

29/06/2017 - 05:00

## Algoritmos ajudam e concorrem com planejadores financeiros

Por **Letícia Arcoverde**

*Noel Maye, presidente da Financial Planning Standards Board, diz que objetivo da associação é ter 250 mil profissionais certificados em 40 territórios até 2025*

O presidente da Financial Planning Standards Board (FPSB), associação global de planejadores financeiros, Noel Maye, gostaria que as pessoas cuidassem das finanças da mesma forma que cuidam da saúde. Assim como fazem checkups regulares e consultam profissionais quando se sentem fisicamente debilitados de alguma forma, o planejamento das suas economias e investimentos também deveria ficar aos cuidados de um profissional - ainda mais durante um período de maior instabilidade global.

É a competência desse profissional que a FPSB se propõe a assegurar com a certificação CFP, oferecida pela FPSB em 26 países, entre eles o Brasil, onde o exame é concedido pela Planejar, a Associação Brasileira de Planejadores Financeiros. Como CEO da organização internacional, Maye tem objetivos ambiciosos. Hoje com mais de 170 mil profissionais certificados espalhados pelo mundo, a maioria na América do Norte e Ásia, a organização quer chegar a 250 mil CFPs em 40 territórios até 2025. No ano passado, cerca de 18 mil completaram o programa.

O plano de Maye inclui alguns dos novos desafios da profissão. Há a necessidade de aumentar a diversidade entre os planejadores certificados, as preocupações globais na hora de planejar finanças, e o surgimento de aplicativos e algoritmos que prometem serviços cada vez mais similares aos vendidos por humanos. No Brasil, o maior ponto ainda é a consolidação da profissão como opção de carreira e de serviço.

"A certificação demonstra que a pessoa tem o conhecimento e habilidades para aconselhar pessoas em seus assuntos financeiros, o que inclui finanças gerais, investimentos, seguros, impostos, remuneração e benefícios e planejamento dos bens imobiliários e da aposentadoria", explica Mayer. O perfil dos profissionais, no entanto, varia de país a país, para qual o programa de estudo também é adaptado. Nos EUA, onde a certificação foi criada na década de 70 e o mercado é mais maduro, metade dos planejadores atuam de forma independente, como autônomos ou em suas próprias empresas da área. Os demais se espalham no mercado financeiro, em bancos, seguradoras e outras instituições.

No Brasil, onde há hoje 3.150 profissionais com a CFP, a Planejar estima que 70% estejam no setor financeiro, e boa parte deles atuando em private banking. A Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (Anbima) determinou, até o fim do ano passado, ter 75% dos profissionais associados certificados. Os outros 30% dos brasileiros se dividem entre advogados, professores e planejadores atuando como autônomos ou em family offices de gestão de patrimônio.

Como resultado, os planejadores brasileiros são mais jovens que os americanos, onde cerca de 80% são homens e o perfil mais comum está na faixa dos 50 anos, muitas vezes na segunda carreira. Aqui, 65% dos certificados são homens, o que coloca o país perto da média global, e a idade média é 35 anos. "Nosso objetivo nos EUA é alcançar mais pessoas em seus

20 ou 30 anos. Profissionais mais jovens podem ter uma base de clientes mais jovem também", diz Maye.

Na China, terceiro país em número de profissionais certificados, atrás dos EUA e Japão, a profissão é dominada por mulheres na faixa dos 30. No Brasil, apesar do número de mulheres ser relativamente elevado na comparação com o resto do mercado financeiro, a falta de diversidade aparece mais ao se observar a participação de negros na profissão, que ainda são uma pequena minoria, segundo Tobias Maag, diretor da Planejar.

A vontade de aumentar a diversidade - seja de gênero, raça, idade ou mesmo área de atuação - entre os que escolhem a profissão é considerada necessária por causa do perfil de trabalho, bastante relacional. Maye diz que seus clientes, no geral, se parecem com ele mesmo. "É um negócio tão baseado em relacionamentos e confiança com o cliente, que exige certo nível de valores compartilhados", diz.

Kate Holmes, diretora de engajamento de stakeholders da FPSB, começou a carreira como planejadora e teve sua própria empresa. Ela faz parte da iniciativa da associação americana para aumentar a diversidade, que começou recentemente uma campanha nas mídias sociais com esse intuito. "É bom que não haja um só perfil de planejador, porque não há um só perfil de cliente", diz Kate.

No Brasil, não há formação acadêmica dedicada à profissão, como nos EUA, o que contribui para que ela ainda seja pouco difundida. "A conscientização sobre o que é a profissão é o principal desafio", diz Maag, da Planejar. Além de cursos preparatórios para o exame de certificação e da exigência de obter educação continuada a cada dois anos, a associação brasileira participa de eventos como a Semana de Educação Financeira, onde mais de cem voluntários atenderam a população em "clínicas" de saúde financeira. Ela também possui um grupo de 12 "embaixadores" que se comprometem a difundir o ofício entre o público brasileiro. Maag espera que mudanças como uma possível reforma da previdência aumentem o interesse da população do país em começar a pensar no futuro financeiro mais cedo.

Convencer clientes da necessidade de ter um planejador financeiro sempre foi um desafio da profissão, que se torna ainda mais crítico em um setor sendo sacudido pelas fintechs. Hoje há, por exemplo, aplicativos que prometem a usuários descobrirem os tipos de investimentos ideais para seu perfil. Maye diz que a digitalização das finanças incentivou a FPSB a aumentar o foco nas soft skills no programa de certificação, incluindo, por exemplo, simulações em que o profissional pode sentir a relação com o cliente. "Para entrar na profissão, o conhecimento técnico sempre foi essencial. Mas é a capacidade de resolver problemas, a curiosidade e a empatia que te colocam na frente", diz Maye.

A tecnologia também pode auxiliar o trabalho dos planejadores financeiros, na opinião de Maye. "Aqueles pessoas que só oferecem construção de portfólio terão mais dificuldade, porque nesse caso o robô é imbatível. A oportunidade está quando o nível de complexidade aumenta, que é quando as pessoas querem se voltar para os humanos", diz. Programas podem facilitar o trabalho de fazer simulações de investimento e cálculos em tempo real, permitindo que o planejador passe mais tempo com clientes.

Para Maye, a instabilidade global política e econômica também deve dar força para a profissão. "A volatilidade cria oportunidades para o público pensar no cuidado com finanças de um jeito novo", diz. A FPSB está incluindo conteúdo e questões mais globais no exame de certificação, também para facilitar a mobilidade de planejadores entre mercados. "Não dá mais para ser um grupo como foco nacional. O que está acontecendo no Brasil vai impactar consumidores na China", diz.