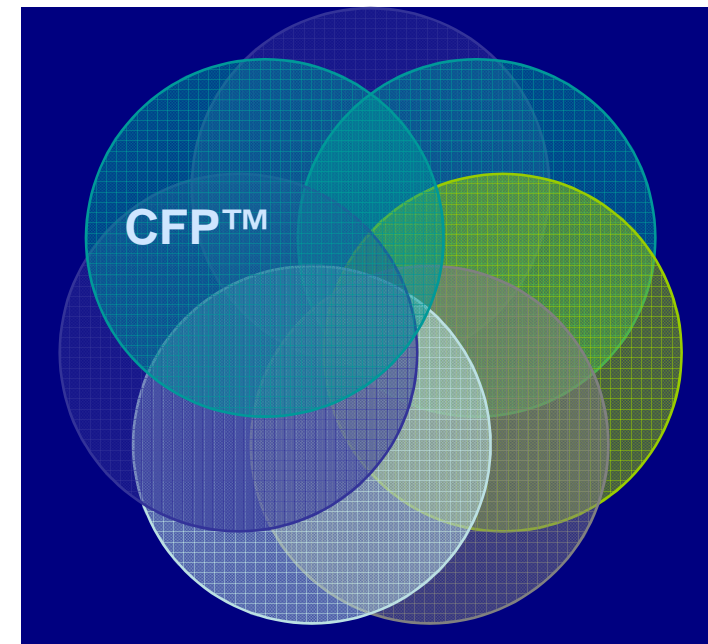


O que é?

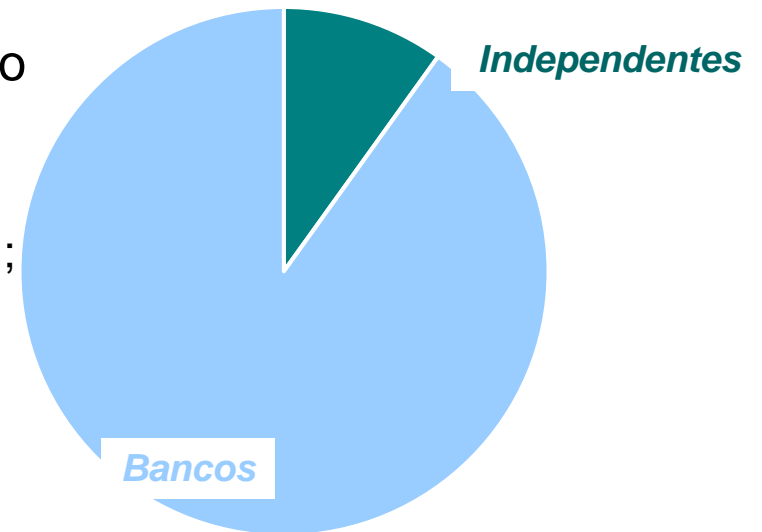
- O planejador financeiro Certified Financial Planner™ - CFP™ é um **multiespecialista**, com visão estratégica e conhecimentos de:
 - administração de investimentos;
 - gerenciamento de riscos;
 - previdência complementar;
 - seguros;
 - planejamento financeiro
 - Planejamento fiscal;
 - Planejamento sucessório.
- O profissional CFP™ atua como consultor que avalia os objetivos, expectativas e necessidades de cada cliente visando desenvolver, apresentar e executar estratégias de planejamento financeiro adequadas ao perfil do cliente.

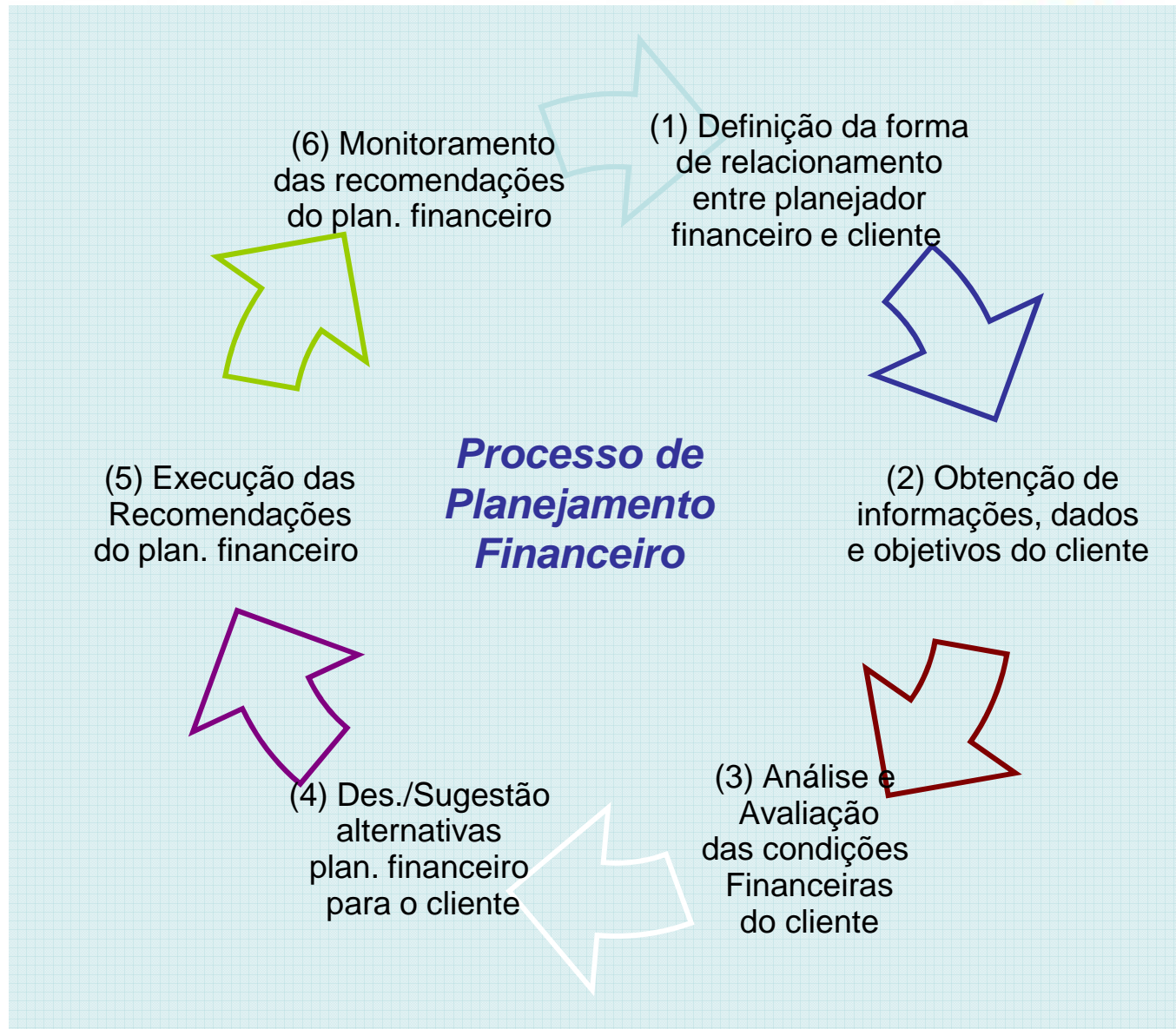


Interdisciplinaridade

Atuação

- A carreira de planejador financeiro pessoal é nova no Brasil, o que oferece um amplo campo de atuação e de crescimento profissional.
 - Estados Unidos: atualmente cerca de 50 mil profissionais certificados CFP™;
 - Brasil: são 155 profissionais certificados CFP™;
- Os profissionais CFP™ atuam em diversas áreas:
 - empresas de planejamento financeiro;
 - consultoria de investimento;
 - *multi family offices*;
 - Bancos;
 - demais instituições financeiras.





2 Mitos

- Planejadores financeiros são gestores de investimentos;
- Planejadores financeiros só atendem milionários.

Formas de Remuneração

- Duas formas de remuneração principais:
 - Cliente não paga e o planejador é remunerado pelas gestoras de investimento (“rebate”). Conflito de interesse?
 - Cliente paga o planejador, que não recebe remuneração de nenhum outro agente. Modelo independente. É o mais usado no exterior, ainda pouco praticado no Brasil.



CFP™ em Números

CFP CERTIFICANT GROWTH [1996 - 2006]



FINANCIAL PLANNING STANDARDS BOARD

Date Affiliated	Country/Region	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Dec-90	Australia	782	1,030	1,480	2,162	3,011	3,885	4,725	5,198	5,336	5,310	5,308
Mar-02	Austria							19	54	82	88	110
Mar-02	Brazil							0	61	60	55	97
Jan-96	Canada		4,700	6,900	10,677	11,850	13,277	14,483	15,492	15,928	16,350	16,834
May-06	China										0	488
Jan-05	Chinese Taipei									0	148	345
Oct-97	France				172	283	540	850	1,200	1,297	1,433	1,471
Oct-97	Germany		23	227	349	451	601	694	880	921	973	1,009
Nov-00	Hong Kong						88	334	996	1,422	1,929	2,293
Oct-01	India						0	0	54	90	134	235
Nov-06	Indonesia											0
May-92	Japan	810	1,025	1,276	2,318	4,007	5,860	7,967	10,037	11,614	13,061	14,751
Apr-00	Malaysia					9	24	961	2,580	2,320	2,581	2,689
Mar-96	New Zealand		265	268	226	240	253	268	287	307	346	385
Jun-00	Rep. of Korea						30	101	354	616	819	1,343
Dec-98	Singapore				3	3	91	212	370	505	539	548
Nov-98	South Africa				1,834	2,098	2,300	2,117	2,551	2,750	2,921	3,163
Apr-99	Switzerland				99	140	239	280	287	287	235	242
Jun-95	United Kingdom	60	63	80	131	190	215	232	284	400	510	610
	Total FPSB Council	1,652	7,106	10,231	17,971	22,282	27,403	33,243	40,685	43,935	47,432	51,921
	United States	30,129	31,939	33,120	34,656	36,307	38,408	40,375	42,973	45,755	49,117	53,031
	Grand Total	31,781	39,045	43,351	52,627	58,589	65,811	73,618	83,658	89,690	96,549	104,952

**0,09% dos CFPs
estão no Brasil**

**51% dos CFPs
estão nos EUA**

Como se tornar um CFP™

- Para se tornar um profissional certificado e obter o direito de uso da marca CFP™, o IBCPF (Instituto Brasileiro de Certificação de Profissionais Financeiros) avalia:
 - conhecimentos técnicos;
 - formação;
 - experiência profissional; e
 - a postura de seus candidatos.
- Para manter a certificação, este profissional deverá permanecer em contínuo aperfeiçoamento.



Exame de Certificação CFP™

1. O Exame consiste de 120 (cento e vinte) questões objetivas de múltipla escolha (Exame).
2. O Exame é composto de 4 (quatro) módulos descritos a seguir com as suas respectivas quantidade de questões:
 - Módulo I – Investimentos e Gestão de Risco – 48 (quarenta e oito) questões
 - Módulo II – Previdência Complementar e Seguros – 20 (vinte) questões
 - Módulo III – Planejamento Sucessório e Fiscal – 22 (vinte e duas) questões
 - Módulo IV – Planejamento Financeiro e Ética – 30 (trinta) questões
3. É considerado aprovado no Exame o profissional que obtiver um índice de aproveitamento igual ou superior a 70% (setenta por cento) do total das questões do Exame e tiver um aproveitamento igual ou superior a 35% (trinta e cinco por cento) em cada um dos quatros módulos do Exame prestado independentemente.
4. O profissional que deixar de satisfazer as condições previstas no item *supra* **não** será considerado aprovado no Exame, e, portanto, para continuar no processo de certificação exigido pelo IBCPF, deverá realizar novo Exame de certificação CFP™.

Histórico dos exames CFP™ no Brasil

- O IBCPF realizou até o momento 6 exames de certificação CFP:
 - O 1º exame ocorreu em 2003 com 15 profissionais aprovados e 53 profissionais agraciados com a certificação.

	2o. Exame		3o. Exame		4o. Exame		5o. Exame		6o. Exame	
	Inscritos	Aprovados	Inscritos	Aprovados	Inscritos	Aprovados	Inscritos	Aprovados	Inscritos	Aprovados
	118	47	167	58	76	24	228	74	160	44
% aprovação	40%		35%		32%		32%		28%	

- Em 2009 está programado mais um exame em 09 de novembro.

MBA ADVISOR EM FINANÇAS PESSOAIS



FIPECAFI
Cultura Contábil, Atuarial e Financeira

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

MBA ADVISOR EM FINANÇAS PESSOAIS

WORKSHOP

FINANÇAS PESSOAIS

E

FATORES PSICOLÓGICOS

NA TOMADA DE DECISÃO



FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

VERA RITA DE MELLO FERREIRA

- Psicanalista, Consultora e Professora (FIPECAFI, COGEAE, FIA)
- Doutora (PUC-SP) e Mestre (USP) em Psicologia Social
- Representante no Brasil da IAREP - *International Association for Research in Economic Psychology*
- Autora dos livros *Psicologia Econômica – estudos sobre comportamento econômico e tomada de decisão* (Coleção Expo Money Pro, Campus/Elsevier, 2008), *Decisões Econômicas – você já parou para pensar?* (Saraiva, 2007) e *O Componente Emocional – funcionamento mental e ilusão nas transformações econômicas no Brasil desde 1985* (Ed. Papel e Virtual, 2000)

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

REINO UNIDO

- CHILD TRUST FUND - depósito de pelo menos £250 ao nascer e aos 7 anos [em família de baixa renda, £500] → incentivo à formação de poupança até os 18 anos

EUA

- Bank of America - “Keep the Change” [arredondamento para cima em transações com cartão de débito, transferido para conta de poupança]
- estudos sobre opções padrão em tomadas de decisão → contribuições de pesquisadores na interface Psicologia-Economia → Thaler & Sunstein [assessorando o Obama!] - *paternalismo libertário*
- ‘**NUDGE**’ [empurrãozinho, cutucada]



FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

1. POR QUE TAIS INCENTIVOS SÃO NECESSÁRIOS?
2. POR QUE TOMAMOS TANTAS DECISÕES DESFAVORÁVIES A NÓS MESMOS?
3. POR QUE É TÃO DIFÍCIL FAZER PLANEJAMENTO FINANCEIRO?

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

1. Quando deixados por conta própria, **nem sempre fazemos as melhores escolhas** – mesmo quando as intenções são as melhores do mundo!!
2. ‘má vontade’ para enfrentar a alocação de **recursos escassos** – seria tão melhor se fossem infinitos...
3. **Conflitos** internos e externos
4. Representações do dinheiro – **o dinheiro nunca é só dinheiro** – dimensões simbólicas, grande mobilização de sentimentos
5. **Longo prazo** – difícil enxergar e, mais ainda, levar em consideração → escolhas cotidianas – e imediatas – desafiam os bons propósitos...
6. **Incerteza e risco**
7. **Distorções** emocionais e cognitivas

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

PEQUENA AMOSTRA DAS REPRESENTAÇÕES DO **DINHEIRO**

- associado a:
 - identidade → é uma extensão do *self*
 - auto-estima
 - sentimentos de controle ou dependência
 - segurança
 - potência sexual
 - fracasso, vergonha, constrangimento e degradação, quando falta
 - mal, do ponto de vista moral
 - paradoxos, hipocrisias, inconsistências, mentiras, tabus, segredos
 - comparação social

OBS.: atitudes frente ao dinheiro → independentes do nível de renda do indivíduo

MBA ADVISOR EM FINANÇAS PESSOAIS



FIPECAFI
Cultura Contábil, Atuarial e Financeira

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

QUEM ESTUDA TUDO ISSO?



FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

PSICOLOGIA ECONÔMICA
ECONOMIA COMPORTAMENTAL
FINANÇAS COMPORTAMENTAIS
NEUROECONOMIA

- na interface Psicologia-Economia, estas disciplinas estudam **comportamento econômico** e **tomada de decisão** de indivíduos, grupos, populações, governos

[a Psicologia Econômica, há mais de 100 anos!]

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

PREMISSAS DESSES ESTUDOS

- não somos plenamente racionais
- **componentes emocionais** estão SEMPRE presentes
- a realidade é o que percebemos dela
- há distorções nessa percepção e em sua avaliação, além da memória, que resultam em **erros sistemáticos**

Adicionando a **visão psicanalítica**:

- *somos frágeis, precários e limitados...*
- a maior parte dos nossos conteúdos mentais é **inconsciente**
- o **desejo** é soberano – e é a **ilusão** que costuma tentar responder a ele, já que nunca poderá ser inteiramente satisfeito...

MBA ADVISOR EM FINANÇAS PESSOAIS



FIPECAFI
Cultura Contábil, Atuarial e Financeira

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

POR QUE A FUNÇÃO DO
PLANEJADOR FINANCEIRO PESSOAL
É IMPORTANTE?



FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

o dinheiro
nunca é
só o dinheiro...

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

- Ajuda e orienta o cliente em suas decisões financeiras
- Pode ter maior isenção e imparcialidade para analisar as situações e perspectivas do que o cliente
- Possui mais conhecimentos técnicos sobre o assunto
- Se, além disso, puder obter mais conhecimentos sobre o funcionamento psicológico das pessoas, ganha um diferencial importante e pode ajudar seu cliente ainda mais!

Obs.: a atividade está em expansão em economias estáveis
[ALERTA - mais uma razão para nos mantermos atentos à ameaça da inflação...]

MBA ADVISOR EM FINANÇAS PESSOAIS



FIPECAFI
Cultura Contábil, Atuarial e Financeira

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

**O QUE O CLIENTE DESEJA
DO PROFISSIONAL?**

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

- de preferência, só **boas notícias** e, sempre que possível, milagres!!
- alguém que **se responsabilize** por suas escolhas
- e a quem reclamar se não der certo!
- **companhia**, consolo, ouvido, ombro amigo, recipiente para desabafo e descarga...
- ajuda para lidar com a dificuldade da administração de recursos **FINITOS** [**dinheiro, tempo, esforços, vida...**]

MBA ADVISOR EM FINANÇAS PESSOAIS
FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO



FIPECAFI
Cultura Contábil, Atuarial e Financeira

POR QUE A DIMENSÃO PSICOLÓGICA
INTERESSA PARA O
PLANEJADOR FINANCEIRO PESSOAL?

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

- A relação que se estabelece com o cliente é, também, uma **relação interpessoal** – logo, está sujeita a todas as implicações geradas por essa situação [parcial, com oscilações → idealização x demonização, confiança x desconfiança, sentimentos de ‘perseguição’ etc.]
- Localizar o **ponto de referência** e identificar a maneira como os problemas de escolha são **codificados** e **editados** são fatores críticos para a análise de decisões

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

- Conhecer **como a cabeça funciona** – ao lado de todos os outros conhecimentos técnicos – pode tornar seu trabalho mais produtivo
 - não desanimar quando não dá o resultado esperado
 - não supor que o cliente seja plenamente racional, portanto, estar preparado para elaborar estratégias que levem este aspecto em conta – p.ex., *nudge*??
 - estar consciente de suas próprias – e inevitáveis – limitações também, e atuar sobre elas

MBA ADVISOR EM FINANÇAS PESSOAIS



FIPECAFI
Cultura Contábil, Atuarial e Financeira

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

O QUE É A
DIMENSÃO PSICOLÓGICA?



FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

*"A razão é escrava da emoção e
existe para racionalizar a
experiência emocional"* (Bion)

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

DENOMINADOR COMUM → **tentativa de satisfazer ao desejo** [inconsciente e jamais plenamente preenchido], **com aversão à frustração e ao desprazer da falta de gratificação imediata**

- impulso a tentar reduzir a tensão interna
 - por afastamento ou eliminação do que incomoda
 - buscando fontes de satisfação imediata
- **a emoção é mais poderosa do que a razão** [as emoções são a **matriz dos pensamentos** - surgem **primeiro**, influenciam o **tipo** de pensamento que ocorrerá e até determinam **se** ocorrerá pensamento ou não...]
- nosso funcionamento mental costuma apresentar operações primitivas - e difíceis de entender...

MBA ADVISOR EM FINANÇAS PESSOAIS



FIPECAFI
Cultura Contábil, Atuarial e Financeira

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

COMO ISSO SE REFLETE
NA TOMADA DE DECISÃO?

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

DECIDIR = perceber + avaliar + escolher

- limitações **cognitivas** [como o conhecimento é adquirido, como as informações são processadas] e **emocionais** [etapa mais primitiva dos processos psíquicos, que embasa a cognição] → presentes quando percebemos, lembramos e avaliamos dados
- mas antes de tudo... há uma DECISÃO CRÍTICA a ser tomada: é possível tolerar a **percepção** dos dados que serão, depois, avaliados?



DECISÃO CRÍTICA

1. evitar sentimentos associados à frustração → apreensão mais estreita de dados, menor número de alternativas e mais propensas a equívocos

ou
2. procedimentos para modificar a situação insatisfatória levando a realidade em conta → mesmo se isto implicar esforço e sofrimento

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

COMO ISSO SE REFLETE NA TOMADA DE DECISÃO?

- quando **não há** condição para se manter em contato com a **realidade**:

a cabeça funciona no **piloto automático**

- imediatismo → urgência para livrar-se do desprazer supera respeito à realidade
- critério único → rapidez e imprecisão
- vulnerabilidade às ilusões
- visões nas percepções – ou fica só com o lado bom, ou só com o lado ruim
- repetição e reincidência
- não aprende com a experiência

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

COMO ISSO SE REFLETE NA TOMADA DE DECISÃO?

- quando **há** mais condição para se manter em contato com a **realidade**:
 - esforça-se para **pensar e apropriar-se de suas escolhas**
 - maior precisão e rigor na percepção, atenção e memória, mantendo os dados acessíveis à consciência
 - julgamento imparcial e mais completo da realidade
 - **TOLERÂNCIA À FRUSTRAÇÃO**
 - exploração de alternativas de maneira “econômica” [p.ex., simulações em clima sereno...]
 - capacidade de pensar, responsabilizar-se e agir para transformar → ação mais racional

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

Em outras palavras...

HIPÓTESE

A escolha por modos aparentemente mais fáceis de encontrar satisfação orienta a maior parte das operações psíquicas e decisões

- *mesmo com pedágio à frente...*

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

COMO ISSO SE REFLETE NA TOMADA DE DECISÃO?

Exemplos de **HEURÍSTICAS E VIESES**

→ muitas decisões são baseadas em **CRENÇAS** sobre a probabilidade a respeito de eventos incertos

- Escolha intertemporal com otimismo exagerado
- Contas mentais
- Aversão à perda
- *Framing* [enquadramento] das informações
- Ilusão de validade
- Anulação / falácia dos *sunk costs*
- Efeito posse
- Viés de ação

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

COMO ISSO SE REFLETE NA TOMADA DE DECISÃO?

Exemplos de **HEURÍSTICAS E VIESES**

- **Comportamento de manada**

- Fantasia – os outros estão se dando bem, e eu estou aqui de fora... – preciso embarcar também, para não perder esse bonde – não posso ser otário!!
- Cisão da percepção – na hora de embarcar, só vê o lado bom, não dá bola para riscos e outros fatores; se estourar a bolha, daí inverte...
- Regras de decisão em cascata – com distorções [‘telefone sem fio’] e degradação no tempo
- Insensibilidade ao tamanho da amostra – a dica de uma única pessoa pode ser suficiente [freqüentemente, para fazer grandes besteiras...]

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

COMO ISSO SE REFLETE NA TOMADA DE DECISÃO?

Exemplos de **HEURÍSTICAS E VIESES**

- **Endividamento**

- escolha intertemporal [quero comprar já!!]
- confiança excessiva [depois dou um jeito para pagar...]
- contas mentais [quito tudo com a sobra de caixa - já fiz o cálculo! - *em cima do salário bruto...*]
- intolerância à frustração [não sou capaz de esperar nem mais um minuto para ter isso!!!]
- ‘abdução’ do raciocínio e dificuldade para admitir erros e corrigir o rumo [não sei por quê estou no vermelho!!]

MBA ADVISOR EM FINANÇAS PESSOAIS



FIPECAFI
Cultura Contábil, Atuarial e Financeira

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

COMO ESTES CONHECIMENTOS
PODEM AJUDAR O
ADVISOR EM FINANÇAS PESSOAIS?

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

- só o fato de o cliente poder estabelecer uma **relação pessoal** com este profissional já pode representar estímulo e incentivo
- ganhar maior **flexibilidade** para trabalhar com diferentes clientes [e diferentes subjetividades...]
- enxergar **mais perspectivas** – e melhor embasadas – do que o cliente
- poder localizar ganhos e perdas no **cenário** do patrimônio **total**, e não apenas no contexto imediato, como é a tendência natural

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

- identificar **padrões de tomada de decisão**, mediante o reconhecimento da presença de **heurísticas** → acompanhando toda a seqüência do processo decisório do cliente – **árvore de decisões** – e não apenas as perspectivas finais
- apontar **inconsistências** de escolhas
- re-avaliar seus **próprios processos de análise** e raciocínio, identificar seus **pontos cegos** e ter maior conforto diante das próprias limitações e recursos, para seguir se aprimorando
- oferecer **nudges** ao cliente??

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

- frente à **frustração** – tão facilmente disparada neste trabalho – podem ser gerados sentimentos que demandarão atenção cuidadosa por parte do profissional, começando por poder reconhecê-los no cliente... e em si mesmo!! – tais como:
 - desamparo **E** onipotência
 - autoritarismo
 - hostilidade
 - repetição de situações emocionais primitivas
 - apetite por **MAIS** risco
 - reações intempestivas

MBA ADVISOR EM FINANÇAS PESSOAIS



FIPECAFI
Cultura Contábil, Atuarial e Financeira

**FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO**

PARA ENCERRAR . . .

FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO

quanto mais complexa for a
situação que deve administrar,
tanto maior a necessidade de
utilizar instrumentos
mais refinados

*se pelo menos for possível saber que todos
estes fatores psíquicos podem gerar
interferências no trabalho de planejamento
financeiro, da parte do advisor ficam
reduzidas algumas fontes de encrenca...*

MBA ADVISOR EM FINANÇAS PESSOAIS
FINANÇAS PESSOAIS E
FATORES PSICOLÓGICOS NA TOMADA DE DECISÃO



OBRIGADA
E
BEM-VINDOS AO MBA
ADVISOR EM FINANÇAS PESSOAIS!

Para saber mais:

MBA ADVISOR EM FINANÇAS PESSOAIS

<http://www.fipecafi.org/mba/mba-advisor.aspx>

PSICOLOGIA ECONÔMICA - www.verarita.psc.br