



PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

**Valor agregado pelo planejamento financeiro
segundo parâmetros de qualidade
internacional**

**Uma análise sobre as competências globais de um
planejador financeiro.**

Lucas Ferreira Corrêa da Costa

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS - CCS

DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO

Graduação em Administração de Empresas

Rio de Janeiro, 06/2019



Lucas Ferreira Corrêa da Costa

**Valor agregado pelo planejamento financeiro
segundo parâmetros de qualidade
internacional**
**Uma análise sobre as competências globais de um
planejador financeiro.**

Trabalho de Conclusão de Curso

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado ao programa de graduação em Administração da PUC-Rio como requisito parcial para a obtenção do título de graduação em Administração.

Orientador(a) : Liana Ribeiro dos Santos, PhD

Rio de Janeiro

06/2019.

“Uma jornada de mil quilômetros precisa começar com um simples passo”
– Provérbio Chinês

Agradecimentos

Agradeço primeiramente a Deus por planejar um caminho repleto de bênção e felicidade em minha vida.

Em segundo lugar à minha Mãe, pessoa mais importante da minha vida que tornou tudo possível.

Agradeço também à minha orientadora Doutora Liana por toda a paciência na evolução da criação do tema em questão.

À minha namorada Gabriela por todo o companheirismo e carinho.

Resumo

Costa, Lucas Ferreira C. Valor agregado pelo planejamento financeiro segundo parâmetros de qualidade internacional: Uma análise sobre as competências globais de um planejador financeiro. Rio de Janeiro, 2019. Relatório Final de Integradora IV – Departamento de Administração. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

O estudo teve como objetivo analisar e evidenciar os métodos e critérios utilizados pelos profissionais CFP, trazendo à luz da elaboração científica as benesses ao investidor através do planejamento financeiro executado segundo parâmetros globais de qualidade em assessoria de investimentos. O trabalho é resultado de uma pesquisa documental e bibliográfica acerca das obras de autores de finanças pessoais renomados no cenário brasileiro e internacional, além do material da certificação CFP. O arcabouço teórico trouxe um detalhamento sobre as práticas, habilidades, conhecimento técnicos e responsabilidade fiduciária de um profissional CFP vis a vis à conceituação teórica de finanças pessoais. O trabalho pode demonstrar o caráter abrangente, integral e de longo prazo do planejamento financeiro realizado por um profissional CFP, evidenciando sua geração de valor econômico agregado ao investidor.

Palavras- chave

Planejamento financeiro, finanças pessoais, assessoria de investimentos, gestão financeira, planejamento de aposentadoria, planejamento sucessório, mercado de capitais brasileiro.

Abstract

Costa, Lucas Ferreira C. Valor agregado pelo planejamento financeiro segundo parâmetros de qualidade internacional: Uma análise sobre as competências globais de um planejador financeiro. Rio de Janeiro, 2019. Relatório Final de Integradora IV – Departamento de Administração. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

The study aimed to analyze and evidence the methods and criteria used by CFP professionals, bringing to the light of the scientific elaboration the benefits to the investor through the financial planning executed according to global parameters of quality in investment advice. The work is the result of a documental and bibliographical research about the works of personal finance authors renowned in the Brazilian and international scenario, besides the material of the certification CFP. The theoretical framework provided a detail on the practices, skills, technical knowledge and fiduciary responsibility of a professional CFP towards the theoretical conceptualization of personal finances. The work can demonstrate the comprehensive, integral and long-term character of the financial planning carried out by a CFP professional, evidencing its generation of aggregate economic value to the investor.

Key-words

Financial planning, personal finance, investment consulting, financial management, retirement planning, succession planning, Brazilian capital market.

Sumário

1.O tema e o problema de estudo.	11
1.1. Introdução ao tema e ao problema do estudo	11
1.2. Objetivo do estudo	14
1.3. Objetivos intermediários do estudo	14
1.4. Delimitação e foco do estudo	15
1.5. Justificativa e relevância do estudo	15
2. Referencial Teórico.	16
3. Métodos e procedimentos de coleta e de análise do estudo	20
3.1. Etapas de coletas de dados	20
3.2. Fontes de informação selecionadas para coleta de dados no estudo	20
3.3. Formas de tratamento e análise dos dados coletados para o estudo	21
4. Análise	22
4.1. O processo de Planejamento Financeiro do Profissional CFP	22
4.1.1- Propósito, benefícios e componentes do processo de planejamento financeiro.	23
4.1.2-Gestão financeira	26
4.1.3- Conduta profissional e responsabilidades fiduciárias	27
4.1.4- Perfil de competências do planejador financeiro	27
4.1.5- Habilidades profissionais	31
4.1.6- Componentes do Planejador Financeiro	36
4.2- Gestão de Ativos e Investimentos	36
4.2.1- Instrumentos de Renda Fixa	37
4.2.2. Mercado de Ações	44
4.2.3. Fundos de Investimento	45
4.3. Planejamento de Aposentadoria	46

4.4. Gestão de Riscos e Seguros	48
4.5. Planejamento Fiscal	49
4.5.1. Elisão Fiscal	50
4.5.2. Ausência de Propósito Negocial	50
4.6. Planejamento Sucessório	51
4.6.1. A Dinâmica da Sucessão	51
4.6.2. Regimes de Casamento	51
5. Conclusões	53
6. Referencias Bibliográficas	55

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Programas de certificação CFP ao redor do mundo	13
Figura 2 – Perfil de Competências do Planejador Financeiro	28
Figura 3 – Matriz de capacidades do planejador financeiro	29
Figura 4 – Dinâmica de sucessão	50

LISTA DE TABELAS:

Tabela 1 – Responsabilidades de ambas as partes no exercício do planejamento financeiro	24
Tabela 2 – Habilidades de comunicação do profissional CFP	33
Tabela 3 – Habilidades cognitivas de um planejador financeiro	34
Tabela 4 – Planos de previdência	47
Tabela 5 - Avaliação de Riscos e Planejamento de Aquisição de Seguros	48
Tabela 6 - Regimes de Casamento e a Comunicação de cada Cônjuge	52

1.O tema e o problema de estudo.

Uma pesquisa realizada pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC Brasil) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas (CNDL) em 2018 aponta que seis em cada dez brasileiros admitem não possuir controle algum sobre suas atividades financeiras, num país que registrou no ano de 2019 uma marca próxima a 13 milhões de desempregados.

1.1.Introdução ao tema e ao problema do estudo

Com o advento do Plano Real em 1994, conforme estudos estatísticos da Universidade Federal Fluminense (2018), foi constatado um aumento do salário mínimo médio real e, através de análise econométrica, foi possível atribuir à tal regime de dominância fiscal e metas inflacionárias, dentre outros fatores, um gradual processo de estabilização econômica.

Contudo, esse período de estabilidade econômica ocasionou um aumento do consumo das famílias, que conseguiam acesso ao crédito de maneira facilitada. Aliado a uma cultura educacional financeira praticamente inexistente no país, pôde constatar-se um expressivo aumento no endividamento.

“Um dos motivos pelo qual a taxa de endividamento vem aumentando é que a partir de 1994 com o Plano Real a economia brasileira alcançou uma estabilidade e os indivíduos por falta de conhecimento e comodismo não realizaram seu planejamento financeiro pessoal que por consequência pela mudança radical do país resultou em dívidas”. (LEAL; NASCIMENTO, 2011, p.164).

A realidade financeira do brasileiro mostra uma comum insegurança quanto à capacidade do estado de prover as demandas básicas para a população. Igualmente comum é o anseio por condições melhores no âmbito financeiro, principalmente em virtude da sociedade de consumo atual.

“Quando analisamos a cultura de um povo, observamos, entre outras coisas, as características de comportamento comuns à grande maioria desse povo. Se nos dedicássemos a analisar a cultura financeira do povo brasileiro, perceberíamos que existe um nítido padrão de comportamento quanto aos

objetivos de investimento e aos planos pessoais de grande parte de nossa população.” (CERBASI, 2010 p.08).

Seguindo este paradigma, torna-se relevante a análise sobre um comportamento ainda pouco difundido pela cultura brasileira, mas muito comum em países com índices menores de pobreza que é a renúncia do consumo em presente momento em prol de um consumo de maior qualidade no futuro.

De acordo com Zvi Bodie (2002) a maioria das pessoas não tem conhecimento e tampouco tempo para fazer a otimização de suas carteiras. Portanto, elas contratam um consultor de investimentos para fazer esse trabalho ou compram um “produto acabado” de um intermediário financeiro.

No Brasil, os serviços de assessoria de investimentos são majoritariamente concentrados na figura do bancário, ou gerente de banco, que possui diretrizes pré-estabelecidas pela instituição financeira para sua atuação como assessor, além de contarem com uma gama restrita de produtos financeiros exclusivos do banco para construção das carteiras de seus clientes. Contudo, ao redor do mundo foram desenvolvidas com o passar dos anos diretrizes profissionais para o planejamento financeiro, seguindo padrões globais de excelência como a *Financial Planning Standards Board Ltd.* (FPSB).

A *Financial Planning Standards Board Ltd.* (FPSB), por meio de sua rede de órgãos de planejamento e certificação financeira profissional em todo o mundo, está ativo no desenvolvimento de padrões globais de competência, ética e prática profissional (e requisitos de certificação relacionados) para apoiar o surgimento e promover o reconhecimento de planejamento financeiro como uma profissão global.¹

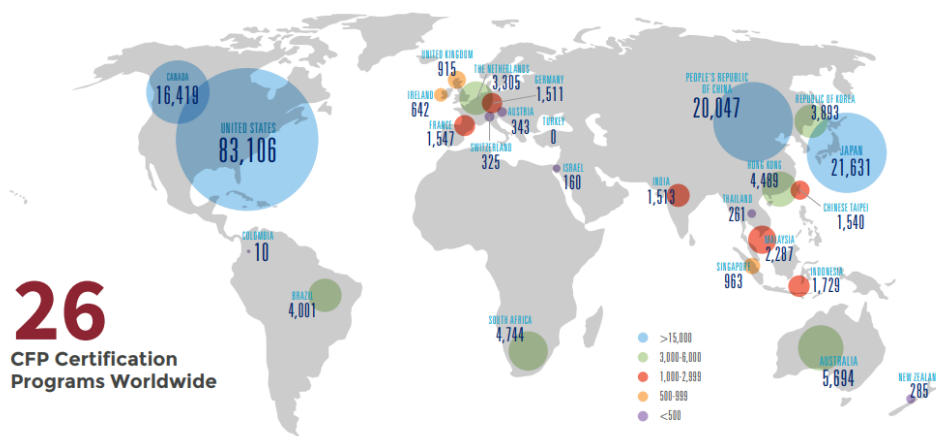
No Brasil, a empresa Planejar é a entidade afiliada à FPSB (*Financial Planning Standards Board*) e autorizada a conceder a Certificação CFP® (*Certified Financial Planning*) seguindo critérios rigorosos educacionais como o requerimento de formação acadêmica em curso superior completo reconhecido pelo MEC, créditos completos em programas de qualificação para manutenção da certificação, experiência profissional comprovada no relacionamento direto com clientes pessoas físicas, em uma ou mais áreas do escopo da certificação, exame rigoroso sobre os seis módulos de atuação do profissional CFP, com

¹ “*Financial Planning Standards Board Ltd. (FPSB), through its network of professional financial planning and certification bodies around the world, is active in developing global competency, ethics and professional practice standards (and related certification requirements) to support the emergence and promote recognition of financial planning as a global profession*”. - www.fpsb.org

exigência de aproveitamento acima de 70%, além da adesão ao Código de Conduta Ética e Responsabilidade Profissional da Planejar que define princípios éticos e regras de conduta exigidos dos profissionais no tratamento com o cliente, com colegas de profissão, empregados, empregadores e autoridades. (PLANEJAR 2018).

A FPSB se faz presente em 26 países, com cerca de 181 mil profissionais certificados, conforme figura abaixo:

Figura 1 – Programas de certificação CFP ao redor do mundo



Fonte: Site da Planejar²

Tendo em vista a contextualização supracitada, e inspirado na conceituação teórica da *Financial Planning Standards Board* (FPSB), assim como na vasta literatura de finanças pessoais disponível atualmente, a problematização do presente estudo se refere ao valor econômico agregado de um planejamento financeiro realizado por um profissional CFP.

Existe algum diferencial para o investidor em um planejamento financeiro realizado por um profissional que possui o perfil de competências, as capacidades, habilidades e conhecimento necessários para tal, segundo os padrões globais de excelência da FPSB? Existe algum valor econômico agregado no planejamento financeiro realizado para os seis componentes indicados pela FPSB tais como: Gestão financeira, gestão de ativos, gestão de risco, planejamento tributário, planejamento de aposentadoria e planejamento sucessório? Qual a influência do *know-how* em produtos financeiros e como a análise correta dos mesmos afeta o processo de planejamento financeiro?

² Disponível em <<https://www.planejar.org.br/institucional/fpsb/>>. Acesso em 20 mar. 2019

1.2.Objetivo do estudo

O presente estudo tem como objetivo final evidenciar os critérios utilizados pelos profissionais CFP através de análise da matriz de capacidades do planejador financeiro estabelecida pela FPSB, e como cada capacidade se relaciona com as funções de planejamento financeiro, assim como sua contribuição para uma gestão financeira eficiente.

1.3.Objetivos intermediários do estudo

No intuito de se aferir o objetivo final do presente estudo, com decorrente aproximação da resolução do problema da pesquisa, faz-se necessário o esclarecimento de etapas intermediárias a serem abordadas.

- Identificar os aspectos das teorias de gestão financeira pessoal;

Este objetivo pretende analisar, sem extenso aprofundamento, as diversas teorias de finanças pessoais presentes na literatura financeira atual, evidenciando os temas mais abordados entre os especialistas brasileiros, com a finalidade de contextualização do processo de planejamento financeiro no Brasil.

- Identificar os padrões utilizados pelos profissionais CFP.

“A FPSB estabelece, defende e promove padrões profissionais mundiais para planejamento financeiro para fomentar a confiança do público na profissão de planejador financeiro.”(PLANEJAR, 2018). Desta forma, o presente objetivo pretende explicitar tais padrões e como eles viabilizam o objetivo final de gerar valor para o investidor através da adoção dos mesmos

- Definir os seis pilares do planejamento financeiro de um profissional CFP

A FPSB divide o conhecimento teórico de um planejador financeiro CFP em seis pilares ou módulos chamados Componentes do Planejamento Financeiro. O presente objetivo pretende analisar cada um dos seis módulos, trazendo uma reflexão sobre a natureza integral e plena do escopo de abordagem de um planejador financeiro CFP, e como essa abordagem completa auxilia na geração de valor ao investidor.

- Analisar as habilidades e competências contidas no Perfil de Competências do Planejador Financeiro CFP *vis a vis* à teoria de finanças pessoais.

Segundo a FPSB, uma análise abrangente que identifica as capacidades, as habilidades e o conhecimento necessários para realizar com competência as tarefas de uma profissão é a base de um programa de credenciamento

profissional de qualidade. Desta forma, o presente objetivo tem como base a matriz de capacidades do planejador financeiro CFP, e como ela agrega valor ao investidor.

1.4. Delimitação e foco do estudo

O escopo do presente estudo é uma pesquisa bibliográfica, onde serão evidenciados os critérios adotados pelos profissionais CFP durante o processo de planejamento financeiro. Pretende-se compreender de que forma a adoção de tais critérios pode gerar valor econômico agregado ao investidor.

Será dado um enfoque temporal contemporâneo às análises dos produtos financeiros, visto que os mesmos apresentam atualizações frequentes. Quanto aos critérios utilizados pelos profissionais CFP, apensar da profissão de planejador financeiro certificado ter surgido nos Estados Unidos na década de 1970, nos ateremos ao marco da criação da FPSB, em 2004, e nas diversas atualizações que a mesma sofreu com o passar dos anos.

Conforme dito no objetivo do estudo, o mesmo não procura comparar as práticas adotadas por profissionais de assessoria no Brasil com os critérios adotados pelos profissionais CFP, mas sim trazer o primeiro a tona como forma de contextualização do processo de planejamento financeiro no Brasil.

Quanto à delimitação geográfica, apesar da FPSB atuar em 26 países, com cerca de 181 mil profissionais certificados, se aterá ao mercado de capitais brasileiro.

1.5. Justificativa e relevância do estudo

O presente trabalho apoia sua relevância prática e intelectual no caráter inovador da pesquisa no tocante às comparações com a metodologia utilizada pelos profissionais CFP e seus benefícios para o planejamento financeiro de pessoas físicas, assim como na inovação perante a academia, apresentando contribuições para compreensão acerca da literatura de finanças pessoais e planejamento financeiro.

2. Referencial Teórico.

O professor de economia da faculdade de Harvard John Campbell, através de analogia com finanças corporativas, define as finanças pessoais domésticas como uma análise de como as famílias usam instrumentos financeiros para atingir seus objetivos. Os problemas financeiros das famílias possuem muitas características especiais que dão ao campo seu caráter. Segundo Campbell (2006), as famílias devem planejar horizontes longos porém finitos; possuem importantes ativos não comercializados, notadamente sua força de trabalho; detêm ativos ilíquidos, notadamente sua habitação; enfrentam restrições em sua capacidade de emprestar; e estão sujeitos a tributação complexa.³

Segundo Gitman (2010), ao decidirem como devem investir seus recursos, os investidores costumam utilizar serviços financeiros (como planejamento financeiro e serviços de seguro oferecidos pelas instituições financeiras). Quanto ao processo de planejamento financeiro, definiu o autor, estes começam com planos financeiros ou estratégicos de longo prazo, que por sua vez orientam a formulação de planos e orçamentos de curto prazo ou operacionais.

Segundo Louis Frankenberg CFP®, fundador, ex-presidente e atual diretor da Planejar, o planejamento financeiro pessoal significa estabelecer e seguir uma estratégia precisa, deliberada e dirigida para a acumulação de bens e valores que irão formar o patrimônio de uma pessoa e de sua família. “Essa estratégia pode estar voltada para curto, médio ou longo prazo” (FRANKENBERG, 1999, p. 31).

O horizonte de tempo nos investimentos se mostra tema de extrema relevância visto a representatividade do mesmo nas obras de finanças pessoais.

A vasta literatura sobre finanças pessoais que existe hoje é unânime ao salientar a importância da natureza imediatista do ser humano e os decorrentes erros financeiros que a mesma acarreta. A microeconomia clássica cunhou a expressão “taxa de preferência intertemporal” que foi definido por Bruni (2014)

³ “Household finance, by analogy with corporate finance, asks how households use financial instruments to attain their objectives. Household financial problems have many special features that give the field its character. Households must plan over long but finite horizons; they have important nontraded assets, notably their human capital; they hold illiquid assets, notably housing; they face constraints on their ability to borrow; and they are subject to complex taxation.”- (CAMPBELL – Household Finance, 2006)

como o *trade-off* da utilidade entre períodos de tempo capturado pela noção de taxa de desconto, ou seja, a taxa pela qual as pessoas descontam utilidades futuras em detrimento da data em que elas ocorrem.

Se a preferência pelo consumo imediato se manifesta em relação a pequenos atos cotidianos, ela é bem mais marcante quando o benefício da espera está muito distante (ZENTGRAF e GIAMBIAGI, 2010). Tal paradigma denota contraste com a mentalidade poupadora de longo prazo que se mostra essencial para o planejamento de aposentadoria, de acordo com a generalidade dos economistas e planejadores financeiros.

O escritor e palestrante estadunidense Anthony Robbins, conceituado no ramo das finanças pessoais, indica que o plano financeiro consiste em tempo, juros compostos, decisões inteligentes e dinheiro. Para Robbins, a maioria das pessoas superestima o que se pode fazer em um ano e subestima o que se pode fazer em uma década, fazendo alusão ao poder dos juros compostos no longo prazo.

Já para Trabuco (2014) o plano financeiro eficiente consiste em duas regras básicas, sendo elas a manutenção de uma disciplina rígida e praticamente inflexível e a blindagem pessoal contra invenções e tentações do ganho fácil. Depois de estabelecidos esses pilares, analisa o autor, os parâmetros comportamentais seguintes são relativamente simples: gastar sempre menos que a renda auferida, estabelecer poupança periódica a valores regulares, investir com segurança e aprender a fazer contas.

Além dos parâmetros comportamentais do indivíduo, o plano financeiro costuma pautar-se objetivamente pela escolha, seleção e administração de carteiras de investimento e a respectiva noção da relação entre risco e retorno esperado dos portfólios. Nessa conjuntura, destaca-se a relevância do trabalho Markowitz (1950) que enquanto doutorando da renomada *University of Chicago*, propôs o modelo que foi denominado mais tarde como *Modern Portfólio Theory* (MPT).

“A MPT quantificou o conceito de diversificação, ou “*undiversification*”, introduzindo a noção estatística de uma covariância, ou correlação. Em essência, o adágio significa que colocar todo o seu dinheiro em investimentos que podem todos quebrar ao mesmo tempo, ou seja, cujos retornos são altamente correlacionados, não é uma estratégia de investimento muito prudente - não importa quão pequena é a chance de que qualquer investimento individual vá “quebrar”. Isso porque, se

qualquer investimento individual for quebrado, é muito provável, devido à sua alta correlação com os outros investimentos, que os outros investimentos também quebrem, levando a falência a todo o portfólio.” (FABOZZI, GUPTA; MARKOWITZ, p. 8, 2002).⁴

A validade da aplicação do conceito de diversificação na construção de portfólios domésticos não se mostra axiomático entre os diversos estudiosos de finanças pessoais.

Zvi Bodie (2002) denomina diversificação como o porte de quantidades similares de ativos de múltiplo risco em detrimento a concentração de todos os investimentos em um único ativo, e complementa salientando a limitação da exposição ao risco de qualquer ativo individual, mas lembra também que a mesma não traz em si uma redução da incerteza do conjunto.

Ivkovic, Sialm, and Weisbenner (2004) acreditam que, entre as famílias mais ricas, as carteiras concentradas têm retornos médios mais elevados do que as carteiras diversificadas, embora eles também tenham maior risco.⁵

Gustavo Cerbasi (2008) salienta a importância da diversificação por setores da economia, mas lembra sobre a necessidade do investidor acompanhar as empresas que investe, chegando a um número máximo de oito empresas diferentes, com pelo menos cinco setores diferentes, sendo mais que isso uma dispersão excessiva do capital. Cerbasi atribui a diversificação em um número maior de empresas aos especialistas, que contam com modelos matemáticos para contrabalancear e diluir o risco individual de cada empresa em uma carteira de dezenas de ações diferentes.

Este processo de escolha de carteiras foi relacionado à tolerância ao risco por Bodie (2002), que a definiu como influenciada por fatores como idade, *status* familiar, *status* profissional, riqueza e outros atributos que afetam a habilidade da pessoa em manter um padrão de vida, em face de movimentos adversos no valor de mercado de sua carteira de investimentos. Bodie (2002) complementa

⁴ “MPT [Modern Portfolio Theory] quantified the concept of diversification, or “undiversification,” by introducing the statistical notion of a covariance, or correlation. In essence, the adage means that putting all your money in investments that may all go broke at the same time, i.e., whose returns are highly correlated, is not a very prudent investment strategy – no matter how small the chance is that any one single investment will go broke. This is because if any one single investment goes broke, it is very likely due to its high correlation with the other investments, that the other investments are also going to go broke, leading to the entire portfolio going broke (FABOZZI, GUPTA; MARKOWITZ, p. 8, 2002)”.

⁵ “Ivkovic, Sialm, and Weisbenner (2004) find that among wealthier households, concentrated portfolios have higher average returns than diversified portfolios although they also have higher risk and lower Sharpe ratios.” (CAMPBELL apud Ivkovic, Sialm, and Weisbenner (2004)).

ressaltando a importância da atitude do indivíduo para com o risco na determinação de tolerância do mesmo na assunção de riscos, e explica que pessoas com mesmas características aparentes de personalidade, família e emprego poderão estar mais inclinadas a aceitar riscos do que outras.

3. Métodos e procedimentos de coleta e de análise do estudo

“Para pesquisar precisamos de métodos e técnicas que nos levem criteriosamente a resolver problemas. [...] é pertinente que a pesquisa científica esteja alicerçada pelo método, o que significa elucidar a capacidade de observar, selecionar e organizar cientificamente os caminhos que devem ser percorridos para que a investigação se concretize” (GAIO, CARVALHO e SIMÕES, 2008: 148).

Este capítulo traz informações sobre a forma como foi realizada a pesquisa sobre os métodos e critérios utilizados pelos assessores financeiros CFP, assim como toda a análise de cunho contextual das práticas adotadas por profissionais de finanças pessoais que atuam no mercado de capitais brasileiro.

3.1. Etapas de coletas de dados

A essência da pesquisa do presente estudo é de natureza exploratória, que segundo GIL apud SELLTIZ (1967) proporciona maior familiaridade com o problema, com vistas a tomá-lo mais explícito ou a construir hipóteses, tendo como objetivo principal o aprimoramento da ideia ou a descoberta de intuições. Além da ótica voltada aos fins cabe-se destacar que a pesquisa realizada se configura sobretudo, quanto aos meios, como pesquisa bibliográfica, utilizando-se fundamentalmente das contribuições dos diversos autores sobre o assunto.

3.2. Fontes de informação selecionadas para coleta de dados no estudo

O presente estudo adotou estratégia documental, embasando o referencial teórico na vasta literatura de finanças pessoais, incluindo artigos acadêmicos sobre o tema e livros publicados por profissionais de renome, assim como livros de administração financeira, com a finalidade de trazer ao estudo algumas definições teóricas que se foram julgadas necessárias.

No decorrer do capítulo de análise, a estratégia documental se baseou primariamente no material da certificação CFP, relatando detalhadamente o *modus operandi* do profissional CFP e a teorização sobre o universo de produtos financeiros, que foi embasada também por livros de finanças pessoais.

3.3. Formas de tratamento e análise dos dados coletados para o estudo

A análise documental proposta no estudo procurou reunir os elementos do quadro teórico, levantando informações e conceitos da teoria de finanças pessoais e analisando os padrões lecionados e praticados por tais profissionais no mercado brasileiro, em cunho comparativo ao escopo de um profissional de planejamento financeiro CFP. Esta análise buscou representar o *corpus* do estudo, onde a teorização comparativa dos conceitos deu origem aos preceitos que se pretendiam demonstrar.

4. Análise

“Em um cenário complexo como o que vivemos, a visão das pessoas e investidores se torna mais obtusa e de curto prazo. Cabe a nós planejadores financeiros, através de nossas competências técnicas e preparo profissional, alargar este horizonte de análise para o médio e longo prazo como condição necessária para que o planejamento financeiro transforme a vida das pessoas para melhor.” (SORGE, 2017)

Este capítulo é destinado à análise dos padrões utilizados pelos profissionais CFP, e a mesma dar-se-á através de exposição acerca dos seis módulos da certificação CFP, definidos pela FPSB. A saber: O processo de planejamento financeiro do profissional CFP, gestão de ativos e investimentos, planejamento de aposentadoria, gestão de riscos e seguros, planejamento fiscal e planejamento sucessório.

4.1. O processo de Planejamento Financeiro do Profissional CFP

“O trabalho do planejador financeiro contribui para o fortalecimento do mercado e para disseminar a educação financeira. Há uma grande carga de responsabilidade nesta atividade, que envolve aspectos subjetivos, como desejos e expectativas de seus clientes, e questões exatas e concretas, como o dinheiro e o tempo. Ao certificar e promover a educação continuada de profissionais ligados ao planejamento financeiro pessoal, a Planejar contribui para uma sociedade financeiramente mais sustentável” (SORGE, 2017).

4.1.1- Propósito, benefícios e componentes do processo de planejamento financeiro.

4.1.1.1 Definir e estabelecer o relacionamento com o cliente

Neste primeiro momento o planejador financeiro, em comunhão com seu cliente, deve definir o escopo do serviço. A definição do escopo do plano financeiro deve ser realizada antes que qualquer tipo de serviço de planejamento financeiro seja desenvolvido. Tais itens devem ser definidos e estabelecidos com absoluta clareza e transparência, a fim de mitigar eventuais dúvidas de ambas as partes, e também com a finalidade de construir um relacionamento de confiança. Dentre os itens a serem estabelecidos entre ambas as partes, cabe-se destacar: os detalhes relativos às responsabilidades de cada um, a duração do serviço de assessoria, a compensação e os eventuais conflitos de interesse que possam surgir.

Nesta etapa de construção do relacionamento com o cliente, é de extrema importância identificar se há competência por parte do planejador financeiro para atender o cliente. A planejar tem um código de ética que será abordado mais a frente que, dentre outros pressupostos, destaca o princípio da competência. É preciso ter a competência necessária para atender o cliente e, caso não haja, é preciso que isso seja sinalizado e que o cliente seja indicado para outro profissional competente que possa prosseguir com o atendimento, como por exemplo quando no exercício de um planejamento sucessório complexo, a sinalização do caso à um advogado.

Depois de averiguada a devida competência técnica para a realização do planejamento, dar-se-á prosseguimento a definição do escopo do plano financeiro.

Nesta etapa o planejador financeiro vai destrinchar todos os aspectos relevantes da vida do cliente, tais como o canal de comunicação entre ambas as partes, a frequência da utilização desse canal de comunicação, as inter-relações entre os objetivos do cliente, como será feita a comunicação com o gerente do banco, se alguma das operações precisará de procuração oficial, se haverá administração livre da carteira, ou se o planejador financeiro vai apenas passar sugestões para decisão final pessoal do cliente, além das competências do planejador financeiro, que serão vistas com mais detalhe em “Perfil de

competências do planejador financeiro”, como capacidades, habilidades profissionais e conhecimentos necessários para que se possa construir um plano financeiro adequado. Além disso, essa etapa de definição do escopo de relacionamento engloba também a definição da forma de remuneração do planejador financeiro, que deve ser feita sempre de forma extremamente transparente, escolhida dentre os diversos tipos de remuneração possíveis como: Comissão, tarifas/mensalidades, taxa de administração, taxa de performance e despesas.

A FPSB lista as responsabilidades do planejador e do cliente, que também precisam ser levadas em consideração no momento da definição do escopo do serviço, conforme abaixo:

Tabela 1 – Responsabilidades de ambas as partes no exercício do planejamento financeiro.

<u>Responsabilidades do Planejador</u>	<u>Responsabilidades do Cliente</u>
Colocar os interesses do cliente sempre à frente dos seus (dever fiduciário);	Ser claro e honesto em relação à sua situação econômica e patrimonial, incluindo origens de recursos, experiência financeira e conhecimento de produtos;
Ser independente e objetivo;	Cumprir todas as demandas tributárias;
Ser um bom ouvinte e fazer uma investigação profunda para conhecer o cliente;	Ser honesto na relação com a instituição financeira e consultor;
Fazer análises e estudos minuciosos antes de qualquer representação, recomendação ou ação de investimento;	Explicitar dúvidas ao consultor;
Verificar se as aplicações são recomendáveis e apropriadas ao perfil do cliente;	Tentar seguir e respeitar o plano traçado (ajustes de gastos e despesas) e os objetivos de investimentos;
Explicitar fatores relevantes em relação à carteira de investimentos, incluindo a distinção do que é opinião e o que é fato;	Entender limitações de investimentos e sua situação financeira e econômica;
Educar, explicar e explicitar formalmente as características básicas das aplicações, incluindo riscos (<i>disclosures</i>);	
Respeitar a confidencialidade do cliente;	
Ser claro e informar a real capacidade da empresa e de si próprio em prestar serviços e outras qualificações (“não prometer o que	

não pode entregar”);

Informar qualquer conflito de interesse que possa ter com o cliente;

Informar o cliente sobre taxas e comissões;

Realocar a carteira quando necessário, observando benefícios e custos de tal rebalanceamento;

Monitorar constantemente os investimentos;

Fonte: FK Partners 2017

Vale salientar que todos os detalhes presentes no escopo do relacionamento descritos acima devem ser documentados por escrito e assinados por ambas as partes. Feito isso, com o os parâmetros do relacionamento já traçados, dar-se-á início a fase de coleta das informações.

4.1.1.2- Coletar informações necessárias para elaborar um plano financeiro e que permitam uma visão completa do cliente

Na fase de coleta, é necessário que o planejador financeiro passe por todos os seis pilares principais do processo de planejamento financeiro definidos pela FPSB. É preciso, portanto, entender a gestão financeira do cliente, os ativos e investimentos que ele possui, os seguros que ele possui contratados, seu planejamento de aposentadoria, assim como seu planejamento fiscal e sucessório.

O planejador financeiro deve possuir uma visão holística sobre a situação financeira e patrimonial do cliente. Dados pessoais, tais como profissão, idade, estado civil, tipo de atividade econômica, número de dependentes, faixa de renda, tamanho de patrimônio e origem dos recursos são extremamente importantes para que se determine o perfil de investidor do cliente. Para a coleta de todas essas informações, o profissional CFP deve utilizar as ferramentas de coleta, que são questionários e entrevistas.

- Questionários: são perguntas fechadas e objetivas, normalmente relativas a questões técnicas. São consideradas questões de capacidade, servem para localizar o cliente numa faixa de classificação específica, e para conferir critérios de viabilidade do planejamento financeiro.

Exemplos de informações verificadas nos questionários são se idade, renda e patrimônio são compatíveis com os objetivos do cliente.

- Entrevistas: são perguntas abertas, de cunho qualitativo, onde o planejador financeiro buscar opiniões e pontos de vista do cliente. Durante as entrevistas são abordados assuntos como objetivos de curto e longo prazo, padrão de vida do cliente, níveis de receita e despesa, podendo haver inclusive diversas entrevistas até que o perfil esteja devidamente diagnosticado. Com as entrevistas o planejador procura medir fatores de perfil psicológico do cliente, como sua disposição a determinados fatores (Risco, por exemplo).

Munido de informações de cunho qualitativo, é possível que o planejador financeiro entenda melhor o perfil do cliente ou *situational profiling* que é um processo que envolve a classificação do cliente de acordo com o ciclo de vida e circunstâncias econômicas, configurando-se como passo inicial para o entendimento de suas preferências e objetivos, sendo elaborada através de análise sobre origem dos recursos, medida de riqueza e ciclo de vida que o cliente se encontra.

4.1.2-Gestão financeira

Segundo a FPSB, o planejamento financeiro aborda a construção do orçamento, a racionalização dos gastos, formação de uma reserva e a otimização dos investimentos. É um processo ativo e racional para a administração de investimentos, renda, despesas, patrimônio e dívidas, indo de encontro aos objetivos do cliente.

A FPSB estabelece através do material para certificação CFP dez passos para construção do orçamento:

- 1- Detalhar todas as despesas por categorias mês a mês.
- 2- Fazer um levantamento de gastos futuros, considerando despesas sazonais.
- 3- Planejar para o inesperado.
- 4- Calcular o percentual da receita líquida.
- 5- Identificar os custos sensíveis à inflação e custos fixos.
- 6- Projetar as receitas mensais para o próximo ano.
- 7- Determinar o total das despesas e os meses de ocorrência.
- 8- Projetar o orçamento para os próximos doze meses.

- 9- Comparar as despesas reais com as projetadas.
- 10- Continuar a análise selecionando categorias de despesas sobre as quais se tem controle.

4.1.3- Conduta profissional e responsabilidades fiduciárias

Além do caráter técnico, o Instituto Brasileiro de Certificação de Profissionais Financeiros (IBCPF) estabelece Princípios e Regras aplicáveis a todas as pessoas a quem tiver sido autorizado o uso da credencial CFP, tais como o código de ética da IBCPF.

Código de ética da IBCPF

Os princípios do código de ética da IBCPF expressam o entendimento pelos profissionais CFP de suas responsabilidades com seus clientes e colegas, proporcionando orientação no desempenho de suas práticas profissionais através de oito princípios listados abaixo:

- 1- Cliente em primeiro lugar
- 2- Integridade
- 3- Objetividade
- 4- Probidade
- 5- Conduta profissional
- 6- Competência
- 7- Confidencialidade
- 8- Diligência

4.1.4- Perfil de competências do planejador financeiro

Acredita-se que a base de um programa de credenciamento profissional de qualidade engloba uma análise abrangente e rebuscada sobre as capacidades, habilidades e conhecimento necessários para a realização das tarefas de forma profissional.

Mundialmente falando, a certificação CFP demanda uma excelência global em planejamento financeiro, e isto significa prezar por um padrão de atendimento dos profissionais que levam essa marca, e é justamente por isso que o Financial Planning Standard Board (FPSB), entidade que cuida da marca no mundo inteiro, autoriza outras empresas como a Planejar a cuidar dessa

marca em outros países. O FPSB determina que o planejador financeiro siga alguns procedimentos de excelência, tenha algumas capacidades e habilidades profissionais para exercer o planejamento financeiro. Para que o cliente tenha confiança de planejar sua vida financeira com o profissional e espere um bom resultado sobre essa conversa.

Figura 2 – Perfil de Competências do Planejador Financeiro.



Fonte: Site da Planejar.⁶

Esse é o ‘tripé’ que o FPSB espera de um planejador financeiro: que ele tenha habilidades profissionais, conhecimento e capacidades específicas que serão tratadas melhor no decorrer deste artigo.

Segundo o FPSB, o planejamento financeiro competente se dará através da combinação da capacidade de executar as tarefas de planejamento financeiro (definidas em Capacidades do Planejador Financeiro) usando as habilidades profissionais adequadas (definidas em Habilidades Profissionais do Planejador Financeiro), recorrendo a seu conhecimento de questões de planejamento financeiro (definidas no conjunto de conhecimentos do planejador financeiro). Segundo o FPSB ainda, a combinação eficaz de capacidades, habilidades e conhecimento é o que define como competente o desempenho do profissional de planejamento financeiro.

⁶ Disponível em: <<https://www.planejar.org.br/wp-content/uploads/2016/11/perfil-de-competencias.pdf>>. Acesso em: 22 mar. 2019

4.1.4.1- Matriz de capacidades do planejador financeiro

Abaixo será discorrido sobre cada capacidade que o planejador financeiro possa vir a ter, e cada uma delas vem a descrever uma tarefa a ser executada pelo profissional de planejamento financeiro para o cliente.

O FPSB reconhece que a natureza integrada das Capacidades do Planejador Financeiro, e reconhece também que cada Capacidade pode aparecer sob diversas categorias.

Para fins de apresentação e por questões didáticas, o FPSB alocou cada Capacidade do Planejador Financeiro verticalmente a uma das três funções de planejamento financeiro que serão vistas mais a diante (Coleta, Análise e Síntese) e horizontalmente a um dos seis componentes de planejamento financeiro (Gestão Financeira, Gestão de Ativos, Gestão de Risco, Planejamento Tributário, Planejamento de Aposentadoria e Planejamento Sucessório).

Figura 3 – Matriz de capacidades do planejador financeiro.



Fonte: Site da Planejar⁷

Para melhor entendimento da matriz acima, deve-se levar em consideração a ordem horária, começando pela primeira capacidade do planejador financeiro que é a coleta.

⁷ Disponível em: < <https://www.planejar.org.br/wp-content/uploads/2016/11/perfil-de-competencias.pdf>>. Acesso em: 22 mar. 2019.

Serão coletadas, conforme explicado acima, informações quantitativas e qualitativas de cada um dos seis pilares que estão representados no centro da matriz, que são justamente os seis pilares principais do processo de planejamento financeiro definido pela FPSB, inclusive é como é dividido em módulos o conteúdo do exame CFP.

O FPSB classificou as capacidades do Planejador Financeiro em três funções de Planejamento Financeiro: Coleta, Análise e Síntese.

4.1.4.1.2 - Coleta

A coleta é realizada através de análise qualitativa e quantitativa. A análise quantitativa serão questionários onde vão aparecer por exemplo renda, dívidas, número de dependentes, total de ativos, total de cobertura de seguro de vida, se já tem um testamento, idade, tempo para aposentadoria e assim por diante. A análise qualitativa vai abranger a parte mais psicológica, sendo realizada através de entrevista. Serão feitas entrevistas com o cliente perguntando sobre seus sonhos, seus objetivos, de modo que melhor se entenda sobre a ideia de propensão ao risco que esse cliente possui, de forma a identificar quais objetivos serão possíveis de serem traçados. As perguntas nesse caso são mais abertas.

Deste modo, é preciso que se tenha uma boa capacidade de coleta de informações através de entrevistas e questionários a fim de que seja possível a elaboração de um bom planejamento financeiro.

4.1.4.1.3- Análise

Depois de toda a coleta de informações, faz-se necessária a parte da análise.

Durante a análise serão consideradas oportunidades, restrições potenciais e informações para que sejam formuladas as estratégias.

Restrições: O cliente pode ter, por exemplo, algum tipo de restrição legal, de modo que a aplicação em determinado ativo seja vetada por determinação de alguma lei, regulamento corporativo ou regra de compliance. (Ex: Funcionários da JP Morgan precisam utilizar a corretora Ágora como corretora para operações em bolsa; Funcionários do mercado financeiro possuem certas restrições para aplicações em bolsa, como regras de liquidez, etc.).

Tais restrições precisam ser levadas em conta na análise do planejamento financeiro do cliente.

4.1.4.1.4-Síntese

Depois de feita a análise, vem o poder de síntese, ou seja, sintetizar as informações para a formulação e avaliação de estratégias e elaboração de um plano financeiro.

Serão sintetizadas todas as informações coletadas, as restrições apresentadas, e os objetivos traçados e então será elaborada uma proposta de planejamento financeiro ao cliente.

OBS: Não confundir capacidades do planejador financeiro com processo de planejamento financeiro.

Visto isso, surge a pergunta: Como fazer análise, coleta e síntese em cada um dos pilares do planejamento financeiro ?

A resposta se encontra na matriz de capacidades proposta pela Planejar, que se faz presente em seu site oficial, indicado na bibliografia oficial deste trabalho.

Seguindo sobre o perfil de competências do planejador financeiro, após discorrer sobre as capacidades do planejador financeiro, entraremos no quesito das habilidades profissionais que são demandadas do mesmo pela FPSB para o aconselhamento de clientes em trabalhos de planejamento financeiro, que envolvem um alto grau de confiança, incerteza, complexidade e acordo mútuo.

O FPSB julga como fundamental na construção do conceito de profissionalismo que o profissional de planejamento financeiro utilize tais habilidades para trabalhar no interesse dos clientes e na defesa e fomentação dos interesses da profissão de planejamento financeiro em benefício da sociedade.

4.1.5- Habilidades profissionais

A FPSB classificou as habilidades profissionais demandadas á um profissional de planejamento financeiro em quatro áreas:

4.1.5.1- Responsabilidade Profissional

Este item engloba tudo aquilo acerca do comportamento ético e íntegro do planejador financeiro. Ética e integridade são, portanto, as palavras-chave da responsabilidade profissional segundo o FPSB.

A FPSB cobra uma postura retilínea do profissional de planejamento financeiro, e isto engloba comportamento exemplar, responsável e idôneo do profissional na defesa da marca CFP. Neste ponto é cobrado inclusive que esta postura permaneça mesmo em momentos em que o profissional não esteja exercendo o planejamento financeiro, ou em momentos em que não esteja em contato direto com o cliente. O planejador financeiro deve sempre carregar a marca do CFP em suas atitudes e escolhas, assim como na construção de sua imagem.

A FPSB especifica, em versão brasileira através do material de estudo do exame CFP fornecido pela associação Planejar, o que é o perfil de um profissional responsável:

1. Estabelecer a confiança em todas as relações profissionais. (O mesmo é feito através da ética e integridade nas relações com o cliente).
2. Atuar no interesse do cliente ao prestar serviços profissionais. (O cliente deve sempre ser o foco principal em todas as etapas do planejamento financeiro).
3. Demonstrar discernimento ético. (Fundamental para que o profissional possa embasar suas decisões dentro do escopo do plano financeiro do cliente).
4. Demonstrar honestidade intelectual e imparcialidade. (Sempre recomendar ao cliente o melhor produto possível para ele, levando em consideração sempre o perfil de competências do planejador financeiro, e não o grau de comissão a receber na indicação do produto).
5. Reconhecer os limites da competência e, quando cabível, buscar voluntariamente a opinião de outros profissionais ou encaminhar o cliente a eles. (Este item é bastante frisado no código de ética da planejar: Caso não haja competência suficiente para prestar o melhor plano financeiro possível ao cliente, o mesmo deverá ser encaminhado a outro profissional de planejamento financeiro).
6. Reconhecer o papel de interesse público da profissão e agir de acordo com isso. (O profissional de planejamento financeiro carrega a marca CFP e o mesmo precisa sempre agir em conformidade com os parâmetros globais de assessoria em suas relações interpessoais e escolhas pessoais).

4.1.5.2- Prática

Outra habilidade profissional exigida pela FPSB é a prática. O profissional de planejamento financeiro precisa ter convicção em suas escolhas, assim como o *know-how* que apenas os anos exercendo a profissão poderão fornecer.

A FPSB específica, em versão brasileira através do material de estudo do exame CFP fornecido pela associação Planejar, o que se caracteriza como prática em se tratando de habilidades profissionais requeridas:

1. “Cumprir as leis e regulamentos pertinentes a serviços financeiros”.
2. “Seguir o código profissional de ética e os padrões da prática”.
3. “Fazer juízos adequados nas áreas não tratadas pelas normas existentes da prática”.
4. “Manter-se a par de mudanças nos ambientes econômico, político e regulatório”.
5. “Aprender continuamente para assegurar a atualização de seu conhecimento e habilidades”.
6. “Realizar pesquisas adequadas ao fazer análise e formular estratégias.”
7. “Exercer autonomia e iniciativa no desempenho das atividades profissionais”.
8. “Exercer responsabilidade pela capacidade sua e/ou da firma de prestar serviços ao cliente ao longo de todo o trabalho.” (FK Partners 2017).

4.1.5.3 – Comunicação

É necessário que se haja habilidade de comunicação, ou seja, é preciso que o profissional saiba se comunicar com seu cliente com transparência, explicar todas as etapas do plano financeiro de maneira clara e didática. Não adianta a elaboração de um plano perfeito que não seja repassado corretamente para o cliente, ocasionando dúvidas do mesmo sobre seu plano financeiro.

A FPSB específica, em versão brasileira através do material de estudo do exame CFP fornecido pela associação Planejar, o que se caracteriza como habilidade de comunicação no atendimento ao cliente:

Tabela 2 – Habilidades de comunicação do profissional CFP

<u>Habilidades de Comunicação</u>	<u>O que se espera do profissional CFP</u>
Dar atenção ao que o cliente e outras pessoas dizem e não se apressar para atender os pontos levantados.	É necessário que o planejador financeiro saiba esperar a hora de responder item a item do que foi questionado pelo cliente.
Estabelecer uma boa ligação com o cliente e outras pessoas.	É fundamental possuir um bom relacionamento interpessoal com seus clientes e colegas.
Comunicar informações e ideias por escrito de forma compreensível para o cliente e outras pessoas.	Uma linguagem extremamente técnica pode ocasionar dúvidas ao cliente quanto ao planejamento.
Comunicar informações e ideias verbalmente de forma compreensível para o cliente e outras pessoas.	A linguagem verbal também precisa ser clara e didática, além de contemplar os princípios da norma culta brasileira; sem jargões ou gírias.
Apresentar raciocínios lógicos e persuasivos.	É preciso que o plano financeiro seja passado ao cliente com clareza e convicção no que se esta sendo dito, o que fará com o cliente não titubeie ao seguir com seu serviço de assessoria.
Lidar com objeções e reclamações de maneira eficaz.	É preciso ter calma e resiliência para lidar com os problemas na relação com o cliente, de forma que o mesmo veja no planejador financeiro um aliado para a resolução do problema em questão.
Conseguir obter a concordância do cliente e de outras pessoas.	É fundamental para que se execute com eficácia o plano financeiro, que o cliente esteja totalmente de acordo e comprado no projeto, e isto requer uma boa habilidade de comunicação.

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de material fornecido pela FK Partners (2017)

4.1.5.4 - Cognição

A FPSB específica, em versão brasileira através do material de estudo do exame CFP fornecido pela associação Planejar, o que se caracteriza como habilidade cognitiva para um planejador financeiro:

Tabela 3 – Habilidades cognitivas de um planejador financeiro.

Habilidades Cognitivas	O que se espera do profissional CFP
Aplicar métodos ou formulas matemáticas conforme adequado.	É fundamental que se tenha um conhecimento técnico sobre as variações do mercado e 'know-how' em matemática financeira.
Analisar e integrar informações de várias fontes para chegar a soluções.	É preciso que se leia diversos jornais, diversos sites de notícias e se escute <i>call's</i> de diversas casas de investimento a fim de buscar sempre uma informação mais completa.
Usar lógica e raciocínio para avaliar os pontos fortes e fracos de possíveis linhas de ação.	É preciso que se tenha habilidade de planejamento estratégico, e que se desenhem táticas realistas para o plano financeiro de cada cliente.
Tomar decisões fundamentais quando se conta com informações incompletas ou incoerentes.	Caso o planejador financeiro não disponha de uma informação completa sobre o que esta pesquisando, o mesmo não pode se dar por satisfeito e repassar a informação incompleta ao cliente. Nesse caso ele precisa buscar a informação completa em outros meios, usar sua capacidade cognitiva.
Demonstrar a capacidade de adaptar seu pensamento e comportamento.	A persistência na estratégia por ego ou inexperiência pode gerar prejuízos incontáveis ao cliente, e por em risco todo um planejamento de longo prazo.

Fonte: Elaborado pelo autor a partir de material fornecido pela FK Partners (2017)

4.1.6- Componentes do Planejador Financeiro

Ainda sobre o perfil de competências do planejador financeiro, tendo visto a matriz de capacidades e as habilidades profissionais, a FPSB explicita também, de maneira interligada com os demais itens, os componentes do planejamento financeiro para que se alcance então a excelência global para esse tipo de planejamento. Conforme visto na Figura 2 – “Perfil de Competências do Planejador Financeiro” proposta pela FPSB, um desempenho competente no exercício do planejamento financeiro depende do tripé mostrado, composto por capacidades, habilidades profissionais e conhecimento do planejador. Vimos também na figura 3: “Matriz de capacidades do planejador financeiro” que as principais capacidades, segundo a FPSB, são Coleta, Análise e Síntese.

Os componentes do planejamento financeiro que veremos neste item são compostos portanto por coleta, análise e síntese de cada um dos seis pilares do planejamento financeiro (gestão financeira, gestão de ativos, sucessão, aposentadoria, impostos e riscos).

Na fase da coleta o profissional CFP deverá coletar as informações necessárias sobre os ativos e passivos do cliente, assim como de seu fluxo de caixa, sobre seu planejamento de aposentadoria, sobre a atual cobertura de seguros do cliente, sobre sua situação tributária e sobre seus objetivos de planejamento sucessório.

Na fase da análise, o profissional CFP deverá verificar e identificar aspectos relevantes para cada um dos seis pilares do planejamento financeiro, adquiridos durante a fase de coleta.

Depois de coletadas as informações e analisadas com cautela, a próxima etapa é a de síntese, onde serão formuladas as estratégias para cada um dos seis pilares do planejamento financeiro CFP.

4.2- Gestão de Ativos e Investimentos

É de extrema importância para o planejador financeiro o *know-how* sobre produtos financeiros. Abaixo elenca-se alguns dos produtos do mercado brasileiro, com definições baseadas em Cerbasi (2008).

4.2.1- Instrumentos de Renda Fixa

A Taxa Selic, referência para os juros da economia, apresentou queda vertiginosa nos últimos cinco anos, suficiente para que o investidor brasileiro apresentasse uma diminuição significativa no rendimento de seus investimentos em renda fixa.

Contudo, tal modalidade de investimento se mostra uma ferramenta importante na composição de portfólios, principalmente para o investidor conservador que busca ativos seguros e com rentabilidade previsível.

O conceito de operação de renda fixa é extremamente simples, trata-se basicamente de um empréstimo concedido a uma contraparte, onde a mesma retorna o valor emprestado acrescido de juros já pré-estabelecidos, em uma data igualmente pré-estabelecida. Todavia pode ser classificado quanto à natureza do emissor do título (título público ou privado) e quanto à forma do pagamento dos juros (título pré-fixado e pós-fixado).

- Taxa pré-fixada: Trata-se de uma remuneração em que o investidor possui ciência prévia exata do valor que receberá no fim da aplicação (ou vencimento). Ex: Uma aplicação de mil reais, com vencimento de um ano, a juros de 10% ao ano. O investidor receberá da contra parte, antes do pagamento do imposto de renda, o montante de R\$1.100,00 ao final de um ano, independente de qualquer fator externo.
- Taxa pós-fixada: A remuneração proposta estará sempre atrelada a algum índice que pode variar ao longo do tempo. Exemplos de títulos pós-fixados são os atrelados à taxa de juros Selic ou ao índice de inflação IPCA. O investidor nesse caso não possui ciência prévia exata do valor que receberá no fim da aplicação, visto que a variação desse indicador terá reflexo direto na remuneração do seu título. Ex: Uma aplicação de mil reais, com vencimento de um ano, com remuneração de 100% da Selic. Caso a Selic se mantenha no patamar de 6,5% ao ano até o vencimento do título (no momento da escritura do presente estudo a mesma se encontrava no valor descrito), o investidor receberá da contra parte, antes do pagamento do imposto de renda, o montante de R\$1.065,00 ao final de um ano. Caso a taxa Selic apresente variação, o mesmo ocorrerá com a remuneração do título.

Conforme explicitado anteriormente, o título de renda fixa é um empréstimo cedido a uma contra parte e o mesmo apresenta certas distinções quanto à natureza da mesma. Quando o título é emitido pelo governo federal, trata-se dos Títulos Públicos Federais, ou Títulos de Tesouro Direto. Quando emitido por instituições privadas como bancos e empresas, trata-se de Títulos Privados.

Títulos Públicos Federais

São títulos de dívida emitidos pelo governo federal com a finalidade de captação de recursos para financiamento das diversas atividades do orçamento público, tais como saúde, educação e infraestrutura. Como a saúde financeira da contra parte a quem se empresta é o que assegura a probabilidade de recebimento ou não do recurso no vencimento, o título de dívida pública é considerado o investimento mais conservador do mercado de capitais, visto que a possibilidade de calote é praticamente inexistente. Seguindo a lógica da relação risco-retorno, podemos concluir que possuem uma rentabilidade tímida quando em comparação com o grande leque de opções de investimento do mercado de capitais.

Possuem a denominação de Tesouro Direto quando negociados para investidores pessoa física, e possuem diversos tipos de títulos que variam quanto à forma do pagamento dos juros.

- Tesouro IPCA+: Chamados títulos mistos, a rentabilidade é composta do índice de inflação IPCA acrescido de uma correção, ou taxa pré-fixada. Ex: Tesouro IPCA+ 2024 possui uma taxa de rendimento de IPCA + 3,66%.
- Tesouro IPCA+ com Juros Semestrais: Possui a taxa de rendimento composta da mesma maneira que o descrito acima, mas com diferença na forma como os juros são pagos. Enquanto o Tesouro IPCA+ apresenta rentabilidade no vencimento ou resgate do título, o Tesouro IPCA+ com Juros Semestrais vai diluir o cupom semestralmente. No mercado de títulos americano é chamado título zero cupom.
- Tesouro Prefixado: São os títulos onde o investidor terá ciência exata do valor recebido no vencimento ou resgate. Ex: Tesouro Prefixado 2022 possui uma taxa de rendimento de 7,07%. OBS: Os títulos pré-fixados possuem marcação a mercado, o que significa que dependendo da oscilação da taxa de juros, caso o investidor resolva vender o título antes do vencimento, a rentabilidade pode sofrer oscilações (caso a taxa de juros suba o título perde valor e vice versa).
- Tesouro Prefixado com Juros Semestrais: Funciona da mesma forma que o Tesouro Prefixado, mas com o pagamento dos juros realizado semestralmente.
- Tesouro Selic: Título com a rentabilidade atrelada à taxa de juros básica da economia (Taxa Selic), e com rendimento equivalente a 100% da mesma. Uma oscilação na taxa de juros influencia diretamente na rentabilidade do título contratado.

Quanto à liquidez os títulos de tesouro direto, apesar de possuírem uma data de vencimento pré-estabelecida, podem ser vendidos dentro do horário de funcionamento do mercado, gerando crédito na conta do investidor em um dia útil.

Depósitos e Títulos de Instituições Financeiras

Os títulos emitidos por instituições privadas podem ser também pré ou pós-fixados, onde a credibilidade e a saúde financeira da instituição terá relação direta com o risco e a rentabilidade da operação.

“Quanto maior a credibilidade do banco, mais os clientes depositam seus recursos na instituição, mais ela consegue emprestar e, com isso, mais ela lucra e se fortalece. É um mecanismo sensível que constrói gigantes da intermediação financeira”. (CERBASI, G., 2008, p.148)

Devido a grande variedade de instituições privadas demandando recursos para suas operações (e ofertando títulos), os mesmos terão características radicalmente distintas. Bancos grandes com grande credibilidade no mercado como Itaú, Bradesco e Santander desfrutam de uma gama de recursos de clientes investidores e, portanto, tendem a oferecer taxas menos atrativas aos seus títulos. Por outro lado, os bancos menores ou “de segunda linha” como Banco Pine, Banco Indusval e BMG, por terem um número menor de investidores, enfrentam um desafio maior na captação de recursos, oferecendo, portanto, títulos com rentabilidade mais atrativa.

Alguns títulos de renda fixa possuem proteção do Fundo Garantidor de Crédito (FGC), que se constitui em uma associação civil onde diversas instituições financeiras realizam contribuições para que o fundo funcione como uma proteção aos correntistas, poupadores e investidores. Para o investidor pessoa física qualquer aplicação em títulos cobertos pelo FGC possuem, em caso de falência do emissor, ressarcimento de até R\$250mil por instituição.

Uma estratégia muito comum entre os investidores de renda fixa é a escolha de bancos de segunda linha para o investimento nos títulos, visto que os mesmos ofertam títulos mais rentáveis. A preocupação com uma eventual dificuldade de captação para cobrir os empréstimos concedidos é mitigada pela proteção do FGC, tornando a aplicação segura até o montante de R\$250mil.

No presente estudo sobre estratégias de renda fixa, nos ateremos aos principais títulos negociados no mercado de capitais brasileiro: CDBs, COEs, LCIs, LCAs, LCs, LFs, Operações Compromissadas, Caderneta de Poupança, Debêntures, Notas Promissórias, CRIs, CRAs,

Certificado de Depósito Bancário - CDB

O CDB é um título de renda fixa de emissão bancária, definido pelo Banco Central do Brasil através da Resolução 18 (1966) como uma promessa de pagamento nominativa endossável à ordem, de importância depositada em

banco, acrescida do valor da remuneração ou lucratividade convencionada até o vencimento.

Outra característica de distinção dos CDBs é sua flexibilidade quanto à liquidez. A maioria das instituições financeiras costuma emitir títulos com liquidez (passível de resgate antes do vencimento) e títulos sem liquidez, onde o investidor trava o mesmo por tempo previamente determinado, só tendo acesso ao montante na data do vencimento. Tal critério de liquidez também possui influencia direta na taxa de rentabilidade do título, sendo normalmente negociado a taxas mais atrativas quando voltado ao longo prazo.

Certificado de Operações Estruturadas - COE

O COE é um instrumento de captação de recursos emitido por bancos múltiplos, bancos comerciais, bancos de investimento e caixas econômicas.

Apesar de possuir classificação de renda fixa, COE é um misto de renda fixa e renda variável, sendo estruturado com base em um cenário de ganhos ou perdas pré-estabelecido.

A instituição emissora do COE recebe os recursos captados e monta um cenário normalmente utilizando operações estruturadas de derivativos e sempre tendo um índice de referência, que pode ser índice de preços, de títulos, de valores mobiliários, como o Ibovespa, de taxas de juros ou de cambio, incluindo índices sobre ativos negociados no exterior.

De acordo com a estrutura de rentabilidade do COE, o mesmo pode possuir valor nominal protegido, onde o pagamento mínimo previsto ao investidor é igual ao investimento inicial (COE com capital protegido), ou valor nominal em risco onde a instituição não garante o retorno do capital investido inicialmente.

Letra de Crédito Imobiliário – LCI

A LCI é um título de crédito com lastro em créditos imobiliários garantidos por hipoteca ou por alienação fiduciária e com carência mínima de 90 dias, podendo ser pré ou pós-fixadas e com prazos diversos estipulados pela instituição financeira emissora.

Diferentemente do fluxo tradicional de captação de recursos das instituições financeiras, onde as mesmas captam os recursos e os emprestam ganhando com o *spread*, as letras de crédito apresentam fluxo oposto, onde o contrato de empréstimo feito com o cliente é securitizado e transformado numa letra de crédito.

As LCIs representam uma vantagem expressiva para o investidor de renda fixa por possuírem a cobertura do FGC e isenção de imposto de renda para pessoa física.

Letra de Crédito do Agronegócio – LCA

A LCA possui as mesmas características da LCI quanto aos prazos, garantias, tributação e fluxo de captação de recursos. A única diferença é quanto ao lastro. Enquanto a LCI é lastreada em crédito imobiliário, a LCA apresenta lastro em crédito rural.

Letra de Câmbio – LC

A LC é um título com características semelhantes ao CDB quanto à cobertura do FGC, modalidade de pagamento de juros e tributação, porém emitido por uma sociedade de crédito, financiamento e investimento (no presente estudo sobre estratégias de renda fixa tal sociedade será chamada apenas de financeira). Como as financeiras sobrevivem de concessão de empréstimos, as letras de câmbio costumam possuir uma relação de risco/retorno um pouco mais arrojada.

A financeira num primeiro momento empresta recursos para o agente deficitário. Tal transação comercial serve de lastro para a emissão da Letra de Câmbio.

Letra Financeira - LF

A LF é um título com características semelhantes ao CDB quanto às modalidades de pagamentos de juros e tributação, porém possui um prazo mínimo de 24 meses (o que costuma tornar a rentabilidade mais expressiva que a do CDB) e não possui cobertura do FGC.

Por não contarem com a proteção do FGC, as LFs podem possuir uma cláusula de subordinação. Quando a mesma é emitida com essa cláusula, o investidor vai figurar o final da fila dos credores para recebimento de um ressarcimento oriundo do caixa da instituição que apresentou falência. O valor mínimo unitário para investimento nas LFs é de R\$300mil para as que apresentam cláusula de subordinação e R\$150mil para as letras sem tal cláusula.

Ao emitir uma letra financeira, a instituição pode criar uma oferta privada (apenas aos seus clientes) ou uma oferta pública (oferta para o mercado como um todo).

Operações Compromissadas

As operações compromissadas são um empréstimo entre uma instituição financeira e uma contraparte com o “lastro” ou a “garantia” de um título.

Possuem características semelhantes ao CDB quanto à cobertura do FGC, modalidade de pagamento de juros e tributação.

As instituições autorizadas a emitir operações compromissadas são: bancos comerciais, múltiplos, de investimento, de desenvolvimento, sociedades de crédito, financiamento e investimento, sociedade corretora de títulos e valores mobiliários, sociedade distribuidora de títulos e valores mobiliários ou a Caixa Econômica Federal.

Tributação de Títulos Privados

Os aspectos tributários são de extrema importância no desenvolvimento de uma estratégia eficaz em renda fixa.

Atualmente existem dois impostos que impactam o investimento em renda fixa no mercado de capitais brasileiro:

- Imposto sobre Operações Financeiras (IOF): Incide sobre o lucro das aplicações com resgate dentro do prazo de 30 dias após a aplicação, seguindo alíquota regressiva desde 96% no primeiro dia até 0% no trigésimo dia.
- Imposto de Renda (IR): Incide sobre o lucro das aplicações seguindo alíquota regressiva que vai de 22,5% para aplicações com prazo de até 180 dias, até 15% para aplicações com prazo superior a 720 dias.

Ambos são retidos na fonte, o que acaba sendo um grande facilitador para o investidor em termos burocráticos.

Dada a regressividade do sistema tributário de renda fixa, aliada às geralmente elevadas taxas de remuneração ofertadas pelas instituições financeiras, os títulos de renda fixa de longo prazo costumam apresentar remuneração expressivamente maior.

Depósitos em Poupança

A caderneta de poupança é o produto financeiro de maior popularidade no país devido a sua facilidade na realização de saques e depósitos, além da garantia do FGC e a isenção de imposto de renda para pessoa física.

O investidor recebe o rendimento em cada “aniversário” que ocorre mensalmente. Caso retire o recurso antes do trigésimo dia, a rentabilidade é inteira perdida.

No dia quatro de maio de 2012 a regra de remuneração da poupança foi alterada. Atualmente a caderneta de poupança tem a rentabilidade de 0,5% ao mês quando a meta da taxa Selic for superior a 8,5% ao ano e 70% da meta da taxa Selic ao ano, devidamente ajustada para o período, quando a meta da taxa Selic for igual ou inferior a 8,5% ao ano.

Títulos Emitidos por Instituições não Financeiras

Conforme dito anteriormente, o Fundo Garantidor de Crédito (FGC) se constitui em uma associação civil entre as diversas instituições financeiras do mercado de capitais brasileiro. Por analogia, os títulos emitidos por instituições não financeiras que veremos a seguir não possuem tal cobertura.

Debênture

A debênture é um título de dívida semelhante aos demais retratados no presente estudo, sem padronização exata no contrato (cabendo à empresa emissora a decisão de prazo, taxa de rentabilidade e modalidade de pagamento de juros) com a particularidade da emissão exclusiva por sociedades anônimas, de capital aberto ou fechado, não financeiras.

As debêntures podem ser conversíveis em ações, o que dá ao investidor o direito de, na data do exercício, troca-las por ações da empresa emissora, transformando o credor em acionista da empresa, assim como podem ser “*callables*”, dando à empresa o direito de recomprar o ativo antes de seu vencimento.

As debêntures possuem a tributação padrão dos títulos de renda fixa já explicada no presente estudo, e possuem também diferentes níveis de garantia que vão se diferenciar pelo grau de prioridade que o investidor tem de receber o recurso que emprestou em caso de falência da empresa emissora. A saber, por ordem decrescente de poder garantidor, são elas: Garantia real, garantia flutuante, garantia quirografária e garantia subordinada.

Alem disso, as debêntures podem ser isentas de imposto de renda quando emitidas por empresas de infraestrutura, o que são chamadas de Debêntures Incentivadas.

Nota Promissória

A nota promissória segue as mesmas características da Debênture, com uma pequena diferença quanto ao prazo. Enquanto a Debênture é emitida para captar recursos de médio e longo prazo, com prazo superior a 360 dias, as notas promissórias são captações voltadas ao capital de giro, com prazo mínimo de 30 dias e máximo de 180 dias para empresas de capital fechado e 360 dias para empresas de capital aberto.

Certificado de Recebíveis Imobiliários – CRI

O CRI é um título de crédito de longo prazo lastreado em créditos imobiliários, emitidos por Companhias Securitizadoras de Créditos Imobiliários.

A empresa credora possui direitos de crédito imobiliário contra o devedor, o que gera um fluxo financeiro futuro (por exemplo, as lojas que devem aluguel para um shopping). A credora cede os direitos de crédito a uma empresa

securitizadora, que transformará esse fluxo futuro de recebíveis em títulos de dívida emitidos para investidores, com lastro nos direitos creditórios imobiliários cedidos.

Os Certificados de Recebíveis são destinados exclusivamente a investidores qualificados, que são os investidores que possuem mais de um milhão de reais investidos no mercado de capitais, e mediante assinatura de um termo de ciência sobre a natureza dos produtos aplicados.

Certificado de Recebíveis do Agronegócio - CRA

O CRA possui as mesmas características do CRI quanto ao fluxo de captação de recursos, prazos, garantias e tributação. A diferença é quanto aos emissores. Enquanto o CRI é emitido apenas por Companhias Securitizadoras de Créditos Imobiliários, o CRA é emitido por Companhias Securitizadoras de Direitos Creditórios do Agronegócio.

4.2.2. Mercado de Ações

O mercado de renda variável apresenta retorno indefinido dos ativos, variante conforme as condições do mercado e do ativo, constituído por um ganho de capital originário da valorização do preço do ativo e do rendimento (dividendo, juros sobre capital etc.) ambos de cunho incerto.

4.2.2.1. Tipos de Ações

As ações constituem a menor fração do capital social de uma sociedade anônima, proporcionando sociedade ao investidor, podendo ser classificadas como ordinárias, quando provedoras de direito a voto nas assembleias por parte do acionista, ou preferenciais, quando provedoras de preferência na distribuição dos dividendos.

Quanto a qualidade, podem ser consideradas *Blue Chips* ou de primeira linha em função da grande liquidez e procura no mercado por parte dos investidores, de segunda linha quando com menor liquidez e maior risco e de terceira linha, as consideradas empresas de pequeno porte, apresentando pouca liquidez e uma aposta mais arrojada, também chamadas de *Small Caps*.

4.2.2.2. Remuneração dos Acionistas

As principais fontes de remuneração dos acionistas são o dividendo, que representa uma quantia, expressa em moeda corrente, paga pela empresa aos

seus acionistas, o ganho de capital, que representa a valorização de mercado ou aumento do valor da empresa em bolsa, a subscrição, que representa um direito ou preferência para aquisição de novas ações para o acionista, e os juros sobre capital próprio, que incidem sobre os lucros não distribuídos pela empresa em exercícios anteriores.

4.2.2.3. Estratégias de Investimento em Ações

As estratégias mais adotadas pelos investidores de renda variável no mercado brasileiro são: compra e venda a vista, que compreende a negociação no mercado à vista com liquidação física do ativo; compra e venda a termo, que corresponde à negociação dos ativos a um preço e prazo de liquidação futuro; compra com uso de margem, que consiste em uma linha de crédito disponibilizada pela instituição financeira para negociação de ações em bolsa; venda descoberta, que consiste em venda de um ativo ausente na carteira do investidor, com consequente utilização de aluguel do ativo com fim de especulação de queda do mercado, e as estratégias de *long and short*, que são estratégias onde o acionista realiza uma venda descoberta com posterior compra de um outro ativo.

4.2.2.4. Análise de ativos de renda variável

Existem diversas técnicas para avaliar empresas e suas ações. Dentre elas, cabe-se destacar a análise fundamentalista que consiste em um processo de projeções econômicas acerca da empresa, seguida de análise dos fundamentos da empresa, elencados por Cerbasi (2008) como consistência no planejamento, qualidade de gestão, estratégias para captar recursos, seus diferenciais em termos de investimento de capital, agregação de valor aos produtos e serviços e estrutura de custos; e a análise técnica ou gráfica, que estuda a evolução dos gráficos e preços dos ativos ao longo do tempo, identificando padrões de comportamento das ações e consequentes oportunidades de investimento.

4.2.3. Fundos de Investimento

“Fundos são, em essência, um conveniente serviço de seleção de ativos e gestão de uma carteira de investimentos segundo critérios definidos previamente em seu regulamento.” CERBASI (2008).

Existe uma extensa variedade de fundos de investimentos sendo ofertados pelas inúmeras instituições financeiras no mercado de capitais brasileiros, que podem constituir variações nas estratégias para os diferentes tipos de perfis de investidor. No presente estudo sobre fundos de investimento apresentaremos os fundos de investimento classificando-os quanto ao prazo médio da carteira, quanto à estratégia de gestão das carteiras e quanto à composição da carteira (classificação segundo a Comissão de Valores Mobiliários (CVM)):

- Prazo médio da carteira: Podem ser classificados como Curto Prazo, devendo aplicar os recursos exclusivamente em títulos de renda fixa com prazo máximo a decorrer de 375 dias, e prazo médio da carteira do fundo inferior a 60 dias, e fundos de Longo Prazo, que possuem prazo médio superior a 365 dias.
- Gestão de carteira: Podem possuir estratégia ativa quando procuram superar o *benchmark* (referência do ativo, como por exemplo, a taxa DI para os títulos de renda fixa) ou estratégia passiva, quando procuram apenas acompanhar o comportamento deste *benchmark*.
- Composição de carteira (Classificação da CVM): Seguindo este critério de classificação, dividem-se em: Renda fixa, multimercado, ações e cambial. Os fundos de renda fixa tem necessariamente que possuir, no mínimo 80% da carteira em ativos que relacionados à variação da taxa de juros doméstica ou do índice de preços. Os fundos multimercado possuem alocação do patrimônio do fundo em diferentes tipos e classes de ativos, com diferentes fatores de risco, sem o compromisso de concentração em nenhum fator em especial. Os fundos de ações precisam possuir, no mínimo, 67% da carteira investida em ações, bônus ou recibos de subscrição, cotas de fundos de ações, etc.

4.3. Planejamento de Aposentadoria

O terceiro módulo da certificação CFP contempla o tema da aposentadoria e as diretrizes a serem tomadas na formulação de um planejamento eficaz.

Os produtos de previdência devem ser encarados com investimentos de longo prazo, onde a antecedência ao começar o investimento denotará diretamente um maior valor recebido no momento da aposentadoria. Essa característica tem se mostrado o maior erro do investidor médio brasileiro ao aderir um plano de previdência, que ao começa-lo já em idade avançada, apresenta um esforço contributivo expressivamente maior.

Devido à insegurança de uma boa parte da população brasileira quanto ao sistema de previdência social, os planos de previdência privada se mostram uma estratégia importante para os investidores, e o processo de escolha do plano adequado a cada cliente é o foco do terceiro módulo da certificação CFP, assim como será a delimitação do presente módulo.

A previdência privada possui duas modalidades principais de planos comercializados conforme tabela abaixo, e é de suma importância que o investidor escolha o plano indicado ao seu perfil, o que resultará em ganhos expressivos no longo prazo.

Tabela 4 – Planos de previdência.

	PGBL	VGBL
Contribuições	<ul style="list-style-type: none"> As contribuições realizadas podem ser deduzidas da renda bruta tributável, até o limite de 12%, para apuração da base de cálculo do Imposto de Renda devido na declaração de ajuste anual. 	<ul style="list-style-type: none"> Não é permitida a dedução das contribuições da renda bruta tributável.
Retirada dos Recursos	<ul style="list-style-type: none"> Nos eventos de resgate de recursos ou recebimento de renda, ocorre tributação de imposto de renda <u>sobre o valor total retirado</u>, de acordo com o Regime Tributário escolhido pelo participante. 	<ul style="list-style-type: none"> Nos eventos de resgate de recursos ou recebimento de renda, ocorre tributação de imposto de renda <u>sobre os rendimentos do valor retirado</u>, de acordo com o Regime Tributário escolhido pelo participante

Público Alvo	<ul style="list-style-type: none"> • Quem efetua a declaração de ajuste anual do imposto de renda pela declaração completa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Quem efetua a declaração de ajuste anual do imposto de renda pelo formulário simplificado. • Quem é isento. • Quem já efetuou contribuições de até 12% da renda bruta tributável no PGBL e deseja efetuar contribuições superiores a este patamar em Previdência Privada.
Portabilidade	<ul style="list-style-type: none"> • A transferência de recursos é permitida desde que ocorra dentro de uma mesma família de planos (PGBL para PGBL). • O prazo mínimo a cumprir antes de pedir a transferência é de 60 dias. 	<ul style="list-style-type: none"> • A transferência de recursos é permitida desde que ocorra dentro de uma mesma família de planos (VGBL para VGBL). • O prazo mínimo a cumprir antes de pedir a transferência é de 60 dias.

Fonte: FK Partners 2018.

4.4. Gestão de Riscos e Seguros

“Fazer seguro significa pagar um *prêmio* (o preço pago pelo seguro) para evitar perdas. Ao fazer um seguro, você substitui uma perda certa (prêmio pago pela apólice) pela possibilidade de uma perda maior se você não fizer seguro.”- Bodie, Zvi (2002).

O quarto módulo da certificação CFP envolve a análise e seleção de seguros, de acordo com as necessidades de cada cliente. Para tal, foram estipulados cinco passos que conduzem o planejamento de aquisição de seguros, conforme tabela abaixo:

Tabela 5 - Avaliação de Riscos e Planejamento de Aquisição de Seguros.

Avaliação de Riscos e Planejamento de Aquisição de Seguros

Identificar os riscos ao qual o cliente esta exposto.	<ul style="list-style-type: none"> • Pessoal e familiar: Morte, invalidez, incapacidade, doenças graves, cirurgias, responsabilidades civil e saúde (seguro e plano). • Financeiro: Perda de renda, crédito e financiamento • Bens Patrimoniais: Residência, automóvel e empresa
Avaliar a necessidade de transferência do risco.	É realizada uma análise do custo benefício em função do risco na contratação de um seguro.
Analisar as coberturas disponíveis.	É verificada a disponibilidade das coberturas e as necessidades do cliente na elaboração de uma recomendação de plano.
Monitorar o planejamento, aquisição de seguros e valores de cobertura em função do ciclo de vida.	É necessário um acompanhamento periódico da situação do cliente, visto que a necessidade de cobertura varia conforme a situação patrimonial e pessoal do cliente mudam com o tempo.
Seleção de apólices, seguradoras e corretores.	Deve-se analisar a idoneidade e histórico da empresa e corretor para não haver risco de contratação de apólices falsas.

Fonte: FK Partners 2017

4.5. Planejamento Fiscal

“Planejamento tributário é a escolha, por parte do contribuinte, entre alternativas válidas e lícitas, de situações ou operações que impliquem o menor ônus tributário. Por meio desta prática, o contribuinte identifica caminhos possíveis dentro do ordenamento jurídico que podem levar a uma menor incidência fiscal, visando maximizar a eficiência do seu negócio, seja evitando fatos geradores mais onerosos, seja postergando sua ocorrência.”-FK Partners (2017).

4.5.1. Elisão Fiscal

A Elisão Fiscal⁸ consiste, diante de duas ou mais alternativas admitidas pela legislação, da opção pela via sujeita à menor carga tributária.

Dessa forma torna-se evidente a dependência do conhecimento da legislação em vigor para realização do planejamento fiscal. Quando se possui ciência de uma gama de alternativas legítimas para realização de determinada operação, aumenta-se a probabilidade de encontro de uma opção mais interessante sob a ótica tributária.

4.5.2. Ausência de Propósito Negocial

A estratégia de operação seguindo ausência de propósito negocial é muito comum no mercado de capitais brasileiro. Trata-se da escolha do contribuinte por um determinado caminho não levando em conta as exigências do mercado ou do seu negocio, mas unicamente com fim de economizar tributos.

Um exemplo comum de ausência de propósito negocial é a estratégia de grande parte dos investidores de ações de realizar vendas mensais com valor inferior a R\$20mil, objetivando a isenção de imposto de renda estipulada pela receita federal para tal operação.

⁸

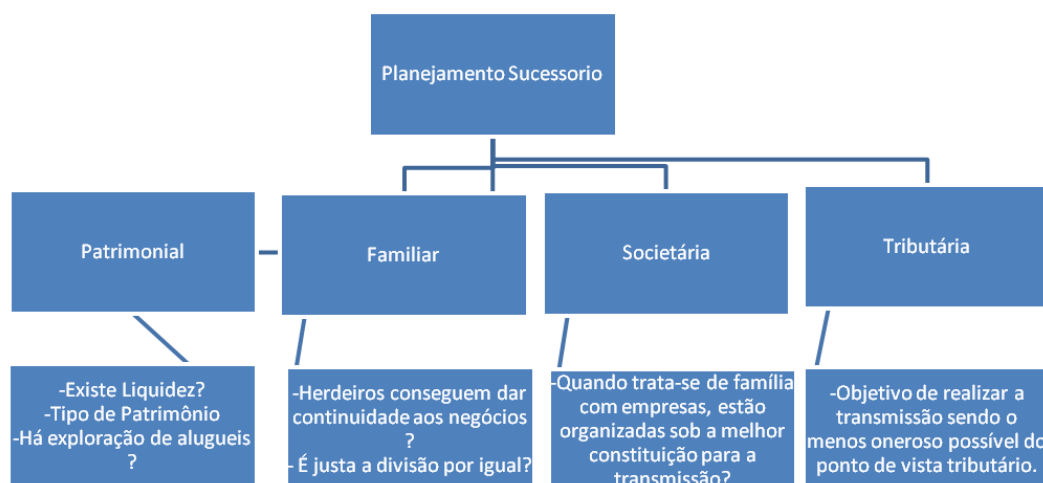
4.6. Planejamento Sucessório

O sexto módulo da certificação CFP aborda o tema de planejamento sucessório, e sustenta sua relevância baseado na série de cenários patrimoniais onde, na ausência de planejamento de sucessão, inexistem garantias em relação à transmissão dos bens na proporção desejada em vida, à continuidade do negócio familiar sob os mesmos princípios e objetivos de seu fundador e à qualidade do relacionamento interpessoal e familiar dos potenciais herdeiros na ocasião do falecimento.

4.6.1. A Dinâmica da Sucessão

Mostra-se como condição *sine qua non* para um planejamento sucessório de qualidade a dedicação à análise da dinâmica de sucessão do cliente, assim como seus quatro principais aspectos segundo diagrama abaixo:

Figura 4 – Dinâmica de sucessão.



Fonte: Elaboração própria baseada em material cedido pela FK Partners (2017).

4.6.2. Regimes de Casamento

A FPSB entende que a escolha do regime de casamento correto figura uma decisão extremamente relevante quando ao planejamento financeiro em geral.

Segue abaixo tabela explicativa sobre os cinco regimes de casamento existentes na lei brasileira e como ocorre a comunicação dos bens de cada cônjuge em cada regime respectivamente.

Tabela 6 - Regimes de Casamento e a Comunicação de cada Cônjuge.

Regimes de Casamento e a Comunicação de cada Cônjuge				
	Bens adquiridos a título oneroso antes do casamento	Bens recebidos por doação ou herança	Bens adquiridos a título oneroso após o casamento	Dívidas anteriores ao casamento
Comunhão parcial	Não há comunicação	Não há comunicação (salvo se doação/herança beneficiou expressamente o casal)	Comunicam-se	Não há comunicação
Comunhão universal	Comunicam-se	Comunicam-se (salvo cláusulas de incomunicabilidade)	Comunicam-se	Comunicam-se (apenas se reverterem em proveito comum)
Separação total	Não há comunicação	Não há comunicação	Não há comunicação	Não há comunicação
Separação obrigatória	Não há comunicação	Não há comunicação	Em regra, não há comunicação. Se aplicada súmula 377 do STF, há comunicação	Não há comunicação
Participação de Aquestos	Não há comunicação	Não há comunicação	Comunicam-se	Não há comunicação

Fonte: FK Partners 2017

5. Conclusões

O estudo teve como objetivo por em evidência os métodos e critérios utilizados pelos profissionais CFP, trazendo à luz da elaboração científica a geração de valor agregado ao investidor através do planejamento financeiro executado segundo parâmetros globais de qualidade em assessoria de investimentos.

Para melhor imersão no assunto, procurou-se no referencial teórico uma contextualização sobre as práticas de finanças pessoais, através de artigos de profissionais renomados no cenário brasileiro e internacional, assim como pesquisa bibliográfica em livros e folhetos. A estratégia documental adotada demonstrou durante o processo de análise as diretrizes do profissional CFP, como seu propósito e benefícios, suas responsabilidades, sua conduta profissional, seu perfil de competências, suas capacidades, habilidades, além da conceituação acerca do universo de produtos financeiros utilizados por esses profissionais na construção de portfólios. Além disso, a pesquisa documental procurou analisar também a conceituação teórica dos seis pilares de atuação do profissional CFP, tais como os componentes do processo de planejamento financeiro, a gestão de ativos e investimentos, o planejamento de aposentadoria, a gestão de riscos e seguros, e o planejamento fiscal e sucessório.

Como resultados, a pesquisa demonstrou a natureza integral dos conhecimentos técnicos presentes no escopo da certificação, por tratar categoricamente sobre cada módulo constituindo arcabouço teórico sobre o tema, e integral por tratar de assuntos que não são abordados pelos serviços de assessoria comuns no varejo brasileiro, dando ao planejamento financeiro uma visão holística sobre o ciclo de vida e horizonte dos objetivos do cliente, assim como seus elevados padrões éticos, assumindo compromissos com a diligência, transparência e objetividade acima de tudo, colocando os interesses do cliente como prioridade em detrimento à remuneração do agente.

Os achados se mostram importantes num contexto onde uma certificação profissional baseada em critérios globais de excelência acaba por distinguir as atuações de profissionais ligados ao mercado de capitais brasileiro, além de parametrizar as atuações no setor com um guia de boas práticas, servindo

sobretudo como estímulo aos profissionais pela busca por conhecimento sobre o tema.

Estudos futuros poderão adotar uma temática comparativa entre a atuação do profissional CFP no mercado brasileiro e dos demais profissionais, como gerentes de banco e assessores varejo em geral, utilizando-se de um estudo de caso entre dois portfólios construídos pelos diferentes tipos de profissionais atuantes no mercado.

6- Referencias bibliográficas

Planejador financeiro segundo a Planejar. Disponível em: <https://www.planejar.org.br/certificacao/planejador-financeiro/>

Perfil de Competências do Planejador Financeiro. Disponível em: <https://www.planejar.org.br/wp-content/uploads/2016/11/perfil-de-competencias.pdf>

Site da FPSB disponível em: <https://www.fpsb.org/>
 Notícia vinculada a EBC Brasil disponível em :<http://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2018-03/pesquisa-revela-que-58-dos-brasileiros-nao-se-dedicam-proprias-financas>

ATTÍLIO, Luccas Assis: **A moeda como instrumento para a redução da desigualdade de renda do Brasil (1995-2014)**: Contribuição de Estevão Collor.

BODIE, Zvi; MERTON, Robert C.: **Finanças**: Porto Alegre: Bookman Editora, 2002

BRESSER, Luiz Carlos. **Hiperinflação e estabilização no Brasil: o primeiro Plano Collor**: Contribuição de Yoshiaki Nakano

CAMPBELL, John Y: **Household Finance**: NBER Working Paper No. 12149 March 2006 JEL No. G12

CERBASI, Gustavo: **Investimentos Inteligentes: para conquistar e multiplicar seu primeiro milhão**: Rio de Janeiro: Thomas Nelson Brasil, 2008

FREITAS, Fabrício Carneiro de: **Política Fiscal e Monetária: Dominância Fiscal e Taxas de Juros**: Insper Instituto de Ensino e Pesquisa (2016).

GAIO, R.; CARVALHO, R.B.; SIMÕES, R. **Métodos e técnicas de pesquisa: a metodologia em questão**. In: GAIO, R. (org.). Metodologia de pesquisa e produção de conhecimento. Petrópolis, Vozes, 2008.

GIAMBIAGI, F.; ZENTGRAF, R.: **O Futuro é Hoje - Educação Financeira para não economistas**: Elsevier (2014)

GIL, Antônio Carlos: **Métodos e técnicas de pesquisa social**: São Paulo, Atlas, 1987.

GITMAN, Lawrence J.: **Princípios de administração financeira**: São Paulo, Pearson Prentice Hall, 2010.

MANSANO, André Mauricio Moreira Freire: **O impacto de um planejamento financeiro pessoal na qualidade de vida do indivíduo**: Universidade Federal do Rio de Janeiro (2018)

MARKOWITZ, H. **Portfolio selection**. Journal of Finance, v. 7, n. 1. 1952.
_____. **Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investment**.
Nova York. 1959.

OLIVEIRA, Felipe Augusto - **Desempenho da otimização robusta de carteiras no mercado acionário brasileiro**. - Belo Horizonte – MG Faculdade de ciências econômicas da UFMG (2013)

PEREIRA, A. G.; BRUNI, A. L. **Intuição, preferências intertemporais e orçamento**. BASE - Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS, v. 11, n. 3, p. 231-245, 2014.

SANTANA, Ana Laura de Miranda: **O controle da inflação brasileira e os seus efeitos sobre a renda real da população** (2017).

SANTOS, Elaine Maria Ramos dos: **Ferramentas administrativas para a estabilidade financeira familiar** (2017): Contribuições de Fabiano Greter Moreira e Luciana Codognoto da Silva.

SBICCA, A. **Heurísticas no Estudo das Decisões Econômicas**: Contribuições de Herbert Simon, Daniel Kahneman e Amos Tversky. Estudos Econômicos, v.44, n. 3, p.579-603, 2014