

Elemento do **Processo do Planejamento Financeiro:**

2. Coletar as informações do cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 5

Coletar informações quantitativas e documentos relevantes para o escopo do contrato de serviço de planejamento financeiro.

Norma de Prática 5	Norma de Prática 5 - Explicação
O profissional de planejamento financeiro coleta informações quantitativas suficientes sobre o cliente e documentos relevantes fornecidos por ele para o escopo do planejamento financeiro antes de fazer e/ou implementar quaisquer recomendações de planejamento financeiro.	O profissional de planejamento financeiro coleta informações e documentos completos, atuais e precisos do cliente que sejam relevantes para o escopo do engajamento de planejamento financeiro. O profissional pode coletar informações do cliente usando tecnologia, como questionários online, ou acesso online aos registros financeiros ou contas bancárias do cliente. O profissional de planejamento financeiro confia nas informações fornecidas pelo cliente e de outras fontes relevantes como conteúdo novo para análise. O planejador financeiro confirma com o cliente a precisão e completude das informações quantitativas e compartilha uma compreensão preliminar da situação do cliente com base nas informações coletadas. O profissional de planejamento financeiro comunica ao cliente a importância de coletar informações completas, atuais e precisas, cuja falta pode afetar a capacidade do profissional de entender a situação financeira do cliente ou de desenvolver recomendações de planejamento financeiro apropriadas. O planejador financeiro também comunica ao cliente como a falta de informações apropriadas pode resultar na revisão do escopo do engajamento ou na sua rescisão.

FAZER / Norma de Prática do Planejamento Financeiro 6

Elemento do **Processo do Planejamento Financeiro:**

2. Coletar as informações do Cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 6
Coletar e compreender informações qualitativas relevantes para os valores, atitudes, expectativas e experiência/conhecimento financeiros do cliente.

Norma de Prática 6	Norma de Prática 6 - Explicação
O planejador financeiro coleta informações qualitativas suficientes sobre o cliente que são relevantes para o escopo do planejamento financeiro a fim de compreender como os seus valores, atitudes, expectativas e experiência /literacia financeiros podem afetar as recomendações de planejamento financeiro ou as decisões financeiras do cliente.	O planejador financeiro coleta informações qualitativas sobre os valores, atitudes, expectativas e experiência/literacia financeiros do cliente para entender como podem afetar a sua tomada de decisão financeira e os resultados. Isso requer que o profissional de planejamento financeiro utilize competências eficazes de comunicação, como ouvir ativamente, fazer perguntas e demonstrar curiosidade e espírito de investigação com o cliente. O profissional verifica o nível de experiência e conforto do cliente com questões e literacia financeiras em geral. O planejador financeiro reconhece sua compreensão de aspectos do cliente que sejam abstratos ou difíceis de quantificar, ou se são subjetivos e interpretados de acordo com seus próprios vieses pessoais. O profissional também reconhece se sua compreensão do cliente é limitada devido ao que o próprio cliente revela. O planejador financeiro confirma com o cliente a sua avaliação sobre as informações qualitativas e compartilha sua compreensão preliminar sobre a situação dele com base nas informações quantitativas e qualitativas coletadas. O profissional de planejamento financeiro comunica ao cliente a importância de ter informações completas, atualizadas e precisas para apoiar análises e recomendações. O planejador financeiro explica que se não puder coletar as informações necessárias para entender os valores, atitudes, expectativas e experiência/literacia financeiros do cliente, pode ser necessário revisar o escopo do contrato de serviço ou encerrá-lo.

FAZER / Norma de Prática do Planejamento Financeiro 7

Elemento do **Processo do Planejamento Financeiro:**

3. Analisar e assessorar o status financeiro do cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 7
Analisar as informações do cliente para avaliar a situação financeira atual e identificar objetivos financeiros que permitam a ele alcançar seus objetivos pessoais declarados.

Norma de Prática 7	Norma de Prática 7 - Explicação
O planejador financeiro analisa as informações quantitativas e qualitativas do cliente para compreender sua situação financeira atual e identificar objetivos financeiros que permitam ao cliente alcançar suas metas pessoais declaradas.	O planejador financeiro analisa as informações quantitativas e qualitativas do cliente e trabalha com ele para resolver omissões e inconsistências factuais, ambiguidades e discrepâncias nas informações ou nos objetivos pessoais declarados para avaliar a situação financeira atual do cliente. O profissional desenvolve uma opinião fundamentada sobre a situação financeira atual do cliente, identifica os objetivos financeiros que permitirão a ele alcançar seus objetivos pessoais e identifica quaisquer problemas (por exemplo, problemas de fluxo de caixa, arbitragem de taxa de juros etc.) que possam impactar a busca do(s) objetivo(s) pessoal(is) declarado(s) pelo cliente. O planejador financeiro normalmente usa cálculos baseados em balanços patrimoniais, demonstrações de fluxo de caixa e perfis de risco para entender a situação financeira do cliente.

FAZER / Norma de Prática do Planejamento Financeiro 8

Elemento do **Processo do Planejamento Financeiro:**

3. Analisar e assessorar o status financeiro do cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 8
Determinar os recursos financeiros necessários para atender os objetivos financeiros do cliente e suas metas pessoais declaradas com base na análise de sua situação financeira atual.

Norma de Prática 8	Norma de Prática 8 - Explicação
O planejador financeiro avalia como a situação financeira atual do cliente dá suporte à capacidade de alcançar os objetivos financeiros e pessoais declarados, além de identificar os recursos financeiros adicionais necessários, se houver.	O planejador financeiro analisa as informações do cliente, além de sua posição financeira atual e os recursos financeiros prováveis no futuro para identificar formas viáveis dele alcançar cada objetivo financeiro e meta pessoal. Como parte dessa análise, o planejador financeiro usa variáveis especificadas pelo cliente, além de outras premissas razoáveis, como a idade de aposentadoria, expectativa de vida, necessidades de renda, fatores de risco, horizonte de tempo e necessidades especiais, bem como premissas econômicas para estabelecer taxas prováveis de inflação, taxas de impostos e retornos de investimento para apoiar os cálculos financeiros. O profissional de planejamento financeiro determina a probabilidade do cliente alcançar um objetivo financeiro ou meta pessoal declarada com base no comportamento atual e identifica mudanças de comportamento que o cliente precisaria promover para alcançar um objetivo financeiro ou meta pessoal anunciada. O planejador financeiro pode realizar esta parte do processo de planejamento financeiro de forma contínua ao longo da vigência do contrato, à medida em que as preferências, objetivos financeiros ou metas pessoais declaradas do cliente tenham mudanças.

FAZER / Norma de Prática do Planejamento Financeiro 9

Elemento do **Processo do Planejamento Financeiro:**

3. Analisar e assessorar o status financeiro do cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 9
Avaliar as oportunidades, restrições e riscos apresentados pela situação financeira do cliente e curso(s) de ação atual(is).

Norma de Prática 9	Norma de Prática 9 - Explicação
O planejador financeiro avalia as oportunidades e identifica as limitações e riscos apresentados pela situação financeira do cliente e pelo(s) curso(s) atual(is) de ação que podem impactar a capacidade do cliente de alcançar um objetivo financeiro e uma meta pessoal estabelecida. Isso inclui avaliar a capacidade, disposição ou probabilidade do cliente responder a eventos pessoais e financeiros inesperados.	O planejador financeiro avalia as oportunidades e identifica as restrições e riscos apresentados pela situação financeira do cliente e pelos curso(s) atual(is) de ação para avaliar se e como poderá alcançar um objetivo financeiro ou pessoal declarado. Isso inclui uma avaliação de fatores econômicos e pessoais que podem influenciar o comportamento do cliente e a probabilidade do cliente alcançar um objetivo financeiro ou pessoal declarado no caso das circunstâncias mudarem. Como parte da avaliação de riscos, o planejador financeiro pode considerar assuntos pessoais ou da família ou do negócio/carreira do cliente, bem como fatores econômicos como inflação, política monetária ou política fiscal. O planejador financeiro fornece ao cliente informações sobre trocas viáveis ou abordagens alternativas aceitáveis para alcançar um objetivo financeiro ou pessoal declarado. Durante o processo de planejamento financeiro, a colaboração entre o planejador financeiro e o cliente ocorre continuadamente, à medida em que a situação de vida do cliente, preferências, objetivos financeiros ou pessoais declarados tenham mudanças. O planejador financeiro pode identificar outras questões que possam afetar a capacidade do cliente de alcançar objetivos financeiros ou pessoais declarados. Dependendo da natureza das questões identificadas, pode ser apropriado para o planejador financeiro envolver o cliente para avaliar se os objetivos pessoais declarados são acessíveis ou devem ser modificados, o que pode exigir do profissional mudanças no escopo do planejamento financeiro ou a obtenção de informações adicionais do cliente. Se o cliente optar por não colaborar com o planejador financeiro para avaliar trocas ou alternativas, o planejador financeiro deve considerar limitar o escopo do contrato ou encerrá-lo.

FAZER / Norma de Prática do Planejamento Financeiro 10

Elemento do **Processo do Planejamento Financeiro:**

3. Analisar e assessorar o status financeiro do cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 10
Identificar e avaliar estratégias para alcançar os objetivos financeiros e metas pessoais declarados pelo cliente.

Norma de Prática 10	Norma de Prática 10 - Explicação
O planejador financeiro e o cliente consideram uma ou mais estratégias relevantes para a situação atual que possam razoavelmente atender aos objetivos financeiros e metas pessoais declarados pelo cliente.	O planejador financeiro identifica possíveis estratégias para alcançar os objetivos financeiros e metas pessoais estabelecidos pelo cliente. O profissional fornece informações apropriadas ao cliente que sustentem sua compreensão sobre as possíveis estratégias e de como elas atendem razoavelmente aos seus objetivos financeiros e metas pessoais. Ao avaliar as estratégias, o planejador financeiro discute com o cliente a importância, prioridade e cronograma das metas pessoais e objetivos financeiros declarados, considerando várias premissas, realizando pesquisas ou consultando outros profissionais. Esse processo pode resultar em uma única estratégia, várias estratégias ou nenhuma mudança no curso atual do cliente. Mais de uma estratégia pode alcançar um ou mais objetivos financeiros ou metas pessoais estabelecidas pelo cliente. Estratégias identificadas pelo planejador financeiro para o cliente podem ser diferentes daquelas que outros consultores financeiros poderiam fornecer, ilustrando a natureza subjetiva do exercício de julgamento profissional e do fornecimento de planejamento financeiro aos clientes.

FAZER / Norma de Prática do Planejamento Financeiro 11

Elemento do **Processo do Planejamento Financeiro:**

3. Analisar e assessorar o status financeiro do cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 11
Identificar e discutir com o cliente a viabilidade de qualquer objetivo financeiro ou meta pessoal declarada que pareça irrealista.

Norma de Prática 11	Norma de Prática 11 - Explicação
O planejador financeiro profissional identifica qualquer objetivo financeiro que não seja viável ou qualquer objetivo pessoal de curto, médio ou longo prazos que não pareça realista, e discute com o cliente como os objetivos pessoais declarados podem precisar ser modificados ou abandonados.	O planejador financeiro identifica para o cliente qualquer objetivo financeiro ou meta pessoal declarada que pareça irrealista ou impossível de alcançar com base na situação financeira atual. O profissional ajuda o cliente a reconhecer por que os objetivos financeiros ou metas pessoais não são viáveis ou realistas, individualmente ou em conjunto, por que os objetivos financeiros ou metas pessoais conflitam entre si ou não são acessíveis com base na situação financeira atual do cliente e nos prováveis recursos futuros. O profissional apresenta opções ao cliente para lidar com os objetivos financeiros ou metas pessoais declaradas que podem não ser viáveis ou podem ser irreais, incluindo considerações sobre trocas. Se o cliente optar por não colaborar com o profissional para avaliar as considerações ou alternativas, o profissional deve considerar limitar o escopo ou encerrar o contrato.

FAZER / Norma de Prática do Planejamento Financeiro 12

Elemento do **Processo do Planejamento Financeiro:**

4. Desenvolver as recomendações de planejamento financeiro e apresentá-las ao cliente.

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 12

Desenvolver recomendações de planejamento financeiro para alcançar os objetivos financeiros e metas pessoais estabelecidos pelo cliente.

Norma de Prática 12	Norma de Prática 12 - Explicação
O planejador financeiro desenvolve recomendações de planejamento financeiro para atender razoavelmente aos objetivos financeiros e metas pessoais estabelecidos pelo cliente, levando em consideração a situação financeira atual, o(s) curso(s) de ação e as estratégias selecionadas pelo cliente.	Após identificar e avaliar várias estratégias, a situação atual e a(s) conduta(s) de ação do cliente, o planejador financeiro desenvolve recomendações de planejamento financeiro que possam atender razoavelmente aos objetivos financeiros e metas pessoais declarados pelo cliente. As recomendações de planejamento financeiro podem ser uma ação singular ou uma combinação de ações a serem implementadas coletivamente. O planejador financeiro pode precisar modificar uma ou mais recomendações com base no feedback do cliente sobre o que é razoável ou viável, dadas as circunstâncias ou o comportamento deste cliente. A recomendação do planejador financeiro pode ser de que o cliente continue com o curso atual de ação. O planejador financeiro utiliza o julgamento profissional na avaliação de várias estratégias para desenvolver recomendações de planejamento financeiro. Dada a natureza do aconselhamento financeiro profissional, as recomendações desenvolvidas pelo profissional de planejamento financeiro podem diferir daquelas de outros planejadores financeiros, mas ainda ser apropriadas para atender aos objetivos financeiros e metas pessoais. Independentemente do planejador financeiro desenvolver as recomendações de planejamento financeiro por meio do diálogo com o cliente ou se este deferir à recomendação do planejador financeiro com base na sua expertise técnica, é importante que o planejador financeiro documente adequadamente esta parte do processo de planejamento financeiro.

FAZER / Norma de Prática do Planejamento Financeiro 13

Elemento do **Processo do Planejamento Financeiro:**

4. Desenvolver as recomendações de planejamento financeiro e apresentá-las ao cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 13
Apresentar as recomendações de planejamento financeiro para que o cliente compreenda como cada estratégia aborda seus objetivos financeiros e metas pessoais declarados.

Norma de Prática 13	Norma de Prática 13 - Explicação
O planejador financeiro apresenta as recomendações de planejamento financeiro, juntamente com as justificativas de suporte, de forma que permita ao cliente tomar uma decisão sobre as estratégias que apoiarão o alcance dos seus objetivos financeiros e pessoais estabelecidos.	O planejador financeiro ajuda o cliente a entender como as recomendações financeiras atendem adequadamente aos seus objetivos financeiros e metas pessoais declarados. O profissional de planejamento financeiro evita apresentar opiniões pessoais. Ele informa ao cliente que as recomendações podem precisar ser modificadas à medida em que as condições pessoais deste cliente ou os ambientes econômico, político ou regulatório mudam. Quando o profissional desenvolve as recomendações de planejamento financeiro por meio do diálogo com o cliente, garante que ele esteja envolvido e o incentiva a fornecer feedbacks e reações às recomendações financeiras preliminares e finais.

FAZER / Norma de Prática do Planejamento Financeiro 14

Elemento do **Processo do Planejamento Financeiro:**

4. Desenvolver as recomendações de planejamento financeiro e apresentá-las ao cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 14
Engajar o cliente em uma discussão sobre os fatores que afetam sua capacidade de alcançar objetivos financeiros e metas pessoais declarados por meio de plano(s) de ação recomendado(s).

Norma de Prática 14	Norma de Prática 14 - Explicação
O planejador financeiro discute com o cliente as informações, fatores e premissas usados para desenvolver as recomendações de planejamento financeiro e como poderiam impactar a sua capacidade de alcançar os objetivos financeiros e metas pessoais estabelecidos.	Ao apresentar e compartilhar as recomendações de planejamento financeiro com o cliente, o planejador financeiro o ajuda a entender sua situação atual, os fatores e premissas que foram usados para desenvolver a(s) estratégia(s) recomendada(s), os riscos de seguir (ou não seguir) estas estratégia, e como implementar (ou não) uma ou mais das estratégias recomendadas pode afetar a capacidade de atingir os objetivos financeiros e metas pessoais estabelecidos. O planejador financeiro ajuda o cliente a priorizar ou voltar a priorizar objetivos financeiros e metas pessoais declarados, e o auxilia na escolha entre prioridades, considerando os diferentes horizontes de tempo associados a um ou mais objetivos financeiros e metas pessoais.

FAZER / Norma de Prática do Planejamento Financeiro 15

Elemento do **Processo do Planejamento Financeiro:**

4. Desenvolver as recomendações de planejamento financeiro e apresentá-las ao cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 15
Modificar as recomendações de planejamento financeiro para incorporar o feedback do cliente.

Norma de Prática 15	Norma de Prática 15 - Explicação
O planejador financeiro incorpora o feedback do cliente após concordarem sobre o tipo e a escala das modificações às recomendações de planejamento financeiro profissional que podem incluir a revisão ou uma nova priorização dos objetivos financeiros do cliente ou de suas metas pessoais declaradas, o que pode exigir uma revisão do escopo do contrato de planejamento financeiro.	Ao apresentar as recomendações ao cliente, o planejador financeiro avalia a sua disposição em agir de acordo com suas recomendações. O planejador financeiro pode ajustar o escopo do contrato de planejamento financeiro conforme originalmente redigido com base em um acordo alcançado com o cliente sobre como lidar com mudanças nas recomendações de planejamento financeiro, curso(s) de ação ou prioridades. O planejador financeiro ajuda o cliente a revisar ou redefinir prioridades entre os objetivos financeiros ou metas pessoais estabelecidas e atualiza as recomendações de planejamento financeiro. O profissional pode precisar modificar a modelagem financeira e a análise de sensibilidade com base nas atualizações da(s) recomendação(ões) original(ais). Além disso, se as recomendações de planejamento financeiro modificadas introduzirem um conflito de interesse ou um potencial conflito de interesse para o planejador financeiro, o profissional informa o cliente sobre tais conflitos. Nesta fase, o cliente ou o planejador financeiro podem decidir não prosseguir com o contrato.

FAZER / Norma de Prática do Planejamento Financeiro 16

Elemento do **Processo do Planejamento Financeiro:**

4. Desenvolver as recomendações de planejamento financeiro e apresentá-las ao cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 16
Informar ao cliente que as recomendações de planejamento financeiro podem precisar ser modificadas à medida em que as condições pessoais ou os ambientes econômico, político ou regulatório mudam.

Norma de Prática 16	Norma de Prática 16 - Explicação
O planejador financeiro informa ao cliente que mudanças futuras em suas condições pessoais ou no ambiente econômico, político ou regulatório podem afetar as recomendações de planejamento financeiro, e busca o apoio do cliente para revisar sua situação e as recomendações de planejamento financeiro de forma contínua e modificá-las conforme necessário.	O planejador financeiro informa o cliente de que as recomendações de planejamento financeiro foram elaboradas para apoiá-lo em alcançar objetivos financeiros e metas pessoais estabelecidos com base em sua situação atual e no ambiente futuro previsto, mas que mudanças nas condições pessoais ou nos ambientes econômico, político ou regulatório (como regulações ou legislação atualizada, mudanças no status familiar, carreira, saúde etc.) podem alterar a capacidade do cliente de alcançar um ou mais objetivos financeiros ou metas pessoais e exigir que o planejador financeiro revise uma ou mais das recomendações de planejamento financeiro.

FAZER / Norma de Prática do Planejamento Financeiro 17

Elemento do **Processo do Planejamento Financeiro:**

5. Implementar as recomendações do Planejamento Financeiro ao cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 17
Chegar a um acordo com o cliente sobre a priorização e responsabilidades para implementar as recomendações de planejamento financeiro.

Norma de Prática 17	Norma de Prática 17 - Explicação
O planejador financeiro e o cliente concordam mutuamente com as recomendações de planejamento financeiro e sua priorização, além das responsabilidades de implementação que estejam de acordo com o escopo do planejamento financeiro, incluindo a habilidade do planejador financeiro implementar ou direcionar a implementação das recomendações do planejamento financeiro.	O planejador financeiro e o cliente chegam a um acordo sobre as recomendações de planejamento financeiro, sua priorização e respectivas responsabilidades de implementação. As responsabilidades do planejador financeiro podem incluir identificar atividades necessárias para a implementação, encaminhando o cliente a outros profissionais e os coordenando com o compartilhamento de informações do cliente conforme autorizado. O profissional confirma que o cliente entende as recomendações de planejamento financeiro e suas implicações, bem como as responsabilidades do cliente na implementação das recomendações de planejamento financeiro. O planejador financeiro explica ao cliente quaisquer atividades de implementação encaminhadas a um ou mais profissionais, além das qualificações desses profissionais, se for o caso. Se um planejador financeiro for contratado pelo cliente apenas para fornecer serviços de implementação, o profissional deve definir por escrito o escopo limitado do contrato de planejamento financeiro e obter o consentimento do cliente sobre o escopo e as atividades de implementação. Em particular, o planejador financeiro deve incluir no escopo do contrato de planejamento financeiro a extensão em que o profissional se baseia em informações, análises ou recomendações fornecidas por terceiros, se houver.

FAZER / Norma de Prática do Planejamento Financeiro 18

Elemento do **Processo do Planejamento Financeiro:**

5. Implementar as recomendações do Planejamento Financeiro para o cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 18
Chegar a um acordo com o cliente sobre a priorização e responsabilidades para implementar as recomendações de planejamento financeiro.

Norma de Prática 18	Norma de Prática 18 - Explicação
O planejador financeiro identifica e apresenta produtos ou serviços apropriados para implementar as recomendações do planejamento financeiro.	O planejador financeiro recomenda produtos ou serviços apropriados à situação do cliente, direcionados de maneira consciente aos seus objetivos financeiros e metas pessoais estabelecidos. Com base nas informações qualitativas e quantitativas coletadas do cliente durante o processo de planejamento financeiro, o profissional usa o julgamento qualificado para identificar os produtos, serviços ou ações (incluindo mudanças no comportamento do cliente) que apoiem a implementação das recomendações de planejamento financeiro. O planejador financeiro pode apresentar produtos ou serviços profissionais ao mesmo tempo em que apresenta as recomendações de planejamento financeiro. Após o cliente confirmar o entendimento e que concorda com o(s) produto(s), serviço(s), ação(ões) ou estratégia(s) recomendado(s), o planejador financeiro obtém o compromisso dele em apoiar a implementação das recomendações de planejamento financeiro. O planejador financeiro também discute com o cliente qualquer conflito de interesse que surja como resultado de um produto ou serviço recomendado e explica como o(s) conflito(s) pode(m) impactar as recomendações de planejamento financeiro.

FAZER / Norma de Prática do Planejamento Financeiro 19

Elemento do **Processo do Planejamento Financeiro:**

6. Revisar a situação do cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 19
Chegar a um acordo com o cliente sobre a abordagem e responsabilidades para a revisão futura de sua situação e progresso em relação aos objetivos financeiros e metas pessoais declarados.

Norma de Prática 19	Norma de Prática 19 - Explicação
O planejador financeiro e o cliente definem e concordam com os termos para a revisão e avaliação futura da situação do cliente, incluindo objetivos financeiros e metas pessoais declarados, perfil de risco, estilo de vida e outros fatores relevantes, além do progresso em relação às metas pessoais declaradas.	O planejador financeiro revisa periodicamente o progresso do cliente em relação aos objetivos financeiros e metas pessoais estabelecidos, e ajusta as recomendações de planejamento financeiro com o cliente conforme necessário. O processo de revisão pode ser iniciado pelo cliente ou pelo planejador financeiro por vários motivos, como mudanças na situação do cliente, objetivos financeiros ou metas pessoais declaradas, desejo do cliente de confirmar a adequação ou viabilidade das recomendações de planejamento financeiro atuais ou mudanças no ambiente econômico, político ou regulatório. Se o cliente tiver acesso contínuo em tempo real aos seus dados de planejamento financeiro, o ciclo de revisão pode ser mais frequente, interativo e contínuo, em vez de estruturado para ocorrer durante compromissos periódicos de planejamento financeiro. O profissional e o cliente definem a natureza e o escopo das atividades a serem conduzidas durante uma revisão, bem como o papel e as responsabilidades de cada parte no processo de revisão. O processo de revisão pode resultar em modificações no escopo original do planejamento financeiro ou no início de um novo planejamento financeiro com o cliente.

FAZER / Norma de Prática do Planejamento Financeiro 20

Elemento do **Processo do Planejamento Financeiro:**

6. Revisar a situação do cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 20
Chegar a um acordo com o cliente sobre atualizações nas recomendações com base em mudanças na sua situação, objetivos financeiros ou metas pessoais declaradas, ou mudanças no ambiente econômico, político ou regulatório.

Norma de Prática 20	Norma de Prática 20 - Explicação
O planejador financeiro e o cliente concordam sobre quando e como atualizar as recomendações de planejamento financeiro com base em mudanças na situação do cliente, objetivos financeiros ou pessoais declarados, ou no ambiente econômico, político ou regulatório.	Uma vez que o processo de planejamento financeiro é dinâmico e pode exigir mudanças nas recomendações e estratégias de suporte devido a mudanças nas condições pessoais do cliente ou no ambiente econômico, político ou regulatório, o planejador financeiro e o cliente concordam e compreendem seus respectivos papéis na revisão da situação do cliente e do progresso em relação à conquista de objetivos financeiros ou metas pessoais declaradas em andamento. O planejador financeiro pode agendar a revisão em um calendário ou realizar revisões como parte de interações contínuas durante o contrato de serviço de planejamento financeiro. Durante o processo de revisão, o profissional confirma o compromisso do cliente com as recomendações de planejamento financeiro existentes ou ajusta as recomendações conforme necessário para lidar com mudanças na situação financeira do cliente, nos seus objetivos financeiros ou metas pessoais declaradas ou no ambiente. O processo de revisão prevê planejador financeiro e cliente: • Confirmando que as recomendações de planejamento financeiro acordadas pelo cliente foram implementadas • Avaliando o progresso em relação à conquista dos objetivos financeiros ou metas pessoais declaradas pelo cliente • Reavaliando premissas iniciais ou subsequentes feitas pelo planejador financeiro quanto à continuidade da razoabilidade. CONTINUA NA PRÓXIMA PÁGINA

FAZER / Norma de Prática do Planejamento Financeiro 20

Norma de Prática 20	Norma de Prática 20 - Explicação
	CONTINUAÇÃO • Determinando se as mudanças na situação do cliente, nos objetivos financeiros ou nas metas pessoais declaradas ou no ambiente exigem ajustes nas recomendações de planejamento financeiro. • Concordando sobre quaisquer mudanças necessárias nas recomendações de planejamento financeiro. À medida em que a situação, os objetivos financeiros ou as metas pessoais declaradas do cliente mudam, o planejador financeiro o leva de volta ao processo de planejamento financeiro para reafirmar ou atualizar as premissas e as recomendações de planejamento financeiro.

FAZER

Competências do Planejador Financeiro

As Competências do Planejador Financeiro do FPSB descrevem o que um profissional competente em planejamento financeiro deve ser capaz de realizar durante a prestação de serviços aos clientes, independentemente do tipo de prática, configuração, localização ou método de remuneração.

Um planejador financeiro utiliza uma ou mais das Competências do Planejador Financeiro, além de habilidades relacionadas ao trabalho, atitudes, julgamentos e conhecimento para praticar de maneira competente o planejamento financeiro, usando o Processo do Planejamento Financeiro, as Práticas Essenciais do Planejamento Financeiro, as Normas de Práticas do Planejamento Financeiro e as Competências do Planejador Financeiro.

As próximas páginas apresentam as Competências do Planejador Financeiro do FPSB, organizadas dentro dos Domínios de Conhecimento do Planejamento Financeiro.

FAZER / Competências do Planejador Financeiro

1. Princípios, Processos e Habilidades do Planejamento Financeiro

1.1 Aplicar o processo de planejamento financeiro

1.2 Demonstrar comportamento ético nas negociações e relacionamentos com clientes e terceiros

1.3 Aplicar princípios éticos, padrões de prática e regras de conduta para a prática de planejamento financeiro, em conformidade com as leis, práticas e requisitos da jurisdição

1.4 Demonstrar conhecimento relevante das leis e regulações aplicáveis à prática do planejamento financeiro

1.5 Demonstrar habilidades de comunicação

1.6 Demonstrar habilidades analíticas

1.7 Demonstrar habilidades de apresentação

1.8 Demonstrar conhecimento dos ambientes regulatório, econômico e político relevantes

1.9 Aplicar princípios do valor do dinheiro no tempo

2. Gestão Financeira

2.1 Coletar informações sobre os ativos e passivos do cliente

2.2 Coletar informações sobre o fluxo de caixa, renda e/ou obrigações do cliente

2.3 Coletar informações necessárias para preparar um orçamento

2.4 Determinar os objetivos de gestão financeira do cliente

2.5 Preparar demonstrativos de patrimônio líquido, fluxo de caixa e orçamento do cliente, e calcular e interpretar os indicadores financeiros aplicáveis

2.6 Determinar a propensão do cliente a poupar e gastar

2.7 Determinar como o cliente toma decisões de gastos

2.8 Determinar se o cliente está vivendo dentro de seus meios financeiros

2.9 Determinar as questões que impactam os ativos e passivos do cliente

2.10 Determinar a provisão de fundo de emergência do cliente e avaliar se é adequada

2.11 Comparar potenciais estratégias de gestão de caixa para o cliente

2.12 Avaliar o impacto de potenciais mudanças na renda e nos gastos

2.13 Identificar demandas conflitantes no fluxo de caixa

2.14 Avaliar alternativas de financiamento

2.15 Desenvolver estratégias de gestão financeira

2.16 Avaliar as vantagens e desvantagens de cada estratégia de gestão financeira

2.17 Fazer recomendações de gestão financeira

2.18 Priorizar as etapas de ação para ajudar o cliente a implementar as recomendações de gestão financeira

2.19 Informar o cliente sobre benefícios não relacionados à aposentadoria oferecidos por empregadores e pelo governo

FAZER / Competências do Planejador Financeiro

3. Planejamento Tributário

3.1 Coletar informações necessárias para estabelecer a posição tributária do cliente

3.2 Identificar a natureza tributável dos ativos e passivos

3.3 Identificar a estrutura tributária das contas do cliente

3.4 Identificar passivos tributários atuais, diferidos e futuros

3.5 Identificar partes relevantes para a situação tributária do cliente

3.6 Revisar documentos tributários relevantes

3.7 Analisar estratégias e estruturas tributárias existentes e potenciais quanto à adequação

3.8 Avaliar o impacto financeiro das alternativas de planejamento tributário

3.9 Desenvolver estratégias de planejamento tributário

3.10 Avaliar vantagens e desvantagens de cada estratégia de planejamento tributário

3.11 Fazer recomendações de planejamento tributário

3.12 Priorizar as etapas de ação para ajudar o cliente a implementar as recomendações de planejamento tributário

4. Planejamento de Investimentos e Gestão de Ativos

4.1 Coletar informações para preparar um relatório de investimentos detalhado

4.2 Determinar a alocação de ativos atual do cliente

4.3 Identificar fluxos de caixa disponíveis para investimento e retiradas esperadas da carteira de investimentos

4.4 Determinar os objetivos de investimento do cliente

4.5 Identificar as premissas e expectativas de retorno do cliente e chegar a um acordo com ele sobre as premissas de planejamento

4.6 Identificar os horizontes de tempo para atingir os objetivos do cliente

4.7 Calcular a taxa de retorno real necessária para atingir os objetivos do cliente

4.8 Analisar os atuais recursos mantidos pelo cliente

4.9 Determinar as características dos recursos mantidos como investimentos

4.10 Determinar as implicações de adquirir / dispor de ativos

4.11 Analisar possíveis estratégias de investimento

4.12 Avaliar se as expectativas de retorno do investimento são consistentes com a capacidade de risco e tolerância do cliente

4.13 Avaliar se os ativos mantidos são consistentes com a capacidade de risco, tolerância e taxa de retorno necessárias

4.14 Avaliar possíveis veículos de investimento para uso em carteiras de clientes

4.15 Desenvolver estratégias de investimento

4.16 Avaliar vantagens e desvantagens de cada estratégia de investimento

4.17 Fazer recomendações de investimento

4.18 Selecionar veículos de investimentos apropriados para implementar a(s) estratégia(s) recomendada(s)

4.19 Priorizar etapas de ação para ajudar o cliente a implementar as recomendações de investimento

4.20 Preparar uma Declaração de Política de Investimento

FAZER / Competências do Planejador Financeiro

5. Gestão de Riscos e Planejamento de Seguros

5.1 Coletar detalhes da cobertura de seguro existente do cliente e recursos disponíveis para gerenciar riscos

5.2 Identificar potenciais obrigações financeiras do cliente

5.3 Determinar os objetivos de gerenciamento de riscos do cliente e exposições a riscos

5.4 Identificar fatores relevantes do estilo de vida que impactam o gerenciamento de riscos e o planejamento de seguros

5.5 Determinar as características dos recursos disponíveis para gerenciar riscos

5.6 Examinar estratégias atuais e potenciais de gerenciamento de riscos

5.7 Avaliar a exposição ao risco financeiro

5.8 Avaliar a exposição ao risco do cliente em relação à cobertura de seguro atual e às estratégias de gerenciamento de risco

5.9 Avaliar as implicações das alterações na cobertura de seguro existente

5.10 Priorizar as necessidades de gerenciamento de riscos do cliente

5.11 Desenvolver estratégias de gerenciamento de riscos

5.12 Avaliar vantagens e desvantagens de cada estratégia de gerenciamento de riscos

5.13 Fazer recomendações de gerenciamento de riscos

5.14 Priorizar etapas de ação para ajudar o cliente a implementar as recomendações de gerenciamento de riscos

6. Planejamento da Aposentadoria

6.1 Coletar detalhes das potenciais fontes de renda de aposentadoria

6.2 Coletar detalhes das despesas estimadas de aposentadoria

6.3 Determinar os objetivos de aposentadoria do cliente

6.4 Determinar o conforto do cliente com as premissas de planejamento da aposentadoria

6.5 Desenvolver projeções financeiras com base na posição atual, incluindo quaisquer lacunas entre as necessidades de renda e financiamento

6.6 Determinar se os objetivos de aposentadoria do cliente são realistas

6.7 Examinar potenciais estratégias de planejamento de aposentadoria

6.8 Avaliar os requisitos financeiros na aposentadoria para manter o estilo de vida desejado

6.9 Avaliar o impacto de mudanças nas premissas sobre as projeções financeiras

6.10 Avaliar as trocas necessárias para atender aos objetivos de aposentadoria

6.11 Desenvolver estratégias de planejamento de aposentadoria

6.12 Avaliar vantagens e desvantagens de cada estratégia de planejamento de aposentadoria

6.13 Fazer recomendações de planejamento de aposentadoria

6.14 Priorizar os passos de ação para ajudar o cliente a implementar as recomendações de planejamento de aposentadoria

FAZER / Competências do Planejador Financeiro

7. Planejamento Sucessório e Transferência de Riqueza

7.1 Coletar acordos legais e documentos que afetem as estratégias de planejamento sucessório

7.2 Identificar os objetivos do planejamento sucessório do cliente

7.3 Identificar a dinâmica familiar e os relacionamentos empresariais que possam afetar as estratégias de planejamento sucessório

7.4 Projetar o patrimônio líquido na morte

7.5 Analisar as restrições para atender aos objetivos do planejamento sucessório do cliente

7.6 Examinar potenciais estratégias de planejamento sucessório

7.7 Calcular despesas e impostos potenciais devidos na morte

7.8 Avaliar as necessidades específicas dos beneficiários

7.9 Avaliar a liquidez do patrimônio na morte

7.10 Desenvolver estratégias de planejamento sucessório, incluindo planejamento sucessório em vida

7.11 Avaliar as vantagens e desvantagens de cada estratégia de planejamento sucessório

7.12 Fazer recomendações de planejamento sucessório

7.13 Priorizar as etapas de ação para ajudar o cliente a implementar as recomendações de planejamento sucessório

8. Psicologia do Planejamento Financeiro

8.1 Discutir aspectos comportamentais do planejamento financeiro aplicáveis ao engajamento de planejamento financeiro

8.2 Determinar as atitudes do cliente em relação à poupança e à dívida

8.3 Determinar as atitudes do cliente em relação à tributação

8.4 Determinar as atitudes/vieses do cliente e a experiência com investimentos

8.5 Determinar a tolerância do cliente ao risco de investimento

8.6 Determinar a tolerância do cliente à exposição ao risco

8.7 Determinar questões e atitudes relevantes da família e estilo de vida, bem como perspectivas culturais sobre dinheiro

8.8 Determinar a disposição do cliente em tomar medidas ativas para gerenciar riscos financeiros, incluindo questões de estilo de vida e saúde

8.9 Determinar as atitudes do cliente em relação à aposentadoria

8.10 Determinar as crenças e preferências do cliente

8.11 Determinar como as finanças comportamentais e a psicologia do cliente impactam seus objetivos pessoais e financeiros, entendimento, tomada de decisão e ações

8.12 Aplicar abordagens comportamentais apropriadas (por exemplo, coaching, aconselhamento etc.)

8.13 Identificar, avaliar e comunicar soluções potenciais para eventos significativos com graves consequências financeiras

FAZER / Competências do Planejador Financeiro

9. Planejamento Financeiro Integrado

9.1 Discutir com o cliente o processo de planejamento e o plano financeiros

9.2 Identificar as metas pessoais declaradas pelo cliente, objetivos financeiros e restrições que tenham implicações financeiras, com especificidade de tempo e financiamento (dinheiro) e priorização

9.3 Identificar as informações necessárias para preparar um plano financeiro

9.4 Identificar as questões legais do cliente que afetam o plano financeiro

9.5 Determinar as atitudes, vieses, motivações e o nível de sofisticação financeiros do cliente

9.6 Determinar e chegar a um acordo com o cliente sobre as premissas a serem usadas na análise

9.7 Preparar informações para permitir a análise

9.8 Analisar as metas pessoais declaradas pelo cliente, objetivos financeiros e informações para priorizar as metas pessoais estabelecidas nas quais se concentrar

9.9 Examinar as inter-relações entre os componentes de planejamento financeiro

9.10 Comparar oportunidades e restrições e avaliar as informações coletadas em todos os componentes do planejamento financeiro

9.11 Examinar o impacto dos ambientes econômico, político e regulatório

9.12 Priorizar recomendações

9.13 Consolidar as recomendações de planejamento financeiro e etapas de ação em um plano financeiro (escrito ou desenvolvido de maneira contínua em um formato interativo)

9.14 Medir o progresso em direção ao alcance dos objetivos financeiros e metas pessoais declarados pelo cliente

9.15 Determinar a abordagem apropriada para revisar e atualizar as recomendações de planejamento financeiro

Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro

As 'Competências Profissionais do Planejador Financeiro' do FPSB identificam uma série de habilidades que um profissional de planejamento financeiro deve possuir para aconselhar de maneira competente os clientes e interagir com colegas ou outras pessoas em um nível profissional.

O conceito de profissionalismo central para o FPSB exige que um planejador financeiro utilize capacitações profissionais para fornecer conselhos aos clientes em planejamento financeiro. Essas habilidades profissionais são necessárias, pois os planejamentos financeiros envolvem um alto grau de confiança e acordo entre o planejador financeiro e um cliente, de modo a possibilitar o gerenciamento da complexidade e da incerteza que muitas vezes cercam as circunstâncias deste cliente.

As páginas a seguir apresentam as Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro do FPSB

FAZER / Habilidades profissionais do Planejador Financeiro

Habilidade 1 Construção de confiança

Estabeleça confiança no relacionamento profissional

- Seja honesto, justo e atue com profissionalismo ao lidar com o cliente e outros
- Seja responsável por sua conduta perante os clientes e outras pessoas

Habilidade 2 Engajamento do Cliente

Estabeleça uma boa relação com o cliente e outras pessoas

- Seja solidário, empático e paciente com o cliente
- Crie um ambiente que apoie a colaboração e o acordo com o cliente e outras pessoas
- Lide de forma eficaz com as objeções e reclamações do cliente
- Apoie o cliente para que ele alcance um objetivo de planejamento financeiro, fornecendo orientação e motivação

Habilidade 3 Comunicação Eficaz

Troque ideias, pensamentos, opiniões, conhecimento e dados de forma que a mensagem seja recebida e compreendida com clareza e propósito

- Use habilidades de escuta ativa e reflexiva, além de habilidades não verbais ao interagir com o cliente e dedicar tempo para compreender os pontos que ele está expressando
- Comunique informações e ideias verbalmente e por escrito de forma compreensível e precisa ao cliente e a outros envolvidos
- Apoie o cliente apresentando justificativas lógicas e persuasivas para que ele alcance um objetivo de planejamento financeiro

Habilidade 4 Coaching

Forneça orientação ao cliente sobre metas pessoais e ajude-o a tomar decisões e agir sobre elas

- Motive o cliente a tomar e agir sobre decisões

FAZER / Habilidades profissionais do Planejador Financeiro

Habilidade 5 Defesa do Cliente

Coloque as necessidades do cliente em primeiro lugar e garanta que essas necessidades sejam atendidas

- Compreenda as necessidades e desejos do cliente, e ofereça recomendações, serviços e produtos de planejamento financeiro para apoiá-lo em alcançar as metas
- Exerça autonomia e iniciativa em nome do cliente na execução de atividades profissionais

Habilidade 6 Pensamento Crítico

Conceitue, aplique, analise, sintetize e/ou avalie as informações coletadas do cliente de maneira ativa e hábil

- Analise fatos para formar um julgamento
- Analise e integre informações de várias fontes para chegar a uma recomendação de planejamento financeiro
- Adapte o pensamento e os comportamentos conforme alteração na informação ou na situação

Habilidade 7 Solução de Problemas

Identifique e resolva problemas

- Use processos ou métodos estabelecidos para encontrar soluções para problemas
- Aplique métodos e fórmulas matemáticos para identificar soluções
- Conduza uma pesquisa adequada ao realizar a análise e desenvolva as recomendações de planejamento financeiro

Habilidade 8 Tomada de decisão

Selecione entre duas ou mais alternativas para chegar ao melhor resultado

- Use julgamento, lógica ou raciocínio profissionais para comparar os pontos fortes e fracos do(s) possível(is) curso(s) de ação do cliente
- Escolha um ou mais cursos de ação apropriados dentre as opções possíveis para o cliente seguir
- Chegue a decisões fundamentadas ao trabalhar com informações incompletas ou inconsistentes

FAZER / Habilidades profissionais do Planejador Financeiro

Habilidade 9 Experiência em Tecnologia

Seja proficiente no uso de tecnologia moderna, especialmente com softwares e ferramentas relacionadas ao planejamento financeiro

- Selecione e utilize efetivamente a tecnologia para engajar o cliente e fornecer serviços e produtos de planejamento financeiro

Habilidade 10 Inteligência Emocional

Compreenda e gerencie as próprias emoções e as dos outros

- Compreenda e conheça a si mesmo e gerencie os vieses pessoais
- Controle impulsos, o que inclui manter a calma e não reagir exageradamente a situações positivas ou negativas
- Esteja ciente dos sentimentos do cliente, de partes relacionadas ou de outras

SER

Quais valores e comportamentos pessoais um planejador financeiro deve demonstrar para praticar de maneira competente o planejamento financeiro?

Padrões de Conduta Ética

- Código de Ética e Responsabilidade Profissional do Planejador Financeiro

Código de Ética e Responsabilidade Profissional do Planejador Financeiro

Ao aderir aos padrões de conduta ética, os planejadores financeiros concordam em fornecer serviços de planejamento financeiro colocando os interesses do cliente em primeiro lugar, por meio da aplicação de padrões éticos e profissionais. Eles também concordam em defender e promover os interesses da profissão de planejador financeiro em benefício da sociedade.

Os padrões que incorporam comportamento e julgamento éticos e a conformidade com padrões éticos estão incluídos no Código de Ética e Responsabilidade Profissional do Planejador Financeiro do FPSB.

Como parte de seu compromisso profissional, os profissionais de planejamento financeiro devem fornecer divulgações apropriadas e concordar em seguir os padrões éticos ao fornecer planejamento financeiro aos clientes.

O FPSB espera que os clientes dos profissionais de planejamento financeiro se beneficiem de um conjunto globalmente aceito de padrões éticos para profissionais de planejamento financeiro.

Formato do Código de Ética

O Código de Ética expressa em termos gerais os padrões éticos aos quais os planejadores financeiros devem aderir em suas atividades profissionais; os comentários que seguem cada um dos oito princípios explicam ainda mais a intenção do princípio.

Os princípios são destinados a fornecer orientação aos profissionais de planejamento financeiro sobre o comportamento profissional apropriado.

Aplicabilidade do Código de Ética

O Código de Ética do FPSB reflete o reconhecimento do profissional de planejamento financeiro de suas responsabilidades com o público, clientes, colegas e empregadores, e orienta o desempenho e atividades de profissionais envolvidos na prática de planejamento financeiro.

SER / Código de Ética e Responsabilidade Profissional do Planejador Financeiro

1 Cliente em Primeiro lugar

Colocar os interesses do cliente em primeiro lugar. Colocar os interesses do cliente em primeiro lugar é um marco do profissionalismo, exigindo que o profissional de planejamento financeiro atue com honestidade e não coloque ganho pessoal ou vantagem antes dos interesses do cliente.

2 Integridade

Oferecer serviços profissionais com integridade. Integridade exige honestidade e franqueza em todos os assuntos profissionais. Os profissionais de planejamento financeiro são colocados em posições de confiança pelos clientes, e a fonte final dessa confiança é a integridade pessoal do profissional de planejamento financeiro. Pode haver diferenças legítimas de opinião, mas a integridade não pode coexistir com o dolo ou subordinação de princípios. A integridade requer que o profissional de planejamento financeiro observe a letra e o espírito do Código de Ética.

3 Objetividade

Oferecer serviços profissionais de forma objetiva. A objetividade requer honestidade intelectual e imparcialidade. Independentemente dos serviços prestados ou da capacidade em que um profissional de planejamento financeiro atue, a objetividade requer que esses profissionais garantam a integridade de seu trabalho, gerenciem conflitos e exerçam um julgamento profissional adequado.

4 Imparcialidade

Ser justo e razoável em todos os relacionamentos profissionais. Divulgar e gerenciar conflitos de interesse. A imparcialidade exige oferecer aos clientes o que lhes é devido, esperado ou que deve ser esperado de uma relação profissional e inclui honestidade e divulgação de conflitos de interesse relevantes. Envolve gerenciar seus próprios sentimentos, preconceitos e desejos para alcançar um equilíbrio adequado de interesses. Imparcialidade é tratar os outros da mesma maneira com a qual que você gostaria de ser tratado.

SER / Código de Ética e Responsabilidade Profissional do Planejador Financeiro

5 Profissionalismo

Atue de maneira que demonstre conduta profissional exemplar. O profissionalismo requer comportar-se com dignidade e demonstrar respeito e cortesia aos clientes, colegas profissionais e outras pessoas em atividades relacionadas a negócios, além de cumprir as regras, regulações e requisitos profissionais apropriados. O profissionalismo requer que o profissional de planejamento financeiro, individualmente e em cooperação com seus pares, aprimore e mantenha a imagem pública da profissão e sua capacidade de servir ao interesse público.

6 Competência

Manter as habilidades, competências e conhecimentos necessários para fornecer serviços profissionais de forma competente. A competência exige alcançar e manter um nível adequado de habilidades, competências e conhecimentos na prestação de serviços profissionais. A competência também inclui a sabedoria de reconhecer suas próprias limitações e quando a consulta com outros profissionais é apropriada ou quando a referência a outros profissionais é necessária. A competência requer que o profissional de planejamento financeiro tenha um compromisso contínuo com a aprendizagem e o aprimoramento profissionais.

7 Confidencialidade

Proteger a confidencialidade de todas as informações do cliente. A confidencialidade exige que as informações do cliente sejam protegidas e mantidas de tal forma que permita o acesso apenas aos autorizados. Um relacionamento de confiança e segurança com o cliente só pode ser construído com a compreensão de que as informações do cliente não serão divulgadas de forma inadequada.

8 Diligência

Providenciar serviços profissionais com diligência. A diligência requer o cumprimento dos compromissos profissionais de maneira oportuna e completa, e ter o cuidado adequado no planejamento, supervisão e fornecimento dos serviços profissionais.

03

GLOSSÁRIO

O FPSB define os termos a seguir:

Atitudes

Os sentimentos do cliente ou do planejador financeiro sobre algo financeiro ou não que seja relevante para que o cliente alcance seus Objetivos Pessoais declarados.

Cliente em primeiro lugar

Colocar os interesses do cliente em primeiro lugar é um marco do profissionalismo, exigindo que o profissional de planejamento financeiro atue com honestidade e não coloque ganho pessoal ou vantagem antes dos interesses do cliente (consulte o Código de Ética e Responsabilidade Profissional do Planejador Financeiro do FPSB)

Remuneração

Qualquer benefício econômico não trivial, seja monetário ou não, que um planejador financeiro ou uma parte relacionada ao profissional recebe ou tem direito a receber em troca da prestação de serviços. Isso inclui, mas não se limita a, taxas, comissões e incentivos na forma de bens ou serviços.

Desenvolvimento Profissional Continuado

Os meios pelos quais os profissionais de planejamento financeiro mantêm e aprimoram seus conhecimentos, capacidades e habilidades.

Objetivos Financeiros

Resultados de uma abordagem colaborativa entre o profissional de planejamento financeiro e o cliente para determinar os alvos financeiros específicos necessários para alcançar as Metas Pessoais (consulte a definição no Glossário). Isso requer uma análise por parte do profissional de planejamento financeiro para converter cada meta em Objetivos Financeiros quantificáveis.

Plano Financeiro

Uma estratégia ou um grupo de estratégias formulada e detalhada metodicamente e utilizada para gerenciar os assuntos financeiros do cliente de modo que ele atinja seus Objetivos Pessoais.

Recomendações em Planejamento Financeiro

Um conjunto de soluções financeiras para os objetivos pessoais declarados pelo cliente que inclui estratégias financeiras e pode incluir recomendações relevantes de produtos financeiros.

Planejamento Financeiro Integrado

O processo de desenvolvimento de recomendações que integram conhecimentos, capacidades e habilidades das Normas Globais de Planejamento Financeiro do FPSB para auxiliar os clientes na gestão de seus assuntos financeiros de modo a alcançarem seus Objetivos Pessoais.

Objetivos Pessoais

Os Objetivos Pessoais, ou Objetivos Pessoais declarados, refletem as ambições atuais e futuras do cliente para o uso de ativos financeiros, incluindo ganhos futuros. Os objetivos podem ser categorizados em curto, médio ou longo prazos. Geralmente, são expressos de forma abstrata, requerendo análise específica por parte do profissional de planejamento financeiro para convertê-los em Objetivos Financeiros.

Julgamento Profissional

A capacidade de formar uma opinião ou conclusão usando conhecimento especializado, capacidades, habilidades e informações sobre as circunstâncias apresentadas ao profissional de planejamento financeiro.

Qualitativa

Informação sobre as qualidades, atitudes e preferências do cliente.

Quantitativa

Informação objetiva e mensurável sobre o cliente.

Estratégia (Estratégias)

Um plano projetado para alcançar um ou mais objetivos específicos.

Informação suficiente

As informações relevantes necessárias para que o profissional de planejamento financeiro possa realizar uma análise e fazer uma recomendação fundamentada.

04

Apêndice:
Diretrizes de Práticas

Propósito das Diretrizes de Práticas

Estas Diretrizes de Práticas são projetadas para mostrar como os Padrões Globais de Planejamento Financeiro do FPSB se relacionam entre si e podem ser aplicados em um contexto real de clientes. As Diretrizes de Práticas representam os padrões da seguinte maneira:

Elemento do Processo do Planejamento Financeiro

Práticas Essenciais do Planejamento Financeiro

Quais **Práticas Essenciais do Planejamento Financeiro** (incluindo as Normas de Práticas associadas) precisam ser aplicadas para completar este elemento?

Competências do Planejador Financeiro

Quais **Competências do Planejador Financeiro** precisam ser aplicadas para atender ao padrão?

Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro

Quais são os **Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro** necessários para cumprir o padrão?

Habilidades do Planejador Financeiro Profissional

Quais as **Habilidades Profissionais do Planejamento Financeiro** precisam ser aplicadas para atender ao padrão?

Código de Ética e Responsabilidade Profissional do Planejador Financeiro

Aplicado durante todo o processo de planejamento financeiro com o cliente e o profissional.

Exemplo

O seguinte exemplo foi fornecido para ilustrar como os Padrões Globais de Planejamento Financeiro do FPSB podem ser aplicados a uma prestação de serviço ao cliente:

Lee, um planejador financeiro recém certificado, se encontrará com um cliente pela primeira vez. Para se preparar para a reunião com o cliente, Lee revisa os Padrões Globais de Planejamento Financeiro do FPSB para refletir sobre o conhecimento, padrões profissionais de práticas e os princípios éticos necessários para o compromisso de planejamento financeiro com o cliente. Lee identifica o seguinte:

1

Elaborando a partir do **Processo do Planejamento Financeiro**, o primeiro elemento para Lee considerar é:

Elemento do **Processo do Planejamento Financeiro:**

1. Estabelecer e definir a relação com o cliente.

2

Lee identifica as três seguintes **Práticas Essenciais do Planejamento Financeiro** como aplicáveis a este elemento particular do Processo do Planejamento Financeiro (estabelecimento e definição da relação com o cliente):

Práticas Essenciais do Planejamento Financeiro:

i. Informar o cliente sobre o planejamento financeiro e os serviços, competências e experiência do profissional de planejamento financeiro.

ii. Determinar se as competências, experiência ou conflitos do profissional de planejamento financeiro permitem que ele trabalhe com o cliente.

iii. Definir e chegar a um acordo com o cliente sobre o escopo do compromisso de planejamento financeiro e a abordagem de comunicação.

EXEMPLO

3

Lee identifica as seguintes **Competências do Planejador Financeiro** para completar de maneira competente a primeira Prática Essencial do Planejamento Financeiro identificada (i. Informar o cliente sobre o planejamento financeiro e os serviços, competências e experiência do profissional de planejamento financeiro):

Competências do Planejador Financeiro

- 1.1 Aplicar o processo do planejamento financeiro.
- 1.5 Demonstrar habilidades de comunicação.

4

Lee identifica os seguintes **tópicos de conhecimento** em planejamento financeiro do Conjunto de Conhecimento em Planejamento Financeiro para realizar de maneira competente a primeira Prática Essencial do Planejamento Financeiro identificada (i. Informar o cliente sobre o planejamento financeiro e os serviços, competências e experiência do profissional de planejamento financeiro):

Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro

- 1.1 Profissão de planejamento financeiro e processo de planejamento financeiro
- 1.5 Lei e compliance
- 1.7 Características do cliente
- 9.1 Engajamento do cliente, processo de planejamento e plano financeiro

5

Continuando com a mesma Prática Essencial do Planejamento Financeiro (i. Informar o cliente sobre planejamento financeiro e os serviços, competências e experiência do profissional de planejamento financeiro), Lee então identifica as seguintes **Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro** para executar de maneira competente esta Prática Essencial em Planejamento Financeiro:

Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro

1	Construção de Confiança
2	Engajamento do Cliente
3	Comunicação Eficaz
5	Defesa do Cliente

6

Lee entende que os princípios de conduta ética contidos no **Código de Ética e Responsabilidade Profissional** do Planejador Financeiro devem ser seguidos ao longo de suas atividades profissionais.

Código de Ética e Responsabilidade Profissional do Planejador Financeiro

Deve ser seguido nas atividades profissionais do planejador financeiro.

Diretrizes de Práticas

As Diretrizes de Prática a seguir não têm a intenção de prescrever os serviços a serem prestados ou os procedimentos passo a passo para a prestação de um serviço.

As seguintes Diretrizes de Prática estão organizadas dentro dos elementos do Processo de Planejamento Financeiro e identificam as Práticas Essenciais do Planejamento Financeiro, Competências do Planejador Financeiro, Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro e Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro que se relacionam com cada elemento. O Código de Ética e Responsabilidade Profissional do Planejador Financeiro deve ser seguido em toda a gama de atividades profissionais de planejamento financeiro.

FPSB FINANCIAL PLANNING STANDARDS BOARD

Estabelecer e definir a relação com o cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 1

Informar o cliente sobre planejamento financeiro e os serviços, competências e experiência do planejador financeiro.

Norma de Prática

O planejador financeiro informa o cliente sobre o processo de planejamento financeiro, os serviços que o profissional oferece, além das competências e experiência do profissional de planejamento financeiro.

Explicação

O planejador financeiro ajuda o cliente a entender o processo de planejamento financeiro e a natureza dos compromissos de planejamento financeiro, além de fornecer informações sobre suas qualificações. Essas informações podem incluir a maneira como o planejamento financeiro pode ajudar o cliente a alcançar objetivos pessoais declarados; uma descrição da metodologia que o profissional de planejamento financeiro usa para fornecer serviços de planejamento financeiro; e informações sobre suas licenças, credenciais e experiência.

O planejador financeiro faz todas as divulgações necessárias ao cliente no início do relacionamento profissional e durante todo o processo de planejamento financeiro, conforme apropriado ou exigido por regras, regulação ou leis.

O profissional de planejamento financeiro fornece informações preliminares sobre serviços, competências e experiência. Ele pode fornecer divulgações adicionais após aprender mais sobre a situação do cliente.

Ao estabelecer o relacionamento com o cliente, o planejador financeiro procura desenvolver uma empatia e confiança com ele que dão suporte à comunicação e ao compartilhamento de informações entre os dois.

Competências do Planejador Financeiro

1.1 Aplicar o processo de planejamento financeiro

1.2 Demonstrar comportamento ético em relações e negociações com o cliente e terceiros

1.3 Aplicar princípios éticos, normas de prática e regras de conduta para o exercício do planejamento financeiro, em conformidade com as leis, práticas e requisitos da jurisdição

1.4 Demonstrar conhecimento relevante da lei e regulação aplicáveis à prática de planejamento financeiro

1.5 Demonstrar habilidades de comunicação

Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro

1	Construção de Confiança
2	Engajamento do Cliente
3	Comunicação Eficaz
5	Defesa do Cliente
10	Inteligência Emocional

Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro

1.1 Profissão de planejamento financeiro e processo de planejamento financeiro

1.2 Prática e ética de planejamento financeiro

1.3 Habilidades profissionais do planejador financeiro

1.5 Lei e compliance

1.7 Características do cliente

9.1 Engajamento do cliente, processo de planejamento financeiro e plano financeiro

FPSB FINANCIAL PLANNING STANDARDS BOARD

Estabelecer e definir o relacionamento com o cliente.

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 2

Determinar se as competências, experiência ou conflitos do profissional de planejamento financeiro permitem que ele trabalhe com o cliente.

Norma de Prática

O profissional de planejamento financeiro e o cliente determinam mutuamente se os serviços oferecidos pelo planejador financeiro, juntamente com suas competências e experiência, dão suporte à prestação dos serviços solicitados ou que podem ser demandados pelo cliente. O profissional de planejamento financeiro determina se há conflito(s) de interesse e o divulga ao cliente.

Explicação

O planejador financeiro interage com o cliente para identificar o nível de experiência dele com o planejamento financeiro.

O profissional fornece informações ao cliente para permitir que este determine se o planejador financeiro pode fornecer os serviços solicitados. Isso inclui informações sobre competência técnica, experiência e estilo de relacionamento com o cliente e é uma oportunidade para ambos considerarem se devem estabelecer um relacionamento profissional.

O planejador financeiro considera se suas habilidades, conhecimento, capacidades e experiência são suficientes com base nos serviços solicitados ou que, provavelmente, serão solicitados pelo cliente.

O cliente e o planejador financeiro consideram mutuamente se o profissional e/ou os associados que apoiam o relacionamento com o cliente têm as habilidades, conhecimentos, capacidades e experiência adequados para atender às expectativas do cliente, com base nas informações comunicadas ao profissional de planejamento financeiro pelo cliente.

O planejador financeiro considera se há conflito(s) de interesse, como qualquer circunstância, relacionamento ou fato que possam colocar os interesses do planejador financeiro em conflito com os interesses do cliente, ou com os de outro cliente, e informa o cliente sobre qualquer desses tipos de conflito. Com base nessa informação, o cliente ou o planejador financeiro podem decidir não avançar com o contrato.

Competências do Planejador Financeiro

1.8 Demonstrar conhecimento dos ambientes regulatório, econômico e político relevantes

Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro

1.1 Profissão e processo de planejamento financeiro

1.2 Prática e ética em planejamento financeiro

1.3 Habilidades profissionais do planejador financeiro

1.5 Lei e compliance

1.7 Características do cliente

9.1 Engajamento do cliente, processo de planejamento financeiro e plano financeiro

Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro

1	Construção de Confiança
2	Engajamento do Cliente
3	Comunicação Eficaz
5	Defesa do Cliente
10	Inteligência Emocional

FPSB FINANCIAL PLANNING STANDARDS BOARD

Estabelecer e definir o relacionamento com o cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 3

Definir e chegar a um acordo com o cliente sobre o escopo do contrato de planejamento financeiro e a abordagem de comunicação.

Norma de Prática

O planejador financeiro e o cliente concordam sobre os serviços a serem prestados durante o contrato de serviço de planejamento financeiro. O planejador financeiro descreve por escrito o escopo acordado antes de fornecer quaisquer serviços ao cliente, incluindo detalhes sobre: as responsabilidades de cada parte (incluindo terceiros); os termos do contrato de planejamento financeiro; e a remuneração e conflitos de interesse do profissional de planejamento financeiro. O contrato de planejamento financeiro é assinado por ambas as partes e inclui uma cláusula para que qualquer uma das partes possa encerrar o contrato.

Explicação

Ao definir mutuamente o escopo do planejamento financeiro, o cliente e o planejador financeiro têm uma compreensão clara da prestação de serviço e estabelecem expectativas realistas um em relação ao outro durante a experiência profissional. No contrato de serviço, o planejador financeiro e o cliente concordam se o planejamento financeiro abrange uma ou várias áreas relacionadas aos serviços solicitados.

No contrato, o planejador financeiro e o cliente concordam, por escrito, com a frequência de contato, as preferências de comunicação do cliente, técnicas de coaching ou outras técnicas comportamentais que o profissional utilizará e quaisquer outros aspectos do escopo do planejamento financeiro que o cliente ou o profissional identifiquem como importantes.

Ao definir os termos em um contrato de serviço, o planejador financeiro inclui o seguinte:

- Serviços a serem incluídos ou excluídos, como a implementação de recomendações de planejamento financeiro e revisão do progresso em relação aos objetivos pessoais declarados
- A remuneração do planejador financeiro durante o engajamento, incluindo as taxas a serem pagas pelo cliente
- Conflito(s) de interesse existente(s) ou potencial(is), incluindo aqueles envolvendo acordos de remuneração com terceiros, e acordo para divulgar conflito(s) de interesse(s) relacionados se ou quando ocorrerem, incluindo uma explicação de como o planejador financeiro gerenciará os conflitos
- Partes específicas do contrato, incluindo detalhes de quaisquer relacionamentos legais e de agência que existam
- Duração do contrato
- As responsabilidades do cliente, incluindo a natureza e o momento da divulgação de informações
- As responsabilidades do profissional de planejamento financeiro
- Provisões para encerrar o contrato de planejamento financeiro
- Processo para o cliente fazer uma reclamação e o procedimento que será seguido para resolver a questão
- Que informações do cliente serão coletadas, transmitidas e armazenadas, incluindo quaisquer limitações sobre o uso das informações do cliente
- Como as informações do cliente serão protegidas e mantidas confidenciais

Informações adicionais que podem fazer parte dos termos do escopo do contrato incluem:

- A potencial atuação de outros profissionais durante o processo de planejamento financeiro
- Uma explicação das qualificações, licenças e experiência das pessoas que trabalharão com o cliente
- O processo a ser seguido caso o relacionamento profissional seja encerrado por (i) qualquer uma das partes, (ii) consentimento mútuo ou (iii) circunstâncias em que o profissional de planejamento financeiro acredita que não é mais possível mais cumprir suas responsabilidades profissionais, juntamente com o processo a ser seguido para transferir o cliente a outro profissional de planejamento financeiro, caso seja apropriado
- Qualquer outra informação necessária para informar o cliente sobre os termos do engajamento de planejamento financeiro

Competências do Planejador Financeiro

1.2 Demonstrar comportamento ético em negociações e relacionamentos com o cliente e terceiros

1.3 Aplicar princípios éticos, normas de prática e regras de conduta para o exercício do planejamento financeiro, em conformidade com as leis, práticas e requisitos da jurisdição

8.1 Discutir os aspectos comportamentais do planejamento financeiro aplicáveis ao engajamento de planejamento financeiro

9.1 Discutir com o cliente o processo de planejamento financeiro e o plano financeiro

Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro

1.1 Profissão de planejador financeiro e processo de planejamento financeiro

1.2 Prática de planejamento financeiro e ética

1.3 Habilidades profissionais do planejador financeiro

1.5 Lei e compliance

1.7 Características do cliente

9.1 Engajamento do cliente, processo de planejamento financeiro e plano financeiro

Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro

1	Construção de Confiança
2	Engajamento do Cliente
3	Comunicação Efetiva
5	Defesa do Cliente
10	Inteligência Emocional

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 4

Identificar e confirmar os objetivos pessoais declarados pelo cliente.

Norma de Prática

O profissional de planejamento financeiro e o cliente identificam e confirmam os objetivos pessoais declarados pelo cliente. O profissional de planejamento financeiro confirma com o cliente que o esforço necessário para apoiá-lo na realização desses objetivos está dentro do escopo do engajamento de planejamento financeiro.

Explicação

O profissional de planejamento financeiro confirma o entendimento dos objetivos pessoais declarados pelo cliente e explica a ele as inter-relações e quaisquer potenciais conflitos entre os objetivos pessoais declarados.

O profissional de planejamento financeiro auxilia o cliente na priorização de metas pessoais de curto, médio e longo prazos.

O profissional de planejamento financeiro confirma com o cliente que o esforço necessário para fornecer orientações a ele sobre a melhor maneira de alcançar as metas pessoais declaradas, ou para identificar que não é possível alcançar algumas ou todas as metas pessoais declaradas, está dentro do escopo do engajamento de planejamento financeiro.

Competências do Planejador Financeiro

2.5 Preparar demonstrativos do patrimônio líquido, fluxo de caixa e orçamento do cliente, e calcular e interpretar índices financeiros aplicáveis

4.3 Identificar fluxos de caixa disponíveis para o investimento e saques esperados da carteira de investimentos

4.6 Identificar os horizontes de tempo para alcançar as metas do cliente

5.2 Identificar possíveis obrigações financeiras do cliente

5.3 Determinar os objetivos de gestão de riscos do cliente e exposições ao risco

5.4 Determinar fatores relevantes de estilo de vida que afetam o gerenciamento de riscos e o planejamento de seguros

6.3 Determinar os objetivos de aposentadoria do cliente

7.2 Identificar os objetivos de planejamento sucessório do cliente

8.1 Discutir os aspectos comportamentais do planejamento financeiro aplicáveis ao engajamento de planejamento financeiro

9.2 Identificar as metas de planejamento sucessório do cliente, além dos objetivos financeiros e restrições que podem ter implicações financeiras com especificidades de tempo e financiamento (moeda) e priorização

9.3 Identificar as informações necessárias para preparar um plano financeiro

9.4 Identificar as questões legais do cliente que afetam o plano financeiro

9.6 Determinar e chegar a um acordo com o cliente sobre as premissas a serem usadas na análise

Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro

1.3 Habilidades profissionais do planejador financeiro

1.7 Características do cliente

2.1 Princípios de gestão financeira

2.2 Objetivos de gestão financeira

2.3 Balanço patrimonial pessoal

2.7 Fundo de emergência

3.1 Princípios de tributação e relatórios

3.2 Princípios de planejamento tributário

3.3 Objetivos de planejamento tributário

4.1 Princípios de planejamento de investimentos

4.2 Objetivos, restrições e adequação do planejamento de investimentos

4.3 Classes de ativos

5.1 Princípios de gerenciamento de risco

5.2 Objetivos de planejamento de risco e seguro

6.1 Princípios de planejamento de aposentadoria

6.2 Objetivos de planejamento de aposentadoria

6.3 Análise de necessidade de aposentadoria e projeções

7.1 Princípios de planejamento sucessório

7.2 Objetivos de planejamento sucessório

7.4 Ativos e passivos (propriedade, *valuation*, transferências, proteção e privacidade)

8.1 Finanças comportamentais e a psicologia do planejamento financeiro

8.2 Atitudes, valores e vieses do cliente e do planejador financeiro

8.3 Habilidades cognitivas e literacia financeira do cliente

8.4 Preferências dos clientes e classificação dos tipos de clientes

8.5 Crenças dos clientes e a influência na tomada de decisão

9.2 Atitudes, metas pessoais e objetivos financeiros

9.3 Coleta e preparação de dados

9.5 Questões e problemas

Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro

2	Engajamento do Cliente
3	Comunicação Efetiva
8	Tomada de decisão

FPSB FINANCIAL PLANNING STANDARDS BOARD

Coletar a informação do cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 5

Coletar informações quantitativas e documentos relevantes ao escopo do engajamento de planejamento financeiro.

Norma de Prática

O profissional de planejamento financeiro coleta informações quantitativas suficientes e documentos relevantes do cliente para o escopo do compromisso de planejamento financeiro, antes de fazer e/ou implementar quaisquer recomendações de planejamento financeiro.

Explicação

O profissional de planejamento financeiro coleta informações e documentos completos, atualizados e precisos do cliente que são relevantes para o escopo do engajamento de planejamento financeiro. O profissional de planejamento financeiro pode coletar informações do cliente usando tecnologia, como questionários online ou acesso online aos registros financeiros ou contas bancárias do cliente. O profissional de planejamento financeiro depende das informações fornecidas pelo cliente e de outras fontes relevantes como conteúdo para análise.

O planejador financeiro confirma com o cliente a precisão e a completude das informações quantitativas e compartilha uma compreensão preliminar da situação dele com base nas informações coletadas.

O profissional comunica ao cliente a importância de coletar informações completas, atuais e precisas, cuja falta pode afetar a capacidade do planejador financeiro de entender a situação das finanças do cliente ou de desenvolver recomendações apropriadas de planejamento financeiro. O profissional de planejamento financeiro comunica ao cliente como a falta de informações apropriadas pode resultar na revisão do escopo ou término do engajamento.

Competências do Planejador Financeiro

- 2.1 Coletar informações sobre os ativos e passivos do cliente
- 2.2 Coletar informações sobre o fluxo de caixa, renda e/ou obrigações do cliente
- 2.3 Coletar informações necessárias para preparar o orçamento
- 2.4 Determinar os objetivos de gerenciamento financeiro do cliente
- 3.1 Coletar informações necessárias para estabelecer a posição fiscal do cliente

Competências do Planejador Financeiro (continuação)

4.1 Coletar informações para preparar um demonstrativo detalhado das posições de investimento

4.2 Determinar a alocação atual de ativos do cliente

4.4 Determinar os objetivos de investimento do cliente

5.1 Coletar detalhes sobre a cobertura de seguro existente e recursos disponíveis para gerenciar riscos

6.4 Determinar o nível de conforto do cliente com as premissas de planejamento de aposentadoria

7.3 Identificar dinâmicas familiares e relacionamentos comerciais que possam afetar as estratégias de planejamento sucessório

8.8 Determinar a disposição do cliente para tomar medidas ativas de gerenciamento de riscos financeiros, incluindo questões de estilo de vida e saúde

9.2 Identificar as metas pessoais e objetivos financeiros declarados do cliente, além de restrições que tenham implicações financeiras, com especificidade de tempo e financiamento (dinheiro) e priorização

9.3 Identificar as informações necessárias para preparar um plano financeiro

9.4 Identificar as questões legais do cliente que afetem o plano financeiro

9.5 Determinar as atitudes, vieses, motivações e o nível de sofisticação financeira do cliente

Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro

1.3 Habilidades financeiras do planejador financeiro

1.7 Características dos clientes

2.1 Princípios de gestão financeira

2.2 Objetivos de gestão financeira

2.3 Balanço patrimonial pessoal

2.4 Estratégias de fluxo de caixa e planejamento

2.5 Estratégias de orçamento e planejamento

2.7 Fundo de emergência

3.1 Princípios de tributação e relatórios

3.2 Princípios de planejamento tributário

3.3 Objetivos e planejamento tributário

4.1 Princípios de planejamento de investimento

4.2 Objetivos, restrições e adequação do planejamento de investimentos

4.3 Classes de ativos

5.1 Princípios de gerenciamento de risco

5.2 Objetivos de planejamento de seguro e risco

6.1 Princípios de planejamento de aposentadoria

6.2 Objetivos de planejamento de aposentadoria

6.3 Análise de necessidades e projeções de aposentadoria

7.1 Princípios de planejamento sucessório

7.2 Objetivos de planejamento sucessório

7.4 Ativos e passivos (propriedade, valuation, transferências, proteção e privacidade)

8.4 Preferências de clientes e classificação de tipos de clientes

8.5 Crenças de clientes e a influência na tomada de decisão financeira

9.2 Atitudes, metas pessoais e objetivos financeiros

9.3 Coleta e preparação de dados

9.5 Questões e problemas

Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro

2	Engajamento do Cliente
3	Comunicação Efetiva
8	Tomada de Decisão

Coleta de informação do cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 6

Coletar e compreender informações qualitativas relevantes aos valores, atitudes, expectativas e experiências/literacia financeiros do cliente.

Norma de Prática

O profissional de planejamento financeiro coleta informações qualitativas suficientes sobre o cliente que são relevantes ao escopo do engajamento de planejamento financeiro de modo a entender como os valores, atitudes, expectativas e experiências/literacia financeiros do cliente podem impactar as recomendações de planejamento financeiro ou a tomada de decisão financeira do cliente.

Explicação

O profissional de planejamento financeiro coleta informações qualitativas sobre os valores, atitudes, expectativas e experiências/literacia financeiros do cliente para entender como podem afetar a sua tomada de decisão financeira e resultados. Isso requer que o profissional de planejamento financeiro utilize habilidades efetivas de comunicação, como escuta ativa, formulação de perguntas e demonstração de curiosidade, além de espírito investigativo junto ao cliente durante todo o engajamento de planejamento financeiro.

O planejador financeiro determina o nível de experiência e conforto do cliente com assuntos financeiros e a literacia financeira geral.

O profissional de planejamento financeiro reconhece que a compreensão dos aspectos do cliente - abstratos ou difíceis de quantificar - é subjetiva e interpretada de acordo com os vieses pessoais do profissional de planejamento financeiro. O planejador financeiro também reconhece que a compreensão do cliente é limitada pelo que este revela.

O planejador financeiro confirma com o cliente a avaliação de suas informações qualitativas e compartilha com ele a compreensão preliminar como profissional sobre a situação com base nas informações quantitativas e qualitativas coletadas do cliente.

O profissional de planejamento financeiro comunica ao cliente a importância de ter informações completas, atualizadas e precisas dele para apoiar a análise e recomendações. O planejador financeiro explica que, se o profissional não conseguir coletar as informações necessárias para entender os valores, atitudes, expectativas e experiências/literacia financeiros do cliente, pode precisar revisar o escopo do engajamento ou encerrá-lo.

Competências do Planejador Financeiro

2.1 Coletar informações sobre os ativos e passivos do cliente

2.2 Coletar informações sobre o fluxo de caixa, renda e/ou obrigações do cliente

2.3 Coletar informações necessárias para preparar um orçamento

3.1 Coletar informações necessárias para estabelecer a posição tributária do cliente

3.3 Identificar a estrutura tributária das contas do cliente

3.4 Identificar passivos tributários atuais, diferidos e futuros

3.5 Identificar as partes relevantes para a situação tributária do cliente

4.1. Coletar informações para preparar uma declaração detalhada das posições de investimento

5.1 Coletar detalhes da cobertura de seguro existente do cliente e dos recursos disponíveis para gerenciar riscos

6.1 Coletar os detalhes das possíveis fontes de renda na aposentadoria

6.2 Coletar os detalhes das despesas estimadas na aposentadoria

7.1 Coletar acordos legais e documentos que impactem as estratégias de planejamento sucessório

9.7 Preparar informações para permitir a análise

Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro

1.3 Habilidades profissionais do planejador financeiro

1.7 Características do cliente

2.1 Princípios de gestão financeira

2.2 Objetivos de gestão financeira

2.3 Balanço patrimonial pessoal

2.4 Estratégias e planejamento de fluxo de caixa

2.5 Estratégias e planejamento de orçamento

2.7 Fundo de emergência

3.1 Princípios de tributação e relatórios

3.2 Princípios de planejamento tributário

3.3 Objetivos de planejamento tributário

4.1 Princípios de planejamento de investimentos

4.2 Objetivos, restrições e adequação do planejamento de investimentos

4.3 Classes de ativos

5.1 Princípios de gestão de riscos

5.2 Objetivos de planejamento de riscos e seguros

6.1 Princípios de planejamento de aposentadoria

6.2 Objetivos de planejamento de aposentadoria

6.3 Análise e projeções de necessidades de aposentadoria

7.1 Princípios de planejamento sucessório

7.2 Objetivos de planejamento sucessório

7.4 Ativos e passivos (propriedade, *valuation*, transferências, proteção e privacidade)

8.4 Preferências do cliente e classificação dos tipos de clientes

8.5 Crenças do cliente e sua influência na tomada de decisões financeiras

9.2 Atitudes, metas pessoais e objetivos financeiros

9.3 Coleta e preparação de dados

9.5 Questões e problemas

Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro

2	Engajamento do Cliente
2	Comunicação Efetiva
8	Tomada de Decisão

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 7

Analisar as informações do cliente para avaliar a situação financeira atual e identificar objetivos financeiros que permitam ao cliente atingir seus objetivos pessoais declarados.

Norma de Prática

O profissional de planejamento financeiro analisa as informações qualitativas e quantitativas do cliente para obter uma compreensão da situação financeira atual dele e identifica objetivos financeiros que permitam ao cliente atingir seus objetivos pessoais declarados.

Explicação

O profissional de planejamento financeiro analisa as informações qualitativas e quantitativas do cliente e trabalha com ele para resolver omissões e inconsistências factuais, ambiguidades e discrepâncias nas informações ou nos objetivos pessoais declarados, de modo a avaliar a situação financeira atual do cliente.

O profissional de planejamento financeiro desenvolve uma opinião fundamentada sobre a situação financeira atual do cliente, identifica os objetivos financeiros que permitirão a ele atingir seus objetivos pessoais declarados e identifica quaisquer problemas (por exemplo, problemas de fluxo de caixa, arbitragem de taxa de juros etc.) que possam afetar o alcance aos objetivos pessoais estabelecidos pelo cliente.

O profissional de planejamento financeiro geralmente usa cálculos derivados de balanços patrimoniais, demonstrações de fluxo de caixa e perfis de risco pessoais para entender a situação financeira do cliente.

Competências do Planejador Financeiro

2.7 Determinar como o cliente toma decisões de gastos

3.2 Identificar a natureza tributável de ativos e passivos

4.5 Identificar as premissas e expectativas de retorno do cliente e chegar a um acordo com ele sobre as premissas de planejamento

8.2 Determinar as atitudes do cliente em relação à poupança e à dívida

8.3 Determinar as atitudes do cliente em relação à tributação

8.4 Determinar as atitudes / vieses do cliente em relação a investimentos e experiência com investimentos

8.5 Determinar a tolerância do cliente ao risco de investimento

8.6 Determinar a tolerância do cliente à exposição ao risco

8.7 Determinar questões relevantes da família e do estilo de vida, bem como perspectivas culturais sobre dinheiro

8.8 Determinar a disposição do cliente em tomar medidas ativas para gerenciar riscos financeiros, incluindo questões de estilo de vida e saúde

8.9 Determinar as atitudes do cliente em relação à aposentadoria

8.10 Determinar as crenças e preferências do cliente

9.5 Determinar as atitudes, vieses, motivações e o nível de sofisticação financeiros do cliente

Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro

1.3 Habilidades profissionais do planejador financeiro

1.6 Valor do dinheiro no tempo

1.7 Características do cliente

1.8 Perfil de risco do cliente

2.1 Princípios de gestão financeira

2.3 Balanço patrimonial pessoal

2.4 Estratégias e planejamento de fluxo de caixa

2.5 Estratégias e planejamento de orçamento

2.7 Fundo de emergência

2.9 Análise de indicadores financeiros

3.1 Princípios de tributação e declaração

3.2 Princípios de planejamento tributário

4.1 Princípios de planejamento de investimentos

4.2 Objetivos, restrições e adequação do planejamento de investimentos

4.3 Classes de ativos

4.4 Teoria de investimento

4.5 Medição de desempenho e risco

4.6 Alocação de ativos e tipos de investimento

5.1 Princípios de gestão de riscos

5.3 Análise e avaliação de exposições ao risco

6.1 Princípios de planejamento de aposentadoria

6.3 Análise e projeções das necessidades de aposentadoria

7.1 Princípios de planejamento sucessório

7.3 Aspectos legais

7.4 Ativos e passivos (propriedade, *valuation*, transferências, proteção e privacidade)

8.4 Preferências do cliente e classificação dos tipos de clientes

8.5 Crenças do cliente e a influência na tomada de decisão financeira

9.2 Atitudes, metas pessoais e objetivos financeiros

9.3 Coleta e preparação de dados

9.4 Análise

9.5 Questões e Problemas

Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro

3	Comunicação Efetiva
6	Pensamento Crítico
7	Solução de Problemas
8	Tomada de Decisão
9	Experiência Tecnológica

FPSB FINANCIAL PLANNING STANDARDS BOARD

Analisar e avaliar a situação financeira do cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 8

Determinar os recursos financeiros necessários para atender aos objetivos financeiros e pessoais estabelecidos pelo cliente com base em uma análise de sua situação financeira atual.

Norma de Prática

O profissional de planejamento financeiro avalia como a situação financeira atual do cliente dá suporte à capacidade dele alcançar objetivos financeiros e pessoais declarados, e identifica recursos financeiros adicionais necessários ao cliente, se houver.

Explicação

O profissional de planejamento financeiro analisa as informações do cliente, a posição financeira atual e os recursos financeiros prováveis no futuro para identificar maneiras viáveis pelas quais o cliente possa atingir cada objetivo financeiro e pessoal declarado.

Como parte dessa análise, o profissional de planejamento financeiro usa variáveis especificadas pelo cliente, acordadas mutuamente e outras premissas razoáveis, como a idade prevista de aposentadoria do cliente, expectativa de vida, necessidades de renda, fatores de risco, horizonte de tempo e necessidades especiais, bem como premissas econômicas para estabelecer prováveis taxas de inflação, taxas de imposto e retornos de investimento para apoiar os cálculos financeiros.

O profissional de planejamento financeiro determina a probabilidade do cliente atingir um objetivo financeiro ou pessoal declarado com base no comportamento presente e identifica mudanças de comportamento, se houver, que o cliente precisaria fazer para atingir um objetivo financeiro ou pessoal declarado.

O profissional de planejamento financeiro pode realizar esta parte do processo de planejamento financeiro repetidamente durante todo o engajamento com o cliente, à medida em que as suas preferências e objetivos financeiros ou pessoais declarados mudem.

Competências do Planejador Financeiro

1.6 Demonstrar habilidades analíticas

1.9 Aplicar princípios de valor do dinheiro no tempo

2.6 Determinar a propensão do cliente a poupar e gastar

2.7 Determinar como os clientes tomam as decisões de gastos

2.8 Determinar se o cliente está vivendo dentro de suas condições financeiras

2.9 Determinar os problemas que afetam os ativos e passivos do cliente

2.10 Determinar a provisão do fundo de emergência do cliente e avaliar se é adequado

3.6 Revisar documentos fiscais relevantes

4.7 Calcular a taxa de retorno real necessária para atingir os objetivos do cliente

4.8 Analisar os recursos mantidos atualmente pelo cliente

4.9 Determinar as características de participações de investimento

4.10 Determinar as implicações de adquirir/se desfazer de ativos

Competências do Planejador Financeiro (continuação)

5.5 Determinar as características dos recursos disponíveis para gerenciar o risco

6.5 Desenvolver projeções financeiras com base na posição atual, incluindo quaisquer lacunas entre as necessidades de renda e financiamento

6.6 Determinar se os objetivos de aposentadoria do cliente são realistas

7.4 Projetar o patrimônio líquido na morte

7.9 Avaliar a liquidez do patrimônio na morte

9.9 Examinar as inter-relações entre os componentes do planejamento financeiro

Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro:

1.3 Habilidades profissionais do planejador financeiro

1.6 Valor do dinheiro no tempo

1.7 Características do cliente

1.8 Perfil de risco do cliente

1.9 Engajamento e comunicação do cliente

2.1 Princípios de gestão financeira

2.3 Balanço patrimonial pessoal

2.4 Estratégias de fluxo de caixa e planejamento

2.5 Estratégias e planejamento de orçamento

2.6 Análise, estratégias e soluções de poupança

2.7 Fundo de emergência

3.1 Tributação e princípios de declaração

3.2 Princípios de planejamento tributário

3.4 Análise e cálculos de tributação

4.1 Princípios de planejamento de investimento

4.2 Objetivos, restrições e adequação do planejamento de investimentos

4.3 Classes de ativos

4.7 Estratégias e soluções de investimento

5.1 Princípios de gerenciamento de risco

5.3 Análise e avaliação das exposições ao risco.

6.1 Princípios de planejamento de aposentadoria

6.2 Objetivos de planejamento de aposentadoria

6.3 Análise e projeções de necessidades de aposentadoria

6.4 Potenciais fontes de renda na aposentadoria

7.1 Princípios de planejamento sucessório

7.3 Aspectos legais

7.4 Ativos e passivos (propriedade, *valuation*, transferências, proteção e privacidade)

7.5 Planejamento de sucessão

7.6 Incapacidade, tutela, procuração e cuidados de saúde

8.5 Crenças do cliente e a influência na tomada de decisão financeira

9.2 Atitudes, metas pessoais e objetivos financeiros

9.4 Análises

9.5 Questões e problemas

Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro

3	Comunicação Efetiva
6	Pensamento Crítico
7	Solução de Problemas
8	Tomada de Decisão
9	Experiência em Tecnologia

FPSB FINANCIAL PLANNING STANDARDS BOARD

Analisar e avaliar a situação financeira do cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 9

Avaliar as oportunidades, restrições e riscos apresentados pela situação financeira do cliente e pelo(s) curso(s) atual(is) de ação.

Norma de Prática

O profissional de planejamento financeiro avalia as oportunidades, identifica as restrições e os riscos apresentados pela situação financeira do cliente e pelo(s) curso(s) de ação atual(is) com possibilidade de afetar a capacidade dele alcançar um objetivo financeiro e metas pessoais declarados. Isso inclui avaliar a capacidade, disposição ou probabilidade do cliente em responder a eventos pessoais e financeiros inesperados.

Explicação

O profissional de planejamento financeiro avalia as oportunidades e identifica as restrições e riscos apresentados pela situação financeira do cliente e pelo(s) curso(s) de ação atuais para avaliar se e como o cliente será capaz de alcançar um objetivo financeiro ou metas pessoais declaradas. Isso inclui uma avaliação de fatores econômicos e pessoais que podem influenciar o comportamento do cliente e a probabilidade dele alcançar um objetivo financeiro ou metas pessoais declaradas no caso de uma mudança de circunstâncias.

Como parte da avaliação de risco, o profissional de planejamento financeiro pode considerar assuntos pessoais do cliente ou de sua família, bem como seu negócio/carreira, além de fatores econômicos como inflação, política monetária ou política fiscal.

O profissional de planejamento financeiro fornece ao cliente informações sobre possíveis compensações ou abordagens alternativas aceitáveis para alcançar um objetivo financeiro ou meta pessoal declarada. Em um engajamento contínuo de planejamento financeiro, a colaboração entre o profissional e o cliente ocorre com frequência ao longo do engajamento à medida em que a situação de vida do cliente, preferências, objetivos financeiros ou metas pessoais declaradas mudam.

O profissional de planejamento financeiro pode identificar outras questões capazes de afetar a capacidade do cliente de alcançar os objetivos financeiros ou metas pessoais declaradas, as quais serão discutidas com o cliente. Dependendo da natureza das questões identificadas, pode ser apropriado para o profissional de planejamento financeiro discutir com o cliente se as metas pessoais declaradas são acessíveis ou se devem ser alteradas, o que pode exigir a modificação do escopo do engajamento de planejamento financeiro ou a obtenção de informações adicionais do cliente.

Se o cliente optar por não colaborar com o planejador financeiro para avaliar as compensações ou alternativas, o planejador financeiro deve considerar limitar o escopo ou encerrar o engajamento.

Competências do Planejador Financeiro

2.10 Determinar a provisão do fundo de emergência do cliente e avaliar se é adequada.

4.7 Calcular a taxa de retorno real necessária para alcançar os objetivos do cliente

4.13 Avaliar se os recursos mantidos em ativos são consistentes com a capacidade, tolerância e taxa de retorno requeridas pelo risco do cliente

5.8 Avaliar a exposição ao risco do cliente em relação à cobertura de seguros atual e estratégias de gerenciamento de risco

6.6 Determinar se os objetivos de aposentadoria do cliente são realistas

6.8 Avaliar os requisitos financeiros na aposentadoria para manter o estilo de vida desejado

7.7 Calcular despesas e impostos potenciais devidos após a morte

7.8 Avaliar as necessidades específicas dos beneficiários

9.8 Analisar as metas pessoais declaradas pelo cliente, objetivos financeiros e informações para priorizar as metas pessoais declaradas nas quais se concentrar

Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro

1.3 Habilidades profissionais do planejador financeiro

1.6 Valor do dinheiro no tempo

1.7 Características dos clientes

1.8 Perfil de risco do cliente

1.9 Engajamento e comunicação do cliente

2.1 Princípios de gestão financeira

2.3 Balanço patrimonial pessoal

2.4 Estratégias de fluxo de caixa e planejamento

2.5 Estratégias de orçamento e planejamento

2.6 Análise, estratégias e soluções de poupança

2.7 Fundo de emergência

3.1 Princípios de tributação e declaração

3.2 Princípios de planejamento tributário

3.4 Análise e cálculos de impostos

4.1 Princípios de planejamento de investimentos

4.2 Objetivos, restrições e adequação do planejamento de investimentos

4.3 Classes de ativos

4.7 Estratégias e soluções de investimento

5.1 Princípios de gerenciamento de riscos

5.3 Análise e avaliação de exposições ao risco

6.1 Princípios do planejamento de aposentadoria

6.2 Objetivos do planejamento de aposentadoria

6.3 Análise e projeções das necessidades de aposentadoria

6.4 Potenciais fontes de renda na aposentadoria

7.1 Princípios de planejamento sucessório

7.3 Aspectos legais

7.4 Ativos e passivos (propriedade, *valuation*, transferências, proteção e privacidade)

7.5 Planejamento sucessório

7.6 Incapacidade, tutela, procuração e cuidados de saúde

8.5 Crenças do cliente e a influência na tomada de decisão financeira

9.2 Atitudes, metas pessoais e objetivos financeiros

9.4 Análises

9.5 Questões e problemas

Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro

3	Comunicação eficaz
6	Pensamento Crítico
7	Solução_de_Problemas
8	Tomada de Decisão
9	Experiência em Tecnologia

FPSB FINANCIAL PLANNING STANDARDS BOARD

Analisar e avaliar a situação financeira do cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 10

Identificar e avaliar estratégias para alcançar os objetivos financeiros e metas pessoais declarados pelo cliente.

Norma de Prática

O profissional de planejamento financeiro e o cliente consideram uma ou mais estratégias relevantes para a situação atual do cliente que possam razoavelmente atender aos objetivos financeiros e metas pessoais declarados pelo cliente.

Explicação

O planejador financeiro identifica possíveis estratégias para alcançar os objetivos financeiros e metas pessoais declarados pelo cliente. O profissional de planejamento financeiro fornece as informações adequadas a ele que dão suporte à compreensão do planejador financeiro sobre as possíveis estratégias e como elas abordam razoavelmente os objetivos financeiros e metas pessoais do cliente.

Ao avaliar as estratégias, o profissional de planejamento financeiro discute com o cliente a importância, prioridade e cronograma das metas pessoais declaradas e dos objetivos financeiros ou cursos de ação, levando em consideração várias premissas, conduzindo pesquisas ou consultando outros profissionais. Esse processo pode resultar em uma única estratégia, várias estratégias ou nenhuma alteração no curso atual do cliente.

Mais de uma estratégia pode alcançar um ou mais dos objetivos financeiros ou metas pessoais do cliente. As estratégias e consequências identificadas pelo profissional de planejamento financeiro para o cliente podem diferir daquelas que podem ser fornecidas por outros consultores financeiros, ilustrando a natureza subjetiva do exercício de julgamento profissional e entrega de planejamento financeiro aos clientes.

Competências do Planejador Financeiro

2.9 Determinar as questões que afetam os ativos e passivos do cliente

2.11 Comparar estratégias potenciais de gestão de caixa para o cliente

2.12 Avaliar o impacto de possíveis mudanças na renda e nos gastos.

2.13 Identificar demandas conflitantes no fluxo de caixa

3.8 Avaliar o impacto financeiro das alternativas de planejamento tributário

4.10 Determinar as implicações da aquisição / disposição de ativos

4.11 Analisar estratégias de investimento potenciais

5.6 Examinar as estratégias atuais e potenciais de gerenciamento de riscos

5.9 Avaliar as implicações de alterações na cobertura de seguros existente

6.7 Examinar estratégias potenciais de planejamento para a aposentadoria

Competências do Planejador Financeiro (Continuação)

6.9 Avaliar o impacto das mudanças nas premissas sobre projeções financeiras

7.5 Analisar restrições para atender aos objetivos de planejamento sucessório do cliente

7.6 Examinar estratégias potenciais de planejamento sucessório

9.10 Comparar oportunidades e restrições e avaliar as informações coletadas em todos os componentes do planejamento financeiro

9.11 Examinar o impacto dos ambientes econômico, político e regulatório

Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro

1.3 Habilidades profissionais do planejador financeiro

1.6 Valor do dinheiro no tempo

1.7 Características do cliente

1.8 Perfil de risco do cliente

1.9 Engajamento e comunicação do cliente

2.1 Princípios de gestão financeira

2.3 Balanço patrimonial pessoal

2.4 Estratégias e planejamento de fluxo de caixa

2.5 Estratégias e planejamento de orçamento

2.6 Análise, estratégias e soluções de poupança

2.7 Fundo de emergência

2.8 Estratégias de gestão de crédito e dívidas

3.1 Princípios de tributação e declaração

3.2 Princípios de planejamento tributário

3.4 Análise e cálculos de impostos

3.5 Estratégias de planejamento tributário

4.1 Princípios de planejamento de investimentos

4.2 Objetivos, restrições e adequação do planejamento de investimentos

4.3 Classes de ativos

4.7 Estratégias e soluções de investimento

5.1 Princípios de gerenciamento de riscos

5.3 Análise e avaliação de exposições ao risco

5.4 Estratégias de gestão de risco e seguro

6.1 Princípios do planejamento de aposentadoria

6.2 Objetivos do planejamento de aposentadoria

6.3 Projeções e análise de necessidades na aposentadoria

6.4 Potenciais fontes de renda na aposentadoria

6.5 Projeções e estratégias de renda e saque durante a aposentadoria

7.1 Princípios de planejamento sucessório

7.3 Aspetos Legais

7.4 Ativos e passivos (propriedade, *valuation*, transferências, proteção e privacidade)

7.5 Plano sucessório

7.6 Incapacidade, tutela, procuração e cuidados de saúde

7.7 Estratégias de planejamento sucessório

8.5 Crenças do cliente e a influência na tomada de decisão financeira

8.6 Abordagens comportamentais para planejadores financeiros

9.2 Atitudes, metas pessoais e objetivos financeiros

9.4 Análise

9.5 Questões e problemas

9.6 Estratégias

Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro

3	Comunicação Eficiente
6	Pensamento Crítico
7	Solução de Problemas
8	Tomada de Decisão
9	Experiência em Tecnologia

FPSB FINANCIAL PLANNING STANDARDS BOARD

Analisar e avaliar a situação financeira do cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 11

Identificar e discutir com o cliente a viabilidade de qualquer objetivo financeiro ou meta pessoal declarada que pareça irrealista

Norma de Prática

O profissional de planejamento financeiro identifica qualquer objetivo financeiro que não seja viável ou qualquer meta pessoal declarada de curto, médio ou longo prazo que não pareça realista e discute com o cliente como a meta ou as metas pessoais declaradas podem precisar ser modificadas ou abandonadas.

Explicação

O profissional de planejamento financeiro identifica para o cliente qualquer objetivo financeiro ou meta pessoal declarada que pareça irrealista ou inatingível, com base na situação financeira atual dele ou em cursos de ação. O profissional de planejamento financeiro ajuda o cliente a reconhecer por que os objetivos financeiros ou metas pessoais declaradas não são viáveis ou realistas, seja individualmente ou coletivamente, porque os objetivos financeiros ou metas pessoais declaradas estão em conflito entre si ou não são acessíveis com base na situação atual do cliente e nos cursos de ação ou recursos futuros prováveis.

O profissional de planejamento financeiro apresenta opções ao cliente para lidar com objetivos financeiros ou metas pessoais declaradas que podem não ser viáveis ou realistas, incluindo considerações sobre trocas.

Se o cliente optar por não colaborar com o planejador financeiro para avaliar trocas ou alternativas, o profissional deve considerar limitar o escopo ou encerrar o engajamento.

Competências do Planejador Financeiro

2.14 Avaliar alternativas de financiamento

4.12 Avaliar se as expectativas de retorno de investimento são consistentes com a capacidade e tolerância ao risco do cliente

4.14 Avaliar os potenciais veículos de investimento para uso nas carteiras dos clientes

5.7 Avaliar a exposição ao risco financeiro

5.10 Priorizar as necessidades de gerenciamento de risco do cliente

6.10 Avaliar as trocas necessárias para atingir os objetivos de aposentadoria

8.10 Determinar as crenças e preferências do cliente

Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro

1.3 Habilidades profissionais do Planejador Financeiro

1.6 Valor do dinheiro no tempo

1.7 Características do cliente

1.8 Perfil de risco do cliente

1.9 Engajamento e comunicação do cliente

2.1 Princípios de gestão financeira

2.2 Objetivos de gestão financeira

2.3 Balanço patrimonial pessoal

2.4 Planejamento e estratégias de fluxo de caixa

2.5 Planejamento e estratégias de orçamento

2.6 Análise, estratégias e soluções de poupança

2.7 Fundo de emergência

2.8 Estratégias de gestão de crédito e dívidas

3.1 Princípios de tributação e declaração

3.2 Princípios de planejamento tributário

3.3 Objetivos de planejamento tributário

3.4 Análise e cálculos de impostos

3.5 Estratégias de planejamento tributário

4.1 Princípios de planejamento de investimento

4.2 Objetivos, restrições e adequação do planejamento de investimentos

4.3 Classes de ativos

4.7 Estratégias e soluções de investimento

5.1 Princípios de gerenciamento de risco

5.2 Objetivos de planejamento de riscos e seguros

5.3 Análise e avaliação das exposições ao risco

5.4 Estratégias de gestão de risco e seguro

6.1 Princípios de planejamento de aposentadoria

6.2 Objetivos de planejamento de aposentadoria

6.3 Análise e projeções das necessidades de aposentadoria

6.4 Potenciais fontes de renda na aposentadoria

6.5 Projeções e estratégias de renda e retirada durante a aposentadoria

7.1 Princípios do planejamento sucessório

7.2 Objetivos do planejamento sucessório

7.3 Aspectos legais

7.4 Ativos e passivos (propriedade, *valuation*, transferências, proteção e privacidade)

7.5 Planejamento sucessório

7.6 Incapacidade, tutela, procuração e cuidados de saúde

7.7 Estratégias de planejamento sucessório

8.4 Preferências do cliente e classificação de tipos de cliente

8.5 Crenças do cliente e a influência na tomada de decisões financeiras

8.6 Abordagens comportamentais para planejadores financeiros

9.2 Atitudes, metas pessoais e objetivos financeiros

9.4 Análise

9.5 Questões e problemas

9.6 Estratégias

Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro

3	Comunicação Eficaz
6	Pensamento Crítico
7	Solução de Problemas
8	Tomada de Decisão
9	Experiência em Tecnologia

FPSB FINANCIAL PLANNING STANDARDS BOARD

Desenvolver as recomendações de planejamento financeiro e apresentá-las ao cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 12

Desenvolver recomendações de planejamento financeiro para alcançar os objetivos financeiros e metas pessoais declarados do cliente.

Norma de Prática

O profissional de planejamento financeiro desenvolve recomendações de planejamento financeiro para atender de forma razoável aos objetivos financeiros e metas pessoais estabelecidos pelo cliente, levando em consideração sua situação atual, curso(s) de ações e estratégias selecionadas.

Explicação

Após identificar e avaliar diversas estratégias, bem como a situação atual e o(s) curso(s) de ação do cliente, o planejador financeiro desenvolve recomendações de planejamento financeiro que possam atender de forma razoável aos objetivos financeiros e metas pessoais declarados pelo cliente. As recomendações podem ser uma ação única ou uma combinação de ações a serem implementadas em conjunto. O profissional de planejamento financeiro pode precisar modificar uma ou mais das recomendações com base no feedback do cliente sobre o que é razoável ou viável, levando em consideração a situação dele ou seu comportamento provável. A recomendação do profissional de planejamento financeiro pode ser para que o cliente continue com uma determinada opção de ação atual.

O planejador financeiro utiliza seu julgamento profissional para avaliar várias estratégias e desenvolver recomendações de planejamento financeiro. Devido à natureza do aconselhamento financeiro profissional, as recomendações desenvolvidas podem diferir das de outros consultores financeiros, mas ainda assim serem apropriadas para atingir os objetivos financeiros e metas pessoais.

Independentemente do profissional de planejamento financeiro desenvolver as recomendações de planejamento financeiro de forma frequente por meio de diálogo com o cliente, ou se o cliente confiar na recomendação do planejador financeiro com base em sua expertise técnica, é importante que o profissional documente adequadamente essa parte do processo de planejamento financeiro.

Competências do Planejador Financeiro

2.15 Desenvolver estratégias de gestão financeira

2.16 Avaliar vantagens e desvantagens de cada estratégia de gestão financeira

2.17 Fazer recomendações de gestão financeira

2.18 Priorizar etapas de ação para auxiliar o cliente na implementação das recomendações de gestão financeira

2.19 Informar o cliente sobre benefícios não relacionados à aposentadoria oferecidos pelo empregador e benefícios governamentais

3.7 Analisar estratégias fiscais e estruturas para adequação existentes e potenciais

3.8 Avaliar o impacto financeiro das alternativas de planejamento tributário

3.9 Desenvolver estratégias de planejamento tributário

3.10 Avaliar vantagens e desvantagens de cada estratégia de planejamento tributário

3.11 Fazer recomendações de planejamento tributário

4.15 Desenvolver estratégias de investimento

4.16 Avaliar as vantagens e desvantagens de cada estratégia de investimento

4.17 Fazer recomendações de investimento

Competências do Planejador Financeiro (Continuação)

5.11 Desenvolver estratégias de gerenciamento de risco

5.12 Avaliar vantagens e desvantagens de cada estratégia de gerenciamento de risco

5.13 Fazer recomendações de gerenciamento de risco

6.11 Desenvolver estratégias de planejamento de aposentadoria

6.12 Avaliar vantagens e desvantagens de cada estratégia de planejamento de aposentadoria

6.13 Fazer recomendações de planejamento de aposentadoria

7.10 Desenvolver estratégias de planejamento sucessório, incluindo planejamento sucessório em vida

7.11 Avaliar as vantagens e desvantagens de cada estratégia de planejamento sucessório

7.12 Fazer recomendações de planejamento sucessório

8.11 Determinar como a psicologia e as crenças do cliente impactam seus objetivos pessoais e financeiros, compreensão, tomada de decisões e ações

8.12 Aplicar abordagens comportamentais adequadas (por exemplo, coaching, aconselhamento etc.)

8.13 Identificar, avaliar e comunicar soluções potenciais para eventos significativos com consequências financeiras graves

9.9 Examinar as inter-relações entre os componentes do planejamento financeiro

9.10 Comparar oportunidades e restrições e avaliar as informações coletadas em relação aos componentes do planejamento financeiro

9.11 Examinar o impacto do ambiente econômico, político e regulatório

9.12 Priorizar recomendações

9.13 Consolidar as recomendações e etapas de ação do planejamento financeiro em um plano financeiro (escrito ou desenvolvido continuamente em um formato interativo)

Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro

1.3 Habilidades profissionais do planejador financeiro

1.6 Valor do dinheiro no tempo

1.8 Perfil de risco do cliente

2.4 Estratégias e planejamento de fluxo de caixa

2.6 Análise, estratégias e soluções de poupanças

2.7 Fundo de emergência

2.8 Estratégias de crédito e gerenciamento de dívidas

3.2 Estratégias de planejamento tributário

4.3 Classes de ativos

4.4 Teoria de investimento

4.5 Medição de desempenho e risco

4.6 Alocação de ativos e tipos de investimento

4.7 Estratégias e soluções de investimento

5.4 Estratégias de gerenciamento de riscos e seguros

5.5 Soluções de gerenciamento de risco e seguro

4. Princípios da lei de seguro e processo de sinistros

6.5 Projeções e estratégias de renda e retirada durante a aposentadoria

6.6 Soluções de planejamento de aposentadoria

7.5 Planejamento sucessório

7.6 Incapacidade, tutela, procuração e cuidados de saúde

7.7 Estratégias de planejamento sucessório

7.8 Filantropia

7.9 Soluções de planejamento sucessório

8.5 Crenças do cliente e a influência na tomada de decisões financeiras

8.7 Eventos de crise com graves consequências financeiras

9.6 Estratégias

9.7 Síntese e recomendações

Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro

4	Coaching
5	Defesa do Cliente
6	Pensamento Crítico
7	Solução de Problemas
8	Tomada de Decisão
9	Experiência em Tecnologia

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 13

Apresentar as recomendações de planejamento financeiro para que o cliente entenda como cada estratégia aborda os seus objetivos financeiros e metas pessoais declarados.

Norma de Prática

O profissional de planejamento financeiro apresenta as recomendações de planejamento financeiro, juntamente com as justificativas de suporte, de forma que permita ao cliente tomar uma decisão fundamentada sobre a eficácia das estratégias na realização dos objetivos financeiros e metas pessoais declarados.

Explicação

O profissional de planejamento financeiro auxilia o cliente a entender como as recomendações financeiras abordam de forma adequada os objetivos financeiros e as metas pessoais declarados pelo cliente.

O planejador financeiro evita apresentar opiniões como fatos. Ele informa ao cliente que as recomendações podem precisar ser modificadas à medida em que as condições pessoais deste cliente ou os ambientes econômico, político ou regulatório mudem.

Quando o planejador financeiro desenvolve as recomendações de planejamento financeiro por meio de diálogo com o cliente, o profissional garante que este cliente esteja envolvido e o incentiva a fornecer feedback e reações às recomendações preliminares e finais de planejamento financeiro.

Competências do Planejador Financeiro

1.5 Demonstrar habilidades de comunicação

1.7 Demonstrar habilidades de apresentação

2.17 Fazer recomendações de gestão financeira

2.18 Priorizar etapas de ação para ajudar o cliente a implementar as recomendações de gestão financeira

2.19 Informar o cliente sobre benefícios não relacionados à aposentadoria oferecidos pelo empregador e governo

3.11 Fazer recomendações de planejamento tributário

4.17 Fazer recomendações de investimento

5.13 Fazer recomendações de gerenciamento de risco

6.13 Fazer recomendações de planejamento de aposentadoria

7.12 Fazer recomendações de planejamento sucessório.

8.11 Determinar como as finanças comportamentais e a psicologia do cliente impactam seus objetivos pessoais e financeiros, o entendimento, a tomada de decisão e as ações.

8.12 Aplicar abordagens comportamentais apropriadas (por exemplo, coaching, aconselhamento etc.).

8.13 Identificar, avaliar e comunicar soluções potenciais para eventos significativos com consequências financeiras graves

9.10 Comparar oportunidades e restrições e avaliar as informações coletadas em todos os componentes do planejamento financeiro

9.12 Priorizar as recomendações

Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro

1.3 Habilidades profissionais do planejador financeiro

1.6 Valor do dinheiro no tempo

1.8 Perfil de risco do cliente

2.4 Estratégias e planejamento de fluxo de caixa

2.6 Análise, estratégias e soluções de poupança

2.7 Fundo de emergência

2.8 Estratégias de gerenciamento de crédito e dívidas

3.5 Estratégias de planejamento tributário

4.3 Classes de ativos

4.4 Teoria de investimento

4.5 Medição de desempenho e risco

4.6 Alocação de ativos e tipos de investimentos

4.7 Estratégias e soluções de investimento

5.4 Estratégias de gerenciamento de riscos e seguros

5.5 Soluções de gerenciamento de riscos e seguros

5.6 Princípios da lei do seguro e processo de sinistro

6.5 Projeções e estratégias de renda e saque durante a aposentadoria

6.6 Soluções de planejamento para a aposentadoria

7.5 Planejamento de sucessão

7.6 Incapacidade, tutela, procuração e cuidados de saúde

7.7 Estratégias de planejamento sucessório

7.8 Filantropia

7.9 Soluções de planejamento sucessório

8.5 Crenças do cliente e a influência nas decisões financeiras

8.7 Eventos de crise com graves consequências financeiras

9.6 Estratégias

9.7 Síntese e recomendações

Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro

4	Coaching
5	Defesa do Cliente
6	Pensamento Crítico
7	Solução de Problemas
8	Tomada de Decisão
9	Experiência em Tecnologia

Desenvolver as recomendações de planejamento financeiro e apresentá-las ao cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 14

Engajar o cliente em uma discussão sobre os fatores que impactam sua habilidade de alcançar objetivos financeiros e metas pessoais declarados por meio do(s) curso(s) de ação recomendados.

Norma de Prática

O profissional de planejamento financeiro discute com o cliente as informações, fatores e suposições utilizados para desenvolver as recomendações de planejamento financeiro e como essas informações, fatores e premissas podem impactar a capacidade do cliente de alcançar seus objetivos financeiros e metas pessoais declarados.

Explicação

Ao apresentar e compartilhar as recomendações de planejamento financeiro com o cliente, o planejador financeiro o ajuda a entender sua situação atual, os fatores e premissas utilizados para desenvolver a(s) estratégia(s) recomendada(s), os riscos de seguir (ou não seguir) uma estratégia recomendada, e como implementar (ou não implementar) uma ou mais das estratégias recomendadas pode impactar a sua capacidade de alcançar objetivos financeiros e metas pessoais declarados.

O planejador financeiro auxilia o cliente a priorizar ou voltar a priorizar os objetivos financeiros e pessoais declarados, e o ajuda na escolha entre prioridades, considerando os diferentes horizontes de tempo associados a um ou mais objetivos e metas pessoais declarados.

Competências do Planejador Financeiro

1.5 Demonstrar habilidades de comunicação

1.7 Demonstrar habilidades de apresentação

2.17 Fazer recomendações de gestão financeira

2.18 Priorizar etapas de ação para ajudar o cliente a implementar as recomendações de gestão financeira

2.19 Informar o cliente sobre benefícios não relacionados à aposentadoria oferecidos pelo empregador e governo

3.11 Fazer recomendações de planejamento tributário

4.17 Fazer recomendações de investimento

5.13 Fazer recomendações de gerenciamento de risco.

6.13 Fazer recomendações de planejamento de aposentadoria

7.12 Fazer recomendações de planejamento sucessório

8.11 Determinar como as finanças comportamentais e a psicologia do cliente impactam seus objetivos pessoais e financeiros, o entendimento, a tomada de decisão e as ações.

8.12 Aplicar abordagens comportamentais apropriadas (por exemplo, coaching, aconselhamento etc.).

8.13 Identificar, avaliar e comunicar soluções potenciais para eventos significativos com consequências financeiras graves

9.10 Comparar oportunidades e restrições e avaliar as informações coletadas em todos os componentes do planejamento financeiro

9.12 Priorizar as recomendações

Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro

1.3 Habilidades profissionais do planejador financeiro

1.6 Valor do dinheiro no tempo

1.8 Perfil de risco do cliente

2.4 Estratégias e planejamento de fluxo de caixa

2.6 Análise, estratégias e soluções de poupanças

2.7 Fundo de emergência

2.8 Estratégias de gerenciamento de crédito e dívidas

3.5 Estratégias de planejamento tributário

4.3 Classes de ativos

4.4 Teoria de investimento

4.5 Medição de desempenho e risco

4.6 Alocação de ativos e tipos de investimentos

4.7 Estratégias e soluções de investimento

5.4 Estratégias de gerenciamento de riscos e seguros

5.5 Soluções de gerenciamento de riscos e seguros

5.6 Princípios da lei do seguro e processo de sinistros

6.5 Projeções e estratégias de renda e saque na aposentadoria

6.6 Soluções de planejamento para a aposentadoria

7.5 Planejamento sucessório

7.6 Incapacidade, tutela, procuração e cuidados de saúde

7.7 Estratégias de planejamento sucessório

7.8 Filantropia

7.9 Soluções de planejamento sucessório

8.5 Crenças do cliente e a influência nas decisões financeiras

8.7 Eventos de crise com graves consequências financeiras

9.6 Estratégias

9.7 Síntese e recomendações

Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro

4	Coaching
5	Defesa do Cliente
6	Pensamento Crítico
7	Solução de Problemas
8	Tomada de Decisão
9	Experiência em Tecnologia

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 15

Modificar as recomendações de planejamento financeiro para incorporar o feedback do cliente.

Norma de Prática

O profissional de planejamento financeiro incorpora o feedback do cliente ao concordarem sobre o tipo e a magnitude das modificações nas recomendações de planejamento financeiro, o que poderia incluir a revisão ou redefinição dos objetivos financeiros ou metas pessoais declaradas do cliente, ou a revisão do escopo do engajamento de planejamento financeiro.

Explicação

Ao apresentar as recomendações ao cliente, o planejador financeiro avalia a sua disposição em agir de acordo com as recomendações de planejamento financeiro.

O profissional pode ajustar o escopo do contrato de planejamento financeiro, conforme originalmente elaborado, com base em um acordo alcançado com o cliente sobre como lidar com as mudanças nas recomendações de planejamento financeiro, nas ações ou nas prioridades. O planejador financeiro auxilia o cliente na revisão ou redefinição de objetivos financeiros ou metas pessoais declaradas, e atualiza as recomendações de planejamento financeiro. O profissional de planejamento financeiro pode precisar modificar a modelagem financeira e a análise de sensibilidade com base nas atualizações das recomendações originais de planejamento financeiro.

Além disso, se as recomendações de planejamento financeiro modificadas introduzirem um conflito de interesse ou um potencial conflito de interesse para o planejador financeiro, o profissional informa o cliente. Nesta fase, qualquer parte pode decidir não prosseguir com o contrato.

Competências do Planejador Financeiro

9.12 Priorizar recomendações

9.13 Consolidar as recomendações e etapas de ação em um plano financeiro (escrito ou desenvolvido de forma contínua em um formato interativo)

Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro

1.3 Habilidades profissionais do planejador financeiro

1.6 Valor do dinheiro no tempo

1.8 Perfil de risco do cliente

2.4 Estratégias de crédito e planejamento

2.6 Análise, estratégias e soluções de poupança

2.7 Fundo de emergência

2.8 Estratégias de gerenciamento de crédito e dívidas

3.5 Estratégias de planejamento tributário

4.3 Classes de ativos

4.4 Teoria de investimento

4.5 Medição de desempenho e risco

4.6 Alocação de ativos e tipos de investimentos

4.7 Estratégias e soluções de investimento

5.4 Estratégias de gerenciamento de riscos e seguros

5.5 Soluções de gerenciamento de riscos e seguros

5.6 Princípios da lei de seguros e processo de sinistros

6.5 Projeções e estratégias de renda e saque na aposentadoria

6.6 Soluções de planejamento para a aposentadoria

7.5 Planejamento sucessório

7.6 Incapacidade, tutela, procuração e cuidados de saúde

7.7 Estratégias de planejamento sucessório

7.8 Filantropia

7.9 Soluções de planejamento sucessório

8.5 Crenças do cliente e a influência nas decisões financeiras

8.7 Eventos de crise com graves consequências financeiras

9.6 Estratégias

9.7 Síntese e recomendações

Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro

4	Coaching
5	Defesa do Cliente
6	Pensamento Crítico
7	Solução de Problemas
8	Tomada de Decisão
9	Experiência em Tecnologia

Desenvolver as recomendações de planejamento financeiro e apresentá-las ao cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 16

Informar ao cliente que as recomendações de planejamento financeiro podem precisar ser modificadas conforme as condições pessoais ou os ambientes econômico, político ou regulatório tenham mudanças.

Norma de Prática

O profissional de planejamento financeiro informa ao cliente que futuras mudanças nas condições pessoais ou nos ambientes econômico, político ou regulatório podem afetar as recomendações de planejamento financeiro. Ele obtém o apoio do cliente para revisar continuamente sua situação e as recomendações de planejamento financeiro, de modo a modificar as recomendações conforme necessário.

Explicação

O planejador financeiro informa ao cliente que as recomendações de planejamento financeiro são elaboradas para ajudá-lo a atingir os objetivos financeiros e metas pessoais declarados com base em sua situação atual e projeções de ambiente futuro, mas que mudanças nas condições pessoais ou econômicas, políticas ou regulatórias (por exemplo, atualização de regulações ou legislação ou mudanças no status da família, carreira, saúde etc.) podem alterar a capacidade do cliente de atingir um ou mais objetivos ou metas pessoais declaradas e exigem que o profissional revise uma ou mais das recomendações de planejamento financeiro.

Competências do Planejador Financeiro

1.8 Demonstrar conhecimento dos ambientes regulatório, econômico e político relevantes

6.9 Avaliar o impacto das mudanças em premissas nas projeções financeiras

8.13 Identificar, avaliar e comunicar soluções potenciais para eventos significativos com consequências financeiras graves

Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro

1.3 Habilidades profissionais do planejador financeiro

1.4 Ambientes regulatórios, econômicos e políticos que afetam o planejamento financeiro

1.6 Valor do dinheiro no tempo

1.8 Perfil de risco do cliente

2.4 Estratégias e planejamento de fluxo de caixa

2.6 Análise, soluções e estratégias para poupanças

2.7 Fundo de emergência

2.8 Estratégias de gerenciamento de crédito e dívidas

3.5 Estratégias de planejamento tributário

4.3 Classes de ativos

4.4 Teoria de investimento

4.5 Medição de desempenho e risco

4.6 Alocação de ativos e tipos de investimentos

4.7 Estratégias e soluções de investimento

5.4 Estratégias de gestão de riscos e seguros

5.5 Soluções de gestão de riscos e seguros

5.6 Princípios da lei do seguro e o processo de sinistros

6.5 Projeções e estratégias de renda e saque durante a aposentadoria

6.6 Soluções de planejamento de aposentadoria

7.5 Planejamento sucessório

7.6 Incapacidade, tutela, procuração e cuidados de saúde

7.7 Estratégias de planejamento sucessório

7.8 Filantropia

7.9 Soluções de planejamento sucessório

8.5 Crenças do cliente e a influência nas decisões financeiras

8.7 Eventos de crise com graves consequências financeiras

9.6 Estratégias

9.7 Síntese e recomendações

Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro

4	Coaching
5	Defesa do Cliente
6	Pensamento Crítico
7	Solução de Problemas
8	Tomada de Decisão
9	Experiência em Tecnologia

Implementar as recomendações de planejamento financeiro do cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 17

Chegar a um acordo com o cliente sobre a priorização e responsabilidades para a implementação das recomendações de planejamento financeiro.

Norma de Prática

O profissional de planejamento financeiro e o cliente concordam com as recomendações de planejamento financeiro e sua priorização, assim como com as responsabilidades de implementação que estejam de acordo com o escopo da prestação de serviço, o que inclui a habilidade do profissional de implementar, ou direcionar a implementação, das recomendações de planejamento financeiro.

Explicação

O planejador financeiro e o cliente concordam com as recomendações de planejamento financeiro e sua priorização, assim como com as responsabilidades para a implementação. As responsabilidades do profissional podem incluir identificar atividades necessárias para a implementação, esclarecer sobre as responsabilidades respectivas do planejador financeiro e do cliente, direcionar o cliente a outros profissionais com a devida coordenação e compartilhar informações dele conforme autorizado.

O profissional de planejamento financeiro confirma que o cliente compreende as recomendações de planejamento financeiro e suas implicações, assim como as responsabilidades do cliente, se houver, na implementação dessas recomendações.

O profissional de planejamento financeiro explica ao cliente quais atividades de implementação, se houver, serão encaminhadas a um ou mais profissionais, fornecendo informações sobre as qualificações desses profissionais.

Caso um profissional de planejamento financeiro seja contratado pelo cliente apenas para fornecer serviços de implementação, o planejador financeiro deve definir por escrito o escopo limitado da prestação de serviço e obter o consentimento informado do cliente sobre o escopo e as atividades de implementação. Em particular, o profissional de planejamento financeiro deve incluir no escopo do engajamento a extensão em que ele depende de informações, análises ou recomendações fornecidas por outros, se houver.

Competências do Planejador Financeiro

2.18 Priorizar etapas de ação para auxiliar o cliente na implementação das recomendações de gestão financeira

3.12 Priorizar etapas de ação para auxiliar o cliente na implementação das recomendações de planejamento tributário

4.19 Priorizar etapas de ação para auxiliar o cliente na implementação das recomendações de investimento

5.14 Priorizar etapas de ação para auxiliar o cliente na implementação das recomendações de gerenciamento de risco

6.14 Priorizar etapas de ação para auxiliar o cliente na implementação das recomendações de planejamento de aposentadoria

7.13 Priorizar etapas de ação para auxiliar o cliente na implementação das recomendações de planejamento sucessório

9.12 Priorizar recomendações

Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro

1.3 Habilidades profissionais do planejador financeiro

1.10 Processo de due diligence na seleção de produtos e serviços e nas empresas que os fornecem

2.6 Análise, estratégias e soluções de poupança

4.7 Estratégias e soluções de investimento

5.5 Soluções de gerenciamento de risco e seguro

5.6 Princípios da lei do seguro e do processo de sinistros

6.6 Soluções de planejamento de aposentadoria

7.9 Soluções de planejamento sucessório

8.6 Abordagens comportamentais para planejadores financeiros

9.8 Implementação

Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro

3.	Comunicação Eficaz
4.	Coaching
5.	Defesa do Cliente
6.	Pensamento Crítico
7.	Solução de Problemas
8.	Tomada de Decisão
8.	Experiência em Tecnologia

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 18

Identificar e apresentar produtos ou serviços para implementar as recomendações de planejamento financeiro.

Norma de Prática

O profissional de planejamento financeiro identifica e apresenta produtos ou serviços apropriados para implementar as recomendações de planejamento financeiro.

Explicação

O profissional de planejamento financeiro recomenda produtos ou serviços que sejam adequados à situação do cliente e abordem razoavelmente os objetivos financeiros ou metas pessoais declarados pelo cliente.

Com base nas informações qualitativas e quantitativas coletadas do cliente durante o processo de planejamento financeiro, o profissional de planejamento financeiro utiliza o julgamento profissional na identificação dos produtos, serviços ou ações (incluindo mudanças de comportamento do cliente) que apoiem a implementação das recomendações de planejamento financeiro.

O planejador financeiro pode apresentar produtos ou serviços profissionais ao mesmo tempo em que apresenta as recomendações de planejamento financeiro.

Após o cliente confirmar o entendimento e concordar com o(s) produto(s), serviço(s), ação(ões) ou estratégia(s) recomendado(s), o profissional de planejamento financeiro obtém o seu comprometimento em apoiar a implementação das recomendações de planejamento financeiro.

O profissional de planejamento financeiro também discute com o cliente qualquer conflito de interesse que surja como resultado de um produto ou serviço recomendado e explica como o(s) conflito(s) pode(m) impactar as recomendações de planejamento financeiro.

Competências do Planejador Financeiro

3.12 Priorizar etapas de ação para ajudar o cliente a implementar as recomendações de planejamento tributário

4.18 Selecionar veículos de investimento apropriados para implementar a(s) estratégia(s) recomendada(s)

4.19 Priorizar etapas de ação para ajudar o cliente a implementar as recomendações de investimento

4.20 Preparar uma Declaração de Política de Investimento

5.14 Priorizar etapas de ação para ajudar o cliente a implementar as recomendações de gerenciamento de risco

6.14 Priorizar etapas de ação para ajudar o cliente a implementar as recomendações de planejamento para a aposentadoria

7.13 Priorizar etapas de ação para ajudar o cliente a implementar as recomendações de planejamento sucessório

9.13 Consolidar as recomendações de planejamento financeiro e etapas de ação em um plano financeiro (escrito ou desenvolvido continuamente em um formato interativo).

Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro

1.3 Habilidades profissionais do planejador financeiro

1.10 Due Diligence na seleção de produtos e serviços e nas empresas que os fornecem

4.7 Estratégias e soluções de investimento

5.5 Gestão de risco e soluções de seguro

6.6 Soluções de planejamento da aposentadoria

7.9 Soluções de planejamento sucessório

9.8 Implementação

Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro

3	Comunicação Eficaz
4	Coaching
5	Defesa do Cliente
6	Pensamento Crítico
7	Solução de Problema
8	Tomada de Decisão
9	Experiência em Tecnologia

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 19

Chegar a um acordo com o cliente sobre a abordagem e responsabilidades para a revisão futura de sua situação e do progresso em relação aos objetivos financeiros e metas pessoais estabelecidos.

Norma de Prática

O profissional de planejamento financeiro e o cliente definem e concordam com os termos para a revisão e avaliação futura da situação do cliente, incluindo objetivos financeiros e metas pessoais estabelecidos, perfil de risco pessoal, estilo de vida e outros fatores relevantes, além do progresso do cliente em relação ao alcance de metas pessoais estabelecidas.

Explicação

O planejador financeiro revisa periodicamente o progresso do cliente em relação aos objetivos financeiros e metas pessoais estabelecidos e ajusta as recomendações de planejamento financeiro com o cliente, conforme necessário.

O processo de revisão pode ser iniciado pelo cliente ou pelo profissional por várias razões, como uma mudança na situação deste cliente, objetivos financeiros ou metas pessoais estabelecidas; desejo do cliente de confirmar a adequação ou viabilidade das recomendações atuais de planejamento financeiro; ou mudanças nos ambientes econômico, político ou regulatório.

Quando o cliente tem acesso em tempo real e constante aos dados de planejamento financeiro, o ciclo de revisão pode ser mais frequente, interativo e contínuo, em vez de ser estruturado para ocorrer durante compromissos de planejamento financeiro periódicos. O profissional e o cliente definem mutuamente a natureza e o escopo das atividades a serem realizadas durante uma revisão, bem como o papel e as responsabilidades de cada parte no processo de revisão.

O processo de revisão pode resultar em modificações no escopo original do compromisso de planejamento financeiro ou no início de um novo compromisso de planejamento financeiro com o cliente estabelecido pelo profissional.

Competências do Planejador Financeiro

14. Medir o progresso em direção à realização dos objetivos financeiros e metas pessoais declarados do cliente

15. Determinar a abordagem apropriada para revisar e atualizar as recomendações de planejamento financeiro

Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro

1.3 Habilidades profissionais do planejador financeiro

1.9 Engajamento e comunicação do cliente

9.9 Revisão periódica

Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro

2	Engajamento do Cliente
3	Comunicação Eficaz
6	Pensamento Crítico
7	Solução de Problemas
8	Tomada de Decisão

FINANCIAL PLANNING STANDARDS BOARD

Revisar a situação do cliente

Prática Essencial do Planejamento Financeiro 20

Chegar a um acordo com o cliente sobre as atualizações nas recomendações com base em mudanças em sua situação, objetivos financeiros ou metas pessoais declaradas, ou mudanças nos ambientes econômico, político ou regulatório.

Norma de Prática

O profissional de planejamento financeiro e o cliente concordam se, quando e como atualizar as recomendações de planejamento financeiro com base em mudanças na sua situação, objetivos financeiros ou metas pessoais declaradas, ou nos ambientes econômico, político ou regulatório.

Explicação

Uma vez que o processo de planejamento financeiro é dinâmico e pode exigir mudanças nas recomendações e estratégias de suporte devido a alterações nas condições pessoais do cliente ou nos ambientes econômico, político ou regulatório, o profissional de planejamento financeiro e o cliente concordam e entendem seus respectivos papéis na revisão da situação do cliente e no progresso em direção à realização de objetivos financeiros ou pessoais declarados de forma contínua.

O profissional de planejamento financeiro pode definir a revisão em um calendário programado ou realizar revisões como parte de interações contínuas durante o engajamento de planejamento financeiro. Durante o processo de revisão, o planejador financeiro confirma o comprometimento do cliente com as recomendações de planejamento financeiro existentes ou ajusta as recomendações de planejamento financeiro conforme necessário para abordar mudanças na situação do cliente, objetivos financeiros ou pessoais declarados, ou no ambiente.

O processo de revisão prevê que o profissional de planejamento financeiro e o cliente:

- Confirmem se as recomendações de planejamento financeiro acordadas pelo cliente foram implementadas
- Avaliem o progresso em direção ao alcance dos objetivos financeiros do cliente ou metas pessoais declaradas
- Reavaliem as premissas iniciais ou subsequentes feitas pelo profissional de planejamento financeiro para a continuidade da razoabilidade
- Determinem se mudanças na situação do cliente, objetivos financeiros ou metas pessoais declaradas ou no ambiente requerem ajustes nas recomendações de planejamento financeiro
- Cheguem a um acordo sobre quaisquer mudanças necessárias nas recomendações de planejamento financeiro

Conforme a situação, objetivos financeiros ou metas pessoais declaradas do cliente mudam, o profissional de planejamento financeiro leva o cliente de volta ao processo de planejamento financeiro para reafirmar ou atualizar as premissas e as recomendações de planejamento financeiro.

Competências do Planejador Financeiro

1.1 Aplicar o processo de planejamento financeiro

1.6 Demonstrar habilidades analíticas

1.7 Demonstrar habilidades de apresentação

1.9 Aplicar os princípios de valor do dinheiro no tempo

2.5 Preparar demonstrativos do patrimônio líquido, fluxo de caixa e orçamento do cliente, e calcular e interpretar indicadores financeiros aplicáveis

9.14 Medir o progresso em direção à realização dos objetivos financeiros e pessoais declarados pelo cliente

9.15 Determinar a abordagem apropriada para revisar e atualizar as recomendações de planejamento financeiro.

Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro

2	Engajamento do Cliente
3	Comunicação Eficaz
6	Pensamento Crítico
7	Solução de Problemas
8	Tomada de Decisão

Tópicos de Conhecimento em Planejamento Financeiro

1.3 Habilidades profissionais do planejador financeiro

1.9 Engajamento e comunicação do cliente

9.9 Revisão periódica

FINANCIAL PLANNING STANDARDS BOARD

707 17th Street, Suite 2925, Denver, CO 80202

+1-720-407-1914 | info@fpsb.org | www.fpsb.org

CERTIFIED FINANCIAL PLANNER | CFP

A FPSB é a proprietária das marcas CFP, CERTIFIED FINANCIAL PLANNER e (as marcas CFP) fora dos Estados Unidos, e permite que indivíduos qualificados usem as marcas para indicar que atendem aos padrões e requisitos iniciais e contínuos de certificação do FPSB. Os profissionais CFP podem usar as marcas CFP no território ou região em que são certificados.

Direitos autorais ©2023, Financial Planning Standards Board Ltd. Todos os direitos reservados.