

BAB 1

KONSEP PERENCANAAN KEUANGAN

Isi Bab

1. Definisi Perencanaan Keuangan	2
2. Perencanaan Keuangan Sesuai Siklus Kehidupan	3
3. Mengapa Perencanaan Keuangan Dibutuhkan?.....	5
4. Langkah-langkah dalam membuat Perencanaan Keuangan Pribadi	6
5. Konsep Perencanaan Keuangan yang Lengkap	10
6. Profesi Perencana Keuangan.....	11
7. Regulasi Perencana Keuangan Independen di Indonesia	
8. Standar Kompetensi Perencana Keuangan	13
9. Standar Etik Perencana Keuangan	15
10. Standar Praktek Perencana Keuangan	22
11. Perencana Keuangan di Indonesia	32

1. DEFINISI PERENCANAAN KEUANGAN

Perencanaan keuangan menurut *Financial Planning Standards Board Indonesia* adalah proses mencapai tujuan hidup seseorang melalui manajemen keuangan secara terintegrasi dan terencana. Tujuan hidup termasuk membeli rumah, menabung untuk pendidikan anak atau merencanakan pensiun.

Sumber yang lain menyebutkan bahwa *personal financial planning* atau perencanaan keuangan pribadi adalah mengembangkan dan mengimplementasikan secara total dan terkoordinasi perencanaan seseorang untuk mencapai tujuan keuangannya secara menyeluruh. Elemen terpenting dari konsep ini adalah mengembangkan perencanaan yang *terkoordinasi* untuk *seluruh* kebutuhan keuangan seseorang berdasarkan *tujuan keuangan total* mereka.

Namun sebenarnya perencanaan keuangan pribadi itu artinya sesederhana namanya yaitu melakukan perencanaan keuangan untuk mencapai kebutuhan pribadi atau individual. Hal ini menyentuh hampir semua aspek dari kehidupan pribadi orang tersebut, termasuk tentu saja keluarganya.

Perencanaan keuangan bisa dibagi menjadi “perencanaan keuangan menyeluruh” (*comprehensive financial planning*) dan “perencanaan keuangan hanya kebutuhan spesifik atau tertentu” (*partial financial planning or special need planning*). Perbedaan keduanya adalah berdasarkan proses pelaksanaan perencanaan keuangan dan kebutuhan dari klien itu sendiri. Kenyataannya bahwa *proses* merupakan poin penting dalam perencanaan keuangan.

Jadi perencanaan keuangan merupakan proses koordinasi, proses yang berkelanjutan dalam bekerja dengan klien untuk menentukan dan mencapai tujuan-tujuan keuangan dia, di evaluasi dan disesuaikan dengan tujuan pribadi maupun profesional, keluarga dan lingkungan bisnis, dan perubahan kondisi ekonomi. Perlu digarisbawahi bahwa walaupun perencanaan keuangan itu dibagi dalam beberapa langkah proses, perencanaan keuangan sebaiknya dilihat sebagai proses manajemen keuangan individu yang berkelanjutan, terkoordinasi, dan terintegrasi.

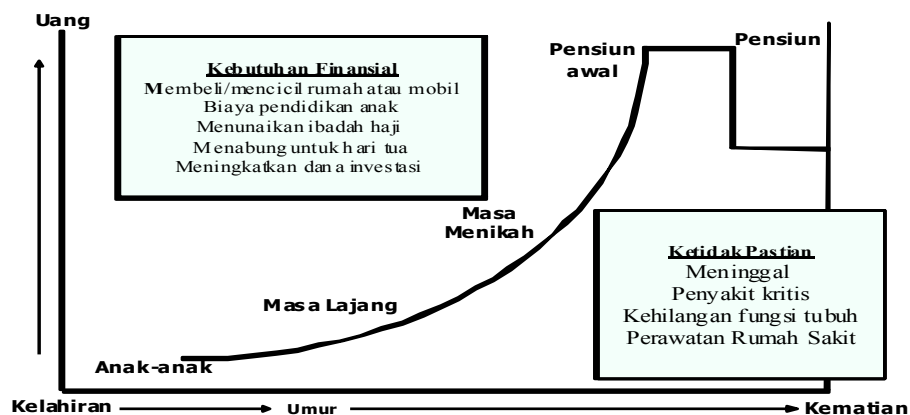
Apapun penggunaan dari kedua jenis perencanaan ini, apakah perencanaan keuangan menyeluruh atau perencanaan yang lebih berfokus pada satu atau dua kebutuhan saja (perencanaan keuangan parsial), semua ini ditentukan oleh tujuan keuangan dan pribadi dari klien tersebut. Sesuai namanya, “perencanaan keuangan menyeluruh” mencakup semua kebutuhan keuangan seseorang, termasuk manajemen risiko, investasi, pajak, pensiun, pendidikan anak, dan perencanaan distribusi harta. Sedangkan perencanaan keuangan “*special need*” adalah kebalikannya, dimana perencanaan tersebut terfokus hanya pada satu kebutuhan, misalnya kebutuhan perencanaan pendidikan anak di perguruan tinggi, merencanakan membeli rumah, akan menunjang orang tua yang sudah uzur, dan sebagainya. Namun hal penting yang perlu diperhatikan adalah walaupun mungkin rencana keuangan tersebut hanya membantu klien untuk merencanakan suatu kebutuhan yang spesifik (misalnya merencanakan membeli rumah), klien sebaiknya memperhatikan “gambaran besar” dari keseluruhan perencanaan keuangannya sebelum melakukan implementasi dari perencanaan kebutuhan spesifik klien tersebut. Pada kenyataannya, sangat sering terjadi perencanaan keuangan parsial akhirnya menjadi titik “awal” untuk melakukan perencanaan keuangan menyeluruh.

Faktor utama dalam menentukan apa yang harus dilakukan dan bagaimana melakukan perencanaan keuangan adalah tujuan individu klien itu sendiri. Intinya, perencanaan keuangan adalah bagaimana menolong orang untuk memprioritaskan dan mencapai tujuan keuangan pribadi mereka.

2. PERENCANAAN KEUANGAN SESUAI SIKLUS KEHIDUPAN

Melalui gambar Siklus Kehidupan ini, kita mengetahui tentang penting atau tidak pentingnya sebuah perencanaan keuangan dalam kehidupan kita.

Siklus Kehidupan



1. Masa Anak-anak

Siklus kehidupan selalu dimulai dengan kelahiran. Hal yang menakjubkan adalah fakta, bahwa pada detik kita dilahirkan atau bahkan sebelumnya, orang tua telah merencanakan banyak sekali hal untuk “si kecil”.

Dan ini dimulai dari hal yang paling kecil seperti kebutuhan sandang dan pangan sampai dengan perencanaan pendidikannya beberapa tahun kedepan. kenapa hal ini terjadi?

Hal ini disebabkan anak-anak masih bergantung sepenuhnya kepada orang tua, orang tua asuh atau badan sosial apabila orang tua dan keluarga sudah tidak ada. Kita semua pernah melewati masa anak-anak, dan kita dapat membayangkan apa yang akan terjadi apabila kita memiliki orang tua yang tidak pernah merencanakan kebutuhan-kebutuhan kita seperti pendidikan, atau mereka tidak merencanakan untuk hal-hal yang tidak diduga atau diinginkan sehingga anak-anak tidak dapat sekolah?

2. Masa Lajang

Ini merupakan tahap awal dimana kita mulai melepas ketergantungan kita dari orang tua dalam bidang finansial. Oleh karena itu, perencanaan keuangan dirasakan penting pada tahap kehidupan ini.

Hal-hal penting dalam tahap ini adalah kebutuhan jangka pendek seperti menikah dan membeli rumah. Ini merupakan kebutuhan penentuan, satu tahap dimana persiapan satu lembaran baru pada kehidupan kita akan dimulai. Keluarga baru milik kita sendiri dibentuk.

Selain daripada persiapan pernikahan, kita juga mempunyai tanggung jawab kepada keluarga, mungkin dalam bentuk tanggungan terhadap orang tua maupun adik. Perencanaan antisipasi risiko yang mungkin terjadi terhadap diri kita juga diperlukan karena adanya anggota keluarga atau orang-orang yang menjadi tanggungan kita.

3. Masa Awal Pernikahan

Pada tahap ini, biasanya pendapatan masih relatif kecil, namun pengeluaran seperti cicilan rumah, mobil sudah relatif besar, sehingga suami istri bekerja. Tuntutan untuk tabungan rutinpun sangat tinggi pada tahap ini, dimana rencana untuk memiliki momongan juga akan menjadi prioritas bagi sebuah keluarga baru.

Perencanaan keuangan disarankan pada tahap ini, terutama dalam bentuk proteksi. Ini disebabkan oleh fakta bahwa arus kas biasanya bergantung pada keduanya, istri dan suami. Sehingga apabila hal-hal yang tidak diinginkan harus terjadi pada salah satu dari mereka, maka akibatnya fatal. Dapat dibayangkan pula apabila pencari nafkah dalam keluarga baru tersebut hanyalah satu. Dampak yang mungkin terjadi pada anggota keluarga yang ditinggalkan terasa jauh lebih berat.

Hal lain yang juga perlu dipikirkan adalah menyisihkan pendapatan untuk masa tua. Sebab apabila persiapan hari tua sudah dilakukan sejak dini, maka bebannya tidak terlalu berat apabila dibandingkan masa mendekati pensiun baru kita menyiapkan dana pensiun tersebut.

4. Masa Orang Tua dengan Anak

Pada tahap ini, banyak keputusan penting dibuat oleh suami istri yang baru menjadi orang tua. Apakah si ibu berhenti bekerja untuk menjaga si bayi atau pengeluaran tambahan harus dikeluarkan untuk keperluan pengasuh. Apabila si ibu berhenti bekerja, ketergantungan kepada suami akan meningkat sehingga perlindungan penggantian pendapatan diperlukan.

Kebutuhan utama pada tahap ini adalah persiapan pendidikan anak. Orang tua akan dihadapkan dengan tantangan berat untuk menabung untuk keperluan penting tersebut sambil dapat mempertahankan gaya hidup dengan pengeluaran sehari-hari yang pasti sedang tingginya.

5. Masa Tua Awal

Pada tahap ini umumnya perekonomian keluarga telah mencapai titik kemapanan. Ini terlihat sebagian anak-anak dalam keluarga telah menyelesaikan pendidikannya, cicilan rumah telah lunas dan sebagainya.

Kebutuhan keuangan tidak berhenti pada tahap ini, karena kebutuhan dana untuk kesehatan dan pensiun masih tinggi. Selain itu, dalam tahap ini kebutuhan dan keinginan untuk berinvestasi juga masih tinggi. Hal ini disebabkan telah tersedianya sejumlah tabungan yang dapat diinvestasikan untuk memberikan hasil yang lebih baik untuk keperluan pensiun, untuk menambah dana pendidikan anak, dan mungkin untuk menyediakan bekal atau hadiah untuk anak yang akan mendekati usia pernikahan.

6. Masa Awal Pensiun

Pada masa awal pensiun, biasanya anak-anak telah menyelesaikan studinya dan telah bekerja, sehingga mereka dapat dikatakan telah mandiri secara finansial.

Hal yang perlu dipersiapkan adalah memaksimalkan investasi yang ada pada saat tersebut, sehingga untuk keperluan sehari-hari tersedia pada saat kita kurang/tidak produktif.

Proteksi terhadap penyakit kritis maupun kematian juga merupakan hal yang sangat penting untuk dipersiapkan, sehingga pada masa ini kita tidak perlu membebani anak-anak atau keluarga yang lain.

7. Masa Pensiun

Pentingnya perencanaan pensiun secara dini sangat penting, sehingga diharapkan pada saat memasuki tahap ini tersedianya pendapatan maupun modal yang memadai untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Apabila memungkinkan, di usia pensiun ini seseorang sudah mempunyai pendapatan dan aset yang cukup besar, serta pertumbuhannya dapat melampaui besarnya inflasi.

3. MENGAPA PERENCANAAN KEUANGAN DIBUTUHKAN?

Sebenarnya, perencanaan keuangan itu bisa sederhana pada awalnya karena perencanaan keuangan mengatur situasi keuangan kita sendiri, berarti hampir setiap orang bisa menggunakan prinsip dasar perencanaan keuangan. Seseorang yang bermaksud memulai perencanaan keuangan pribadinya memulai dari anggaran keuangan (karena hampir setiap orang sudah mempunyai anggaran keuangan walaupun bentuknya sangat sederhana) dan mengevaluasi program tabungan atau investasi yang sudah dimilikinya. Pasangan muda yang akan memiliki anak akan mengevaluasi program asuransi yang sudah dimilikinya. Mereka juga mulai memikirkan bagaimana mendanai pendidikan anaknya di luar negeri. Atau mungkin sebuah keluarga bermaksud membeli rumah setelah sekian lama mengontrak atau ingin memiliki rumah yang lebih besar. Jika memang demikian adanya, mereka semua perlu melihat dampak finansial dari kebutuhan mereka tersebut.

Manfaat dari perencanaan keuangan bisa dirasakan dengan adanya arah dan arti keputusan finansial seseorang. Melalui perencanaan keuangan, seseorang atau keluarga bisa mengerti bagaimana setiap keputusan keuangan yang dibuat berdampak ke area lain dari keseluruhan situasi keuangan dirinya atau keluarganya. Contohnya, membeli suatu produk investasi mungkin bisa membayar hutang yang ada lebih cepat sebab pengembalian investasinya lebih tinggi namun hal yang sama bisa membuat waktu pensiunnya tertunda secara signifikan. Dengan melihat setiap keputusan finansial sebagai bagian dari suatu keseluruhan, seseorang dapat mempertimbangkan efek jangka pendek dan jangka panjang atas tujuan-tujuan hidupnya. Dia juga dapat lebih mudah beradaptasi atas perubahan hidup dan merasa lebih aman karena tujuan-tujuannya berada pada jalur yang tepat.

Jadi kesimpulannya, perencanaan keuangan adalah untuk setiap orang dan keluarga. Manfaatnya besar bagi seseorang dan keluarganya untuk menjadikannya sebagai alat (*tools*) agar bisa mencapai kebutuhan-kebutuhan keuangan mereka dimasa kini dan masa depan. Pada akhirnya setiap orang dan keluarga bisa mencapai tujuan dari perencanaan keuangan yaitu bebas secara finansial (*financial freedom*), artinya bebas dari hutang, tersedianya arus pendapatan tetap dari investasi yang dilakukan, lunas KPR, dan terproteksi secara finansial dari Risiko apapun yang mungkin terjadi.

4. LANGKAH-LANGKAH DALAM MEMBUAT PERENCANAAN KEUANGAN PRIBADI

Perencanaan keuangan adalah suatu proses, suatu metodologi yang sah baik bagi praktisi maupun orang yang melakukan perencanaan pribadi. Ada enam tahap dalam proses perencanaan keuangan:

- Langkah 1: Menetapkan tujuan keuangan
- Langkah 2: Mengumpulkan relevan data
- Langkah 3: Menganalisa data
- Langkah 4: Mengembangkan suatu rencana untuk mencapai target
- Langkah 5: Menerapkan rencana
- Langkah 6: Memonitor rencana

Langkah 1: Menetapkan Tujuan Keuangan

Segelintir orang memulai liburan tanpa memiliki tujuan khusus dalam pikirannya. Sebaliknya, berjuta-juta orang membuat keputusan keuangan yang cukup besar tanpa tujuan keuangan yang khusus. Penentuan target sangatlah kritis untuk menciptakan perencanaan keuangan yang sukses tetapi hanya segelintir orang yang menentukan target dengan jelas. Dengan membimbing nasabah melalui latihan penentuan target, profesional keuangan tidak saja membantu nasabah menentukan target yang layak dan bisa dicapai, tetapi juga menentukan nuansa dari keseluruhan proses perencanaan keuangan.

Umumnya nasabah mengutarakan kekhawatirannya dalam hal penghasilan di masa pensiun, dana pendidikan, kematian yang terlalu cepat, cacat, perpajakan, dan masih banyak lagi. Kadangkala nasabah secara khusus menentukan prioritas target, tetapi mereka lebih sering menunjukkan kekhawatiran, rasa cemas dan frustrasi dibandingkan menentukan arah. Adalah tanggung jawab perencana untuk membantu merubah perasaan ini menjadi suatu target. Biasanya, tanggapan yang diberikan adalah “Kami ingin memiliki standar hidup yang nyaman jika nanti kami pensiun.” Sekilas hal ini merupakan target yang layak, tetapi evaluasi mendalam menunjukkan bahwa target ini terlalu kabur. Kapan Anda ingin pensiun? Apa yang dimaksud dengan “nyaman”? apakah mereka ingin mempertimbangkan inflasi? Apakah mereka ingin pensiun dengan menikmati “pendapatan bunga saja” atau mencairkan akumulasi portofolio mereka selama sisa hidup mereka?

Pertanyaan-pertanyaan yang terarah mungkin akan mengungkapkan target yang lebih jelas lagi, seperti “Kami ingin pensiun dalam 20 tahun mendatang dengan penghasilan setelah pajak Rp. 60,000,000 per tahun dalam nilai rupiah saat ini, dan kami ingin penghasilan tersebut berlanjut selama kami hidup tanpa adanya depresiasi nilai pokok.” Membantu nasabah mengungkapkan target adalah jasa yang paling berharga yang diberikan oleh perencana keuangan.

Tugas penting lainnya dari perencana adalah memprioritaskan target tersebut. Nasabah biasanya menyebutkan kompetisi target misalnya tabungan untuk pensiun dan tabungan untuk pendidikan. Perencana membantu nasabah memprioritaskan berdasarkan pentingnya setiap target tersebut.

Langkah 2: Mengumpulkan Relevan Data

Karena banyak kekhawatiran nasabah yang harus ditangani oleh perencana keuangan, maka perencana harus mengumpulkan informasi yang cukup dari nasabah. Definisikan situasi nasabah saat ini, tentukan apa yang paling diinginkan nasabah di masa depan dan kapan hal tersebut ingin dicapai, dan menentukan apa yang nasabah ingin dan dapat lakukan untuk mencapai tujuannya memerlukan informasi. Informasi ini harus akurat, lengkap, terbaru, relevan dengan target nasabah, dan terorganisir dengan baik. Jika tidak, perencanaan keuangan berdasarkan informasi akan tidak efisien – mungkin terdapat kesalahan, tidak tepat, tidak konsisten dengan target nasabah, atau membahayakan kesejahteraan keuangan nasabah.

Setelah nasabah mengungkapkan target, obyektif, dan kekhawatirannya, perencana mengumpulkan semua informasi mengenai nasabah yang ada hubungannya dengan permasalahan yang harus dipecahkan dan/atau dengan jenis rencana yang disiapkan. Semakin rumit situasi nasabah dan semakin beragam jumlah targetnya, semakin banyak informasi yang harus dikumpulkan.

Dua jenis informasi umum perlu dikumpulkan: obyektif dan subyektif. Contoh beberapa informasi obyektif (fakta) yang mungkin diperlukan dari nasabah termasuk daftar kepemilikan saham, inventaris aset dan kewajiban, penjelasan pengaturan pendistribusian aset nasabah saat ini jika ada kematian, daftar penghasilan dan pengeluaran tahunan, dan ringkasan pertanggungan asuransi saat ini. Yang tidak kalah pentingnya adalah informasi subyektif mengenai nasabah. Perencana keuangan seringkali perlu mengumpulkan informasi mengenai harapan, rasa takut, nilai, preferensi, sikap, dan target di luar masalah keuangan nasabah (dan pasangan hidup).

Satu informasi yang bernilai dan perlu diperhatikan adalah toleransi risiko nasabah. Perencana harus menentukan sikap nasabah (dan pasangan hidup) terhadap risiko sebelum membuat rekomendasi, lebih dianjurkan melalui penggunaan evaluasi ilmiah dari pihak ketiga. Informasi ini memberikan manfaat tambahan dalam membantu menghindari (atau paling tidak mempertahankan) gugatan hukum dari nasabah yang tidak puas.

Sebelum perencana keuangan mulai dengan proses pengumpulan informasi, ia harus memberikan informasi tertentu kepada nasabah. Pertama, nasabah harus disadarkan bahwa ia harus meluangkan waktu, mungkin waktu yang cukup banyak, dalam tahap mengumpulkan informasi pada perencanaan keuangan ini. Meskipun komitmen perencana keuangan adalah menghindari terbuangnya waktu nasabah dengan percuma, komitmen nasabah untuk meluangkan waktu ini sangat penting. Jumlah komitmen waktu yang diperlukan tergantung luas dan rumitnya kebutuhan nasabah dan situasinya, tetapi pengembangan yang tepat atau bahkan lebih fokus lagi dan seimbang bagi perencanaan yang tidak rumit memerlukan informasi dimana hanya nasabah saja yang dapat memberikannya.

Ke dua, nasabah harus disadarkan bahwa ia mungkin harus memberikan informasi yang sangat rahasia kepada perencana, mungkin informasi tersebut sensitif atau menyakitkan bagi nasabah untuk mengungkapkannya. Sekali lagi, luas dan rumitnya kebutuhan nasabah akan mempengaruhi masalah ini. Perancangan atau bahkan perencanaan yang langsung ke pokok masalah mungkin memerlukan keterbukaan dari nasabah untuk memberikan informasi seperti pendapatan dan pola pengeluaran, sikap mereka terhadap anggota keluarga lainnya, atau pendapat mereka dalam hal tanggung jawab keuangan mereka kepada orang lain. Persyaratan lainnya untuk pengumpulan informasi nasabah yang efektif adalah pendekatan yang

sistematis yang dilakukan. Meskipun ada banyak kemungkinan cara sistematis dalam mengumpulkan informasi, salah satu cara yang dianggap oleh para perencana keuangan sangat berguna adalah menggunakan formulir pencarian fakta (*fact finder*) yang terstruktur. Beberapa formulir pencarian fakta ini hanyalah terdiri dari beberapa lembar saja dan menanyakan informasi dasar, sedangkan formulir lainnya berupa buku tebal yang mencari data rinci dari setiap aset dan jumlahnya. Kebanyakan formulir pencarian fakta ini dirancang untuk perangkat lunak perencanaan keuangan yang sangat spesifik guna memudahkan memasukkan data. Bagi kebanyakan situasi nasabah, pencarian fakta yang resmi memberikan lebih banyak informasi dari yang diperlukan. Bagian yang harus dilengkapi tergantung dari bidang tertentu yang ingin dibahas lebih lanjut di setiap perencanaan keuangan nasabah.

Jelaslah, pengumpulan informasi lebih dari hanya sekedar mengajukan seri pertanyaan kepada nasabah atau pengisian formulir saja. Pasti hal tersebut diperlukan, tetapi biasanya pengumpulan informasi juga mensyaratkan pemeriksaan dan analisa dokumen seperti surat waris, pengembalian pajak, dan polis asuransi yang diberikan oleh nasabah sendiri atau penasehat keuangan nasabah. Diperlukan juga advis dan konsultasi, dan mendengarkan dengan baik pada saat berhadapan dan bertemu dengan nasabah dan pasangan hidupnya. Keahlian ini sangatlah penting karena perencana memerlukannya untuk membantu nasabah dan istri/suaminya dalam mengidentifikasi dan menerangkan dengan jelas apa yang mereka ingin capai dan apa risiko yang mereka bersedia ambil untuk mencapai keinginan tersebut.

Langkah 3: Menganalisa Data

Setelah informasi relevan dari nasabah terkumpul, terorganisir dan diperiksa untuk ketepatan, konsistensi dan kelengkapan, tugas perancang keuangan selanjutnya adalah menganalisa kondisi keuangan nasabah saat ini. Tujuannya adalah untuk menentukan di mana hubungan antara nasabah dengan target yang ditentukan oleh nasabah pada tahap 1 di atas.

Analisa ini mungkin mengungkapkan kekuatan tertentu dari posisi nasabah saat ini terhadap targetnya. Misalnya, nasabah mungkin hidup nyaman dalam pengertiannya, dan oleh karenanya sumber-sumber untuk memenuhi target akumulasi kekayaan dalam jangka waktu yang layak telah tersedia. Mungkin nasabah memiliki asuransi kesehatan melalui perusahaan di mana ia bekerja, sehingga cukup untuk menutupi risiko yang berhubungan dengan kecacatan yang serius. Mungkin, surat waris nasabah telah diperiksa ulang dan informasi terbaru mengharuskan nasabah memiliki perencanaan harta waris.

Seringkali, analisa perencana keuangan dari posisi keuangan nasabah saat ini mengungkapkan sejumlah kelemahan atau kondisi yang menghalangi pencapaian target nasabah. Misalnya, nasabah membayar pajak yang tidak seharusnya atau menggunakan pinjaman dengan tidak bijaksana. Portofolio investasi nasabah mungkin tidak konsisten dengan toleransi risikonya. Mungkin kepentingan bisnis nasabah tidak dipergunakan dengan efisien untuk mencapai target proteksi asuransi pribadinya, atau kemungkinan ada kerugian yang tidak terdeteksi seperti adanya kemungkinan gugatan hukum yang berat yang timbul dari kecerobohan penggunaan mobil oleh orang lain selain nasabah tersebut.

Satu kesimpulan dari perencana keuangan mungkin tidak dapat mempertahankan target yang telah ditentukan di tahap 1. Misalnya, sumber dan penghasilan investasi nasabah mungkin menghindari pencapaian target penghasilan masa pensiun. Dalam hal ini, perencana membantu nasabah menurunkan target atau menunjukkan perubahan apa yang harus dilakukan nasabah untuk mencapai targetnya. Menunda pensiun, menabung lebih banyak

lagi, mencari penghasilan yang lebih tinggi, dan memutuskan untuk mengambil pokok tabungan selama masa pensiun (misalnya secara berkala mengambil tunai sebagian akumulasi dana pensiun) merupakan empat cara untuk membantu mencapai target. Berikan alternatif, nasabah dapat kembali ke target awalnya dengan menurunkan target tersebut atau merubah sejumlah kriteria sehingga target bisa tercapai.

Langkah 4: Mengembangkan Suatu Rencana Untuk Mencapai Target

Setelah informasi mengenai nasabah dianalisa dan, jika perlu, obyektif yang akan dicapai sudah ditentukan, tugas perencana berikutnya adalah membuat rencana realistis untuk membawa nasabah dari posisi keuangannya saat ini ke arah pencapaian obyektif tersebut. Karena tidak ada dua nasabah yang serupa, perencanaan keuangan yang baik harus dibuat untuk memenuhi kebutuhan orang yang bersangkutan, dengan strategi yang direkomendasikan perencana yang dirancang khusus memenuhi kebutuhan, kemampuan dan target nasabah bersangkutan. Perencanaan keuangan tersebut haruslah sesuai dengan situasi nasabah, bukan sesuai keinginan perencana.

Sangat jarang perencana keuangan, seorang diri, dapat menjaga informasi terbaru yang berhubungan dengan semua strategi yang mungkin tepat untuk nasabahnya. Berdasarkan pendidikan dan keahliannya, perencana seringkali harus bergantung pada sejumlah strategi terbatas “coba dan benar” dalam menangani persoalan yang seringkali dihadapi dalam perencanaan. Jika keahlian tambahan diperlukan, perencana harus selalu berkonsultasi dengan penasihat yang ahli di bidang yang dipertanyakan untuk membantu perencana merancang perencanaan nasabah secara menyeluruh.

Biasanya ada lebih dari satu cara untuk mencapai target keuangan nasabah. Dalam hal ini, perencana harus memberikan strategi alternatif kepada nasabah untuk pertimbangannya dan harus menjelaskan kelebihan dan kekurangan strategi tersebut. Strategi yang dapat membantu mencapai obyektif yang beragam harus diperhatikan.

Rencana keuangan yang dikembangkan harus spesifik. Harus rinci siapa yang melakukan sesuatu, kapan, dan dengan sumber yang mana.

Pengembangan rencana yang lengkap sangatlah penting untuk meraih persetujuan nasabah. Berikutnya, rencana tersebut bukan saja harus layak, tetapi juga harus dapat diterima nasabah. Biasanya interaksi antara praktisi dan nasabah terus berlanjut selama pengembangan rencana, memberikan masukan yang konsisten untuk meningkatkan kemungkinan nasabah menyetujui rencana tersebut.

Biasanya, laporan penjelasan rencana harus tertulis. Karena tujuan laporan perencanaan keuangan harus komunikatif, formatnya harus dapat dengan mudah dipahami dan dievaluasi oleh nasabah apa yang sedang diajukan. Beberapa perencana keuangan bangga dengan laporan mereka yang panjang, meskipun laporan yang panjang seringkali dibuat menurut format standar dari yang sudah ada sebelumnya. Secara umum, semakin sederhana laporan tersebut, semakin mudah nasabah memahami dan mengadaptasikannya. Penggunaan dengan hati-hati grafik, diagram dan alat bantu visual lainnya dalam laporan dalam hal ini sangat membantu.

Langkah 5: Menerapkan Rencana

Pada intinya advis keuangan, tidak peduli betapa solidnya dasar yang digunakan dalam memberikan advis tersebut, tidak menentukan perencanaan keuangan. Rencana keuangan akan berguna bagi nasabah hanya jika rencana tersebut dijalankan. Oleh karena itu, adalah bagian dari tanggung jawab perencana untuk melihat penerapan rencana tersebut dilakukan dengan benar sesuai dengan jadwal yang telah disetujui oleh nasabah.

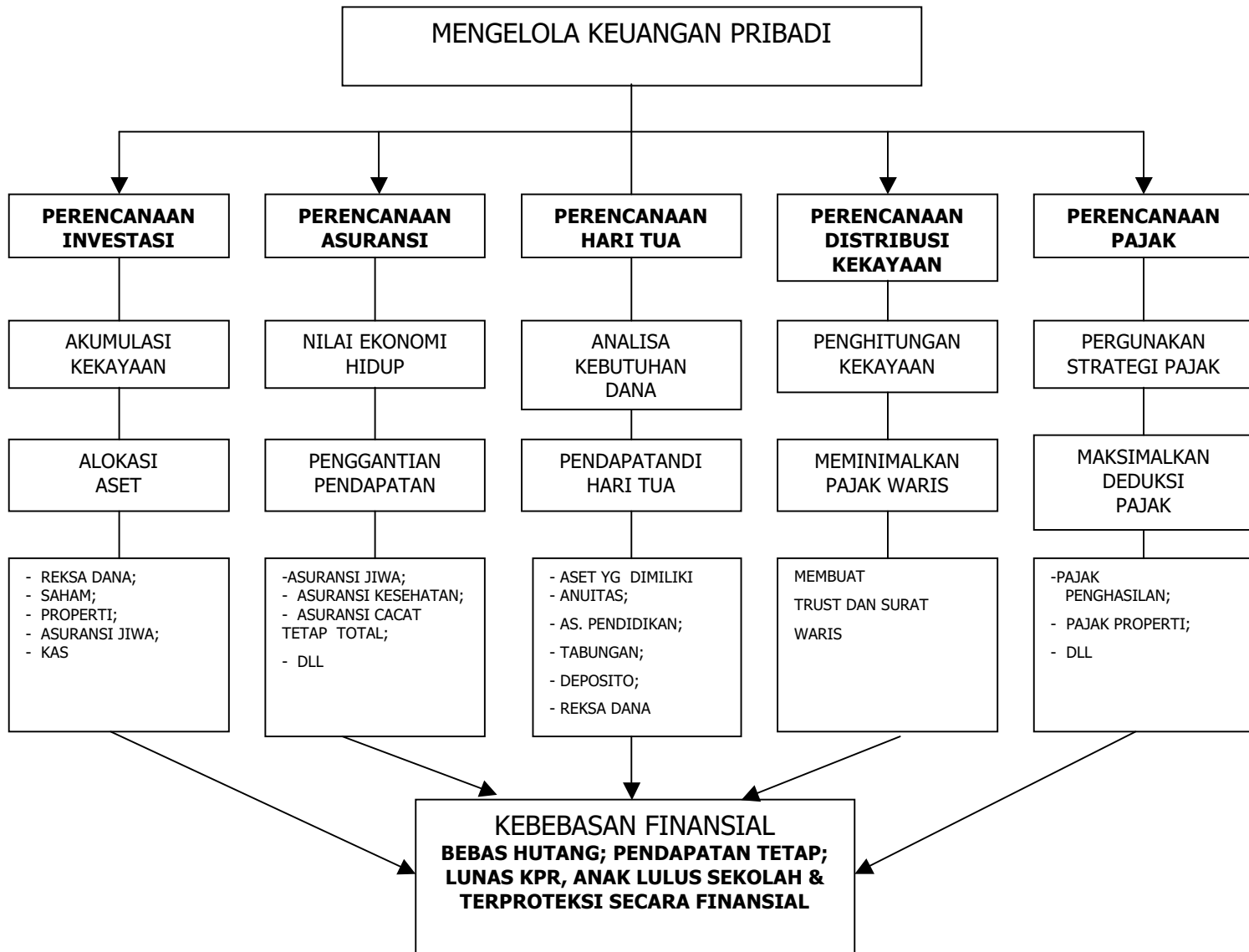
Rencana keuangan dengan lingkup terbatas dan tidak rumit bagi nasabah dapat secara menyeluruh diterapkan oleh perencana keuangan. Namun demikian, rencana lainnya memerlukan keahlian tambahan dari profesional lain. Misalnya, instrumen hukum seperti surat wasis dan dokumen lembaga wasis mungkin harus dibuat, polis asuransi harus dibeli, atau investasi saham diperlukan. Bagian tanggung jawab perencana adalah memotivasi dan membantu nasabah dalam melengkapi setiap tahap yang diperlukan untuk penerapan rencana secara menyeluruh.

Langkah 6: Memonitor Rencana

Hubungan antara perencana keuangan dan nasabah harus terus berlanjut. Oleh karena itu tahap ke enam yang merupakan tahap terakhir dalam proses perencanaan keuangan adalah memonitor rencana nasabah. Umumnya perencana bertemu dengan nasabah paling sedikit sekali dalam setahun untuk mengevaluasi rencana, atau lebih sering lagi bertemu jika keadaan mengharuskannya. Bagian pertama dari proses evaluasi harus melibatkan pengukuran kinerja alat implementasi. Ke dua, informasi terbaru harus dijaga terutama yang berkenaan dengan perubahan situasi pribadi atau keuangan nasabah. Ke tiga, perubahan yang terjadi dalam segi ekonomi, pajak, atau lingkungan keuangan harus dievaluasi dengan nasabah. Jika evaluasi berkala dari rencana tersebut menunjukkan kinerja yang memuaskan sehubungan dengan obyektif dan situasi nasabah saat ini, tidak perlu ada tindakan yang dilakukan. Tetapi, jika kinerja tidak memuaskan atau jika ada perubahan berarti pada pribadi dan situasi keuangan nasabah atau pada obyektif, perencana dan nasabah harus merubah rencana tersebut untuk menyesuaikan dengan situasi baru. Proses perubahan ini harus mengikuti enam tahapan yang sama seperti pada saat mengembangkan rencana asli, meskipun waktu dan tenaga yang diperlukan tidak sebesar pada proses pengembangan rencana asli.

5. KONSEP PERENCANAAN KEUANGAN YANG LENGKAP

Terdapat 5 bidang terkait keuangan yang menjadi focus dalam perencanaan keuangan. Kelima bidang tersebut adalah Perencanaan Investasi, Perencanaan Asuransi, Perencanaan Hari Tua, Perencanaan Distribusi Kekayaan dan Perencanaan Pajak. Namun demikian, ada satu bidang keuangan yang menjadi kunci sukses sebuah perencanaan keuangan menyeluruh yaitu manajemen arus kas. Tanpa perencanaan manajemen arus kas yang baik dan teratur akan sangat sulit bagi kita untuk dapat merencanakan kelima bidang keuangan personal yang terlihat dalam diagram di bawah ini.



6. PROFESI PERENCANA KEUANGAN

Perencana Keuangan Individu adalah seseorang yang secara professional membantu individu atau keluarga dalam menghadapi berbagai masalah keuangan individu melalui perencanaan keuangan yang bijaksana. Bidang keuangan mencakup dan tidak terbatas hanya pada bidang seperti manajemen arus kas, perencanaan kebutuhan pendidikan anak, perencanaan kebutuhan hari tua, perencanaan investasi, perencanaan asuransi dan manajemen risiko, perencanaan pajak dan perencanaan distribusi kekayaan.

Tugas yang dilakukan oleh perencana keuangan biasa disebut perencanaan keuangan. Dalam mengembangkan perencanaan untuk kliennya, seorang perencana keuangan professional harus melalui proses yang dalam standar FPSB Indonesia disebut 6 langkah Perencanaan Keuangan, yang bertujuan untuk membuat sebuah strategi perencanaan yang lengkap sesuai dengan kondisi keuangan serta tujuan keuangan yang diinginkan klien.

Profesi Perencana Keuangan di Indonesia terbagi dalam 2 tipe, yaitu:

- Perencana Keuangan Independen, yaitu perencana keuangan yang tidak terikat atau bekerja pada suatu institusi atau perusahaan tertentu.
- Perencana Keuangan “Tied”, yaitu perencana keuangan yang bekerja atau terikat pada suatu institusi atau perusahaan, misalnya perusahaan asuransi jiwa, bank atau perusahaan sekuritas. Perencana Keuangan “tied” bekerja berdasarkan lisensi yang sesuai dengan cakupan jasanya yang dikeluarkan Otoritas atau Asosiasi. di Indonesia yang dimaksud adalah Otoritas Jasa Keuangan.

Kedua tipe profesi perencana keuangan diatas memberikan cakupan jasa perencanaan keuangan berbentuk:

- Pelayanan dengan fokus pada kebutuhan spesifik, yaitu pada beberapa area saja seperti asuransi jiwa dan investasi. Cakupan jenis pelayanan ini sering disebut sebagai perencana keuangan dengan *single view service* atau *multiple view services*
- Pelayanan perencana keuangan fokus memenuhi kebutuhan perencanaan keuangan secara menyeluruh, disebut sebagai perencana keuangan comprehensive.
- Perlu diingat bahwa kedua tipe profesi perencana keuangan dilarang menerima dan mengelola dana masyarakat kecuali memiliki lisensi khusus yaitu OJK.

7. REGULASI PERENCANA KEUANGAN INDEPENDEN DI INDONESIA

Peraturan Pemerintah Nomor 43 Tahun 2015 tentang Pihak Pelapor dalam Pencegahan dan Pemberantasan Tindak Pidana Pencucian Uang). Profesi adalah:

- Advokat,
- Notaris,
- Pejabat Pembuat Akta Tanah,
- Akuntan, Akuntan Publik, dan
- Perencana Keuangan

yang ditetapkan sebagai pihak pelapor berdasarkan peraturan perundang-undangan di bidang pencegahan dan pemberantasan tindak pidana pencucian uang tersebut. Peraturan Kepala PPATK Nomor 11 2016 tentang Tata Cara Penyampaian laporan Transaksi Keuangan Mencurigakan bagi 6 profesi tersebut. Keterlibatan pihak pelapor profesi bertujuan mempersempit ruang gerak para pelaku tindak pidana pencucian uang, Selain itu, kewajiban ini juga diharapkan dapat mencegah kemungkinan pemberi jasa dimanfaatkan oleh pelaku kejahatan pencucian uang. Adapun cara menyampaikan laporannya yakni melalui aplikasi khusus yang saat ini sedang ikembangkan. Aplikasi yang akan terintegrasi dengan lembaga penegak hukum tersebut akan menampung seluruh laporan yang berkaitan dengan transaksi keuangan mencurigakan.

Peraturan PPATK tersebut ditujukan bagi Perencana Keuangan “Independen” sesuai dengan Peraturan PPATK no.06 tahun 2017 tentang penerapan prinsip kewajiban mengenali pengguna jasa bagi perencana keuangan. Selain terdaftar, Perencana Keuangan “Independen” wajib memiliki nomor pendaftar PPATK, dan mengikuti pelatihan wajib.

FPSB meminta tiga syarat dasar bagi profesi perencanaan keuangan yang memiliki sertifikat global Certified Financial Planner® dan Registered Financial Planner® yang menggambarkan standar penting dalam menyampaikan perencanaan keuangan pribadi oleh para profesional CFP® dan RFP® dan terdiri :

- **Standar Kompetensi:** pengetahuan, keahlian dan kemampuan dimana para profesional CFP® harus bisa melaksanakan
- **Standar Praktek :** proses enam tahap perencanaan keuangan pribadi dengan efektif
- **Standar Etika:** sesuai dengan etika dan tanggung jawab seorang profesional perencanaan keuangan.

8. STANDAR KOMPETENSI PERENCANA KEUANGAN CFP DAN RFP

Profil Kompetensi Perencana Keuangan Pribadi FPSB menggambarkan kompetensi yang sangat penting dalam menyampaikan perencanaan keuangan pribadi oleh para profesional CFP®, dan mewakili pengetahuan, keahlian dan kemampuan dimana para profesional CFP® harus bisa melaksanakan proses enam tahap perencanaan keuangan pribadi dengan efektif.

Menurut *Scottish Credit and Qualifications Framework*, karakteristik umum yang menggambarkan kompetensi para profesional dalam memberikan jasa-jasa dan saran pada suatu bidang ilmu tertentu bisa dikategorikan ke dalam bidang yang lebih luas yaitu:

- (A) Pengetahuan dan Pemahaman
- (B) Praktik
- (C) Kognitif dan Keahlian dalam angka
- (D) Keahlian Komunikasi
- (E) Keahlian pekerjaan

A. Pengetahuan dan Pemahaman

Seorang profesional CFP harus bisa menunjukkan dan/atau berkerja dengan:

- Pengetahuan yang meliputi dan mengintegrasikan disiplin utama perencanaan keuangan pribadi yang mencakup prinsip-prinsip umum/dasar-dasar perencanaan keuangan pribadi, perencanaan asuransi dan manajemen risiko, perencanaan kesejahteraan karyawan, perencanaan investasi, perencanaan pajak penghasilan, perencanaan pensiun dan perencanaan harta waris.
- Suatu pemahaman yang kritis dari teori, prinsip dan konsep perencanaan keuangan pribadi dalam wawasan yang luas.
- Pemahaman mendalam di bidang-bidang yang dipilih oleh profesional CFP sebagai spesialisasinya.
- Kesadaran dan komitmen untuk mengikuti perkembangan profesional secara terus menerus, dalam tehnik dan tren yang baru muncul di bidang perencanaan keuangan pribadi.

B. Keahlian Praktik

Seorang profesional CFP harus mampu menerapkan pengetahuan dan pemahaman yang didapatnya melalui praktik ketika menggunakan proses perencanaan keuangan pribadi pada saat memberi saran kepada para klien. Hal ini meliputi:

- Menerapkan keahlian dan kemampuan umum maupun khusus seperti yang didefinisikan oleh kompetensi perencana keuangan pribadi FPSB ketika terlibat dengan klien dalam bidang perencanaan keuangan pribadi.

- Mengikuti program-program perangkat lunak, teknik dan praktik mengenai perencanaan keuangan pribadi baik secara umum maupun khusus untuk membantu memberikan solusi kepada para klien.
- Melaksanakan penelitian dan pemantauan yang cukup akan produk-produk dan jasa-jasa yang direkomendasikan ke klien atau yang digunakan oleh perusahaan profesional CFP untuk memformulasikan berbagai rekomendasi.
- Mengembangkan kreativitas, solusi praktis dan strategis untuk para klien dengan menyatukan disiplin ilmu keuangan yang luas dengan kebutuhan klien, seringkali dalam situasi yang rumit atau tidak pasti.

C. Keahlian Kognitif dan Angka

Seorang profesional CFP harus mampu menerapkan keahlian kognitif dan angka ketika menggunakan proses perencanaan keuangan pribadi pada saat memberi saran para klien. Hal ini meliputi:

- Menerapkan analisa, evaluasi dan kombinasi permasalahan yang berhubungan dengan kebutuhan dan tujuan-tujuan klien dalam bidang prinsip-prinsip umum/dasar-dasar perencanaan keuangan, perencanaan asuransi dan manajemen risiko, perencanaan kesejahteraan karyawan, perencanaan investasi, perencanaan pajak penghasilan, perencanaan pensiun dan perencanaan distribusi kekayaan.
- Mampu mengidentifikasi, mengonsep dan mendefinisikan kebutuhan-kebutuhan perencanaan keuangan pribadi klien, sikap yang berhubungan dengan uang dan tingkat komitmen pada proses perencanaan keuangan pribadi dan mengembangkan solusi-solusi atau rekomendasi-rekomendasi yang original dan kreatif untuk memenuhi kebutuhan klien.
- Menangani keuangan dan permasalahan terkait yang rumit dan memberikan keputusan profesional jika tidak ada data atau informasi lengkap.
- Mengkaji, menyatukan dan meluaskan dengan kritis tingkat pengetahuan, keahlian, praktik dan pemikiran profesional CFP itu sendiri dalam bidang perencanaan keuangan pribadi/hal-hal terkait.
- Mengenal dan bisa menggunakan berbagai program perangkat lunak grafik/angka keuangan dan menciptakan berbagai laporan keuangan, dan mempunyai kemampuan untuk meningkatkan pengetahuan akan perangkat lunak atau berbagai jenis laporan untuk kepentingan pelaporan klien dan praktik yang efektif.

D. Keahlian Berkomunikasi

Seorang profesional CFP dan RFP harus mampu berkomunikasi menggunakan metode-metode yang tepat kepada:

- Sekelompok klien perencanaan keuangan pribadi yang memiliki tingkat pengetahuan dan keahlian yang berbeda dalam perencanaan keuangan dan hal-hal yang terkait.
- Profesional lainnya yang bekerja dengan klien (misalnya akuntan, pengacara, dokter, dsb), banyak dari mereka adalah ahli di bidang yang mereka geluti yang mungkin telah mempunyai hubungan kerja dengan klien.
- Rekan dan mitra junior dan senior dalam bidang perencanaan keuangan pribadi dan profesi-profesi lain yang berhubungan.

E. Keahlian Bekerja

Ketika melakukan praktik sebagai seorang perencana keuangan pribadi, seorang profesional CFP dan RFP harus:

- Melakukan otonomi dan inisiatif seperlunya ketika menggunakan proses perencanaan keuangan pada saat memberi saran klien dan di berbagai kegiatan profesional lainnya.
- Mengemban tanggung jawab bagi pekerjaannya sendiri dan pekerjaan orang lainnya di bawah pengawasan profesional CFP atau dengan orang-orang yang mana profesional CFP telah dikontrak untuk memberikan jasa.
- Bertanggung jawab atas kemampuan dirinya sendiri dan/atau perusahaan untuk memberikan jasa perencanaan keuangan pribadi dan saran terkait bagi seorang klien selama terlibat dalam perencanaan keuangan pribadi dengan memastikan bahwa praktik yang dilakukan telah berdasarkan sumber daya yang memadai, berkomitmen pada pengembangan profesional para karyawan, selalu mengikuti perkembangan praktik/perangkat lunak saat ini dan mengkaji dengan kritis bidang-bidang dimana perusahaan tersebut bisa memenuhi kebutuhan klien dengan lebih baik.
- Berkomitmen untuk tunduk pada kode etik profesional dan standar-standar praktik profesional, dan bersedia untuk menangani berbagai situasi etika dan profesional yang rumit secara profesional yang bisa melibatkan profesional CFP untuk membuat keputusan di bidang-bidang yang tidak dibicarakan oleh etika atau standar-standar praktik yang ada saat ini.

9. STANDAR ETIK PERENCANA KEUANGAN

9.1 FPSB Model Peraturan Etika bagi Para Profesional CFP®/RFP™

Model Peraturan Etika FPSB membangun tingkat dan jenis standar etika yang diharapkan dari para profesional CFP/RFP. Peraturan ini tidak dirancang sebagai dasar atas kewajiban hukum terhadap pihak ketiga manapun.

Ketika disesuaikan dan diterapkan oleh suatu Afiliasi FPSB dalam hal ini oleh FPSB Indonesia, Peraturan Etika bertindak sebagai penegakkan mekanisme Kode Etik dan Standar Praktek Perencana Keuangan. Peraturan Etika suatu Afiliasi FPSB tersebut mengikat semua individu yang berhak untuk menggunakan gelar CFP/RFP di suatu wilayah, terlepas dari apakah para individu tersebut menggunakan gelar CFP/RFP atau tidak. Para profesional CFP/RFP harus memiliki pengetahuan dan menyadari semua Peraturan Etika khusus semua wilayah dan harus menerapkan dan terikat oleh peraturan yang berhubungan dengan kegiatan-kegiatan para profesional CFP/RFP.

Pelanggaran terhadap Peraturan Etika dapat membuat seorang Profesional CFP/RFP terkena tindakan disiplin dari suatu Afiliasi FPSB. Karena FPSB dan para Afiliasi FPSB adalah lembaga sertifikasi dan pembuat standar perencana keuangan yang mengharuskan para individu untuk memenuhi persyaratan sertifikasi awal dan lanjutan, maka tindakan disiplin atas pelanggaran Peraturan Etika diperluas ke hak para individu untuk menggunakan gelar CFP/RFP di suatu wilayah.

FPSB berharap setiap Afiliasi FPSB menjalankan peraturan etika khusus wilayah yang mencerminkan lingkup dan maksud dari Model Peraturan Etika FPSB, disesuaikan dan

ditingkatkan untuk memastikan definisi yang benar dan meliputi persyaratan etika profesional dalam suatu wilayah tertentu.

Diseluruh dunia dimana afiliasi FPSB bekerja, secara seragam menerapkan 37 peraturan etika dan 8 Prinsip kode etik

9.2 Peraturan Etika bagi Profesional CFP/RFP

1. Profesional CFP/RFP tidak boleh secara langsung maupun tidak langsung mengkomunikasikan kepada nasabah atau pihak lain informasi yang salah dan menyesatkan yang berhubungan dengan kualifikasi atau jasa pelayanan profesional CFP/RFP.
2. Profesional CFP/RFP tidak boleh menyesatkan nasabah atau pihak lain mengenai potensi manfaat jasa pelayanan profesional CFP/RFP.
3. Profesional CFP/RFP harus membuka semua fakta yang relevan di mana keterbukaan diperlukan untuk menghindari menyesatkan nasabah atau pihak lain.
4. Profesional CFP/RFP tidak boleh terlibat dalam tindakan yang meliputi ketidakjujuran, penipuan, kebohongan atau penyesatan, atau secara sadar membuat pernyataan yang salah atau menyesatkan ke nasabah atau pihak lain.
5. Profesional CFP/RFP harus dengan jelas mengidentifikasi dengan nasabah mengenai aset-aset, jika ada, di mana profesional CFP/RFP akan melakukan pengurusan, menjalankan investasi dengan hati-hati, atau melakukan pengawasan.
6. Profesional CFP/RFP harus mengidentifikasi dan melakukan pengkinian catatan semua dana atau harta nasabah dalam pengurusan, atau di bawah kewenangan rahasia profesional CFP/RFP.
7. Profesional CFP/RFP tidak boleh mencampur adukan antara aset nasabah dengan aset profesional CFP/RFP, perusahaan profesional CFP/RFP atau dengan aset nasabah lainnya **kecuali hal tersebut secara hukum diperbolehkan, secara jelas diberi wewenang dan dinyatakan dalam suatu persetujuan tertulis antara para pihak, dan profesional CFP/RFP mempunyai catatan yang cukup baik untuk melacak aset setiap nasabah secara akurat.**
8. Profesional CFP/RFP setiap saat harus mendahulukan kepentingan nasabah.
9. Profesional CFP/RFP harus memperlakukan nasabah secara adil dan memberikan jasa pelayanan profesional secara integritas dan obyektif.
10. Profesional CFP/RFP harus memastikan bahwa prasangka atau kepentingan pribadinya tidak mempengaruhi jasa pelayanan kepada para nasabah.
11. Profesional CFP/RFP harus melakukan dan/atau menerapkan rekomendasi yang sesuai dengan nasabah saja.

12. Profesional CFP/RFP hanya boleh menawarkan kepada nasabah saran pada bidang-bidang di mana dia berkompeten saja. Bidang-bidang di mana profesional CFP/RFP tidak kompeten, profesional CFP/RFP harus berkonsultasi dan/atau mereferensikan nasabah ke profesional berkualifikasi.
13. Profesional CFP/RFP harus menjaga kompetensinya dalam semua bidang dari praktek profesionalnya.
14. Profesional CFP/RFP harus selalu mempunyai informasi mengenai perkembangan dalam perencanaan keuangan dan terus berpartisipasi dalam pengembangan profesional.
15. Jika jasa pelayanan termasuk perencanaan keuangan atau elemen-elemen materi proses perencanaan keuangan, profesional CFP/RFP harus membuka informasi berikut kepada nasabah secara tertulis:
 - a. Penjelasan yang akurat dan mudah dipahami mengenai pengaturan kompensasi yang ditawarkan. Penjelasan ini harus meliputi informasi yang berhubungan dengan biaya yang dikenakan kepada nasabah dan bentuk lainnya dan sumber dari kompensasi ke profesional CFP/RFP dan/atau perusahaan profesional CFP/RFP; dan persyaratan di mana profesional CFP/RFP dan atau perusahaan profesional CFP/RFP mungkin menerima sumber kompensasi lainnya dan, jika demikian, apa sumber dari pembayaran tersebut dan apa dasarnya.
 - b. Ringkasan umum kemungkinan adanya konflik kepentingan antara nasabah dan profesional CFP/RFP, perusahaan profesional CFP/RFP atau afiliasi atau pihak ketiga, termasuk tetapi tidak terbatas pada informasi mengenai kekeluargaan, kontrak atau keagenan dari profesional CFP/RFP atau perusahaan profesional CFP/RFP yang mempunyai suatu potensi secara materi mempengaruhi hubungan dengan nasabah.
 - c. Informasi apapun mengenai profesional CFP/RFP atau perusahaan profesional CFP/RFP yang secara logika ada kemungkinan secara materi mempengaruhi keputusan nasabah untuk berhubungan kerja dengan profesional CFP/RFP.
 - d. Informasi di mana secara logika nasabah ingin mengetahui dalam membangun ruang lingkup dan latar belakang hubungan, termasuk tetapi tidak terbatas pada informasi mengenai bidang keahlian profesional CFP/RFP.
 - e. Informasi kontak profesional CFP/RFP dan, jika berlaku, perusahaan profesional CFP/RFP.

Secara berkala, profesional CFP/RFP harus menyampaikan keterbukaan kepada nasabah akan perubahan materi dari informasi tersebut di atas.

16. Profesional CFP/RFP tidak boleh meminjam uang ke nasabah. Peraturan ini tidak berlaku jika:
 - a. Nasabah adalah saudara kandung profesional CFP/RFP.
 - b. Nasabah adalah suatu lembaga bisnis peminjaman uang dan peminjaman yang dimaksud tidak ada hubungannya dengan jasa pelayanan yang diberikan oleh profesional CFP/RFP.
17. Profesional CFP/RFP tidak boleh meminjamkan uang ke nasabah. Peraturan ini tidak berlaku jika:
 - a. Nasabah adalah saudara kandung profesional CFP/RFP.

- b. Profesional CFP/RFP adalah karyawan dari suatu lembaga bisnis peminjaman uang dan uang yang dipinjamkan adalah uang lembaga tersebut, bukan uang profesional CFP/RFP.
18. Profesional CFP/RFP harus memperlakukan informasi nasabah dengan rahasia kecuali diminta untuk keperluan proses hukum atau persyaratan ketentuan perundang-undangan; jika diperlukan sesuai kewajiban bagi perusahaan profesional CFP/RFP atau mitranya; sebagai perlindungan terhadap tuduhan berbuat kesalahan; dalam hubungannya dengan perselisihan perdata; atau jika diperlukan untuk melakukan jasa pelayanan profesional atas nama nasabah.
19. Profesional CFP/RFP harus mengambil langkah bijaksana untuk melindungi keamanan informasi dan aset nasabah termasuk keamanan informasi yang disimpan, baik secara fisik atau elektronik, yang berada dalam kendali profesional CFP/RFP.
20. Profesional CFP/RFP harus melaksanakan penilaian profesional yang baik dan bijaksana dalam memberikan jasa pelayanan profesional.
21. Profesional CFP/RFP harus patuh kepada semua persyaratan hukum dan perundang-undangan yang berlaku yang mengatur jasa pelayanan profesional yang diberikan kepada nasabah.
22. Profesional CFP/RFP yang merupakan karyawan/agen harus memberikan jasa pelayanan profesional yang berdedikasi sesuai dengan tujuan hukum perusahaan/kantor pusat dan sesuai dengan Kode Etik Afiliasi FPSB.
23. Profesional CFP/RFP harus patuh pada semua persyaratan perjanjian dengan Afiliasi FPSB, termasuk tetapi tidak terbatas pada penggunaan yang benar gelar CFP/RFP dan sepenuhnya patuh pada merek dagang Afiliasi FPSB serta proses dan persyaratan kajian profesional.
24. Profesional CFP/RFP harus memenuhi semua persyaratan Afiliasi FPSB, termasuk persyaratan pengembangan berkelanjutan profesional, untuk mempertahankan hak menggunakan gelar CFP/RFP.
25. Profesional CFP/RFP harus memberitahu Afiliasi FPSB secara tertulis akan tindak pidana apapun (seperti yang didefinisikan oleh Afiliasi), atau penonaktifan, pencabutan profesional dalam kurun waktu yang ditentukan oleh Afiliasi FPSB setelah tanggal CFP/RFP profesional diberitahu akan keputusan bersalah, penonaktifan atau pencabutan tersebut.
26. Profesional CFP/RFP harus memberitahu Afiliasi FPSB akan perubahan informasi kontak, termasuk alamat *e-mail*, nomor telepon dan alamat fisik, dalam kurun waktu yang ditentukan oleh Afiliasi FPSB atas perubahan tersebut.
27. Profesional CFP/RFP harus terlibat dalam segala tindakan yang mencerminkan integritas atau kualitasnya sebagai profesional CFP/RFP, setelah menerima gelar CFP/RFP, atau setelah memiliki profesi sebagai perencana keuangan.
28. Profesional CFP/RFP harus memberikan jasa pelayanan profesional dengan cara tepat waktu dan menyeluruh.

29. Konsisten dengan ruang lingkup keterikatannya, profesional CFP/RFP harus melakukan investigasi yang cukup baik akan produk-produk dan jasa-jasa yang akan direkomendasikan ke nasabah. Profesional CFP/RFP dapat mempercayakan investigasi untuk dilakukan oleh pihak ketiga dengan syarat bahwa kualitas investigasi tersebut dapat dipercaya.
30. Profesional CFP/RFP harus memberikan pengawasan atau pengarahan profesional yang baik dan bijaksana kepada pihak ketiga di mana profesional CFP/RFP menugaskan tanggung jawab atas jasa pelayanan terhadap nasabah.
31. Profesional CFP/RFP harus mengembalikan aset nasabah secepat mungkin setelah diminta atau konsisten dengan kurun waktu yang ditentukan sesuai dengan perjanjian dengan nasabah.
32. Profesional CFP/RFP dan nasabah harus sama-sama setuju atas jasa pelayanan yang akan diberikan oleh profesional CFP/RFP.
33. Jika jasa pelayanan termasuk perencanaan keuangan atau materi elemen-elemen dari proses perencanaan keuangan, sebelum membuat perjanjian, profesional CFP/RFP harus memberikan informasi tertulis dan/atau membicarakannya dengan nasabah hal-hal berikut:
 - a. Kewajiban dan tanggung jawab masing-masing pihak sesuai perjanjian dengan menghormati definisi tujuan, kebutuhan dan prioritas nasabah; mengumpulkan dan memberikan data yang sesuai; memeriksa hasil dari tujuan tindakan nasabah saat ini tanpa merubahnya; menerapkan tanggung jawab atas rekomendasi perencanaan keuangan; dan bertanggung jawab mengevaluasi rekomendasi perencanaan keuangan.
 - b. Kompensasi yang disetujui semua pihak atau afiliasi bahwa perjanjian dapat diterima sesuai dengan ketentuan perjanjian dan faktor-faktor atau ketentuan yang menentukan biaya yang dibebankan kepada nasabah, bagaimana keputusan bermanfaat bagi profesional CFP/RFP dan manfaat lain yang berhubungan dengan profesional CFP/RFP.
 - c. Ketentuan di mana profesional CFP/RFP akan menggunakan produk-produk yang telah ditentukan.
 - d. Ketentuan di mana profesional CFP/RFP akan menggunakan lembaga/profesional lain untuk memenuhi kewajiban dalam perjanjian.
 - e. Proses untuk memutuskan hubungan.
 - f. Prosedur akan keputusan klaim dan keluhan nasabah terhadap profesional CFP/RFP.
34. Jika jasa pelayanan termasuk perencanaan keuangan atau elemen-elemen materi proses perencanaan keuangan, profesional CFP/RFP atau perusahaan profesional CFP/RFP harus membuat suatu perjanjian tertulis yang mengatur jasa pelayanan perencanaan keuangan (“Perjanjian”). Perjanjian harus menyatakan:
 - a. Para pihak dalam Perjanjian;
 - b. Tanggal Perjanjian dan masa berlakunya;
 - c. Bagaimana dan apa ketentuan masing-masing pihak untuk dapat memutuskan Perjanjian; dan
 - d. Jasa pelayanan yang diberikan sebagai bagian dari Perjanjian.

35. Profesional CFP/RFP harus mengambil semua langkah-langkah terbaik untuk memastikan nasabah memahami rekomendasi(-rekomendasi) perencanaan keuangan sehingga nasabah dapat membuat keputusan sesuai informasi yang diberikan.
36. Profesional CFP/RFP harus mengetahui dan menerapkan dengan sebaik-baiknya Standar Praktek Perencanaan Keuangan yang berhubungan dengan ruang lingkup keterikatan nasabah.
37. Profesional CFP/RFP harus mengetahui dan menerapkan Kode Etik dalam kegiatan-kegiatan profesionalnya.

9.3 FPSB Kode Etik dan Tanggung Jawab Profesional Perencana Keuangan

Dengan mematuhi standar etika, para perencana keuangan profesional setuju untuk memberikan perencanaan keuangan sesuai kepentingan para nasabah dan dengan standar etika dan profesional yang terbaik, dan setuju untuk menjunjung dan mempromosikan kepentingan profesi perencana keuangan bagi kesejahteraan masyarakat.

Sebagai bagian dari komitmen profesional, para perencana keuangan profesional harus memberikan informasi secara terbuka dan setuju untuk terikat dengan standar etika ketika memberikan perencanaan keuangan kepada nasabah.

FPSB menyatukan antara perilaku dan penilaian sesuai etika dengan mematuhi standar etika, ke dalam standar global sertifikasi CFP/RFP. Untuk memastikan kewajiban pemahaman etika ini, para Afiliasi FPSB memasukkan isi standar etika dan penerapannya ke dalam wilayah khusus standar sertifikasi CFP/RFP. Para Afiliasi FPSB lebih lanjut akan menyesuaikan dan menegakkan standar etika FPSB di masing-masing wilayah mereka.

FPSB berharap para nasabah dari para perencana keuangan profesional akan mendapatkan manfaat dari standar etika bagi para perencana keuangan profesional yang telah diterima secara global.

9.4 Format Dari Prinsip-prinsip Kode etik

Prinsip-prinsip etika FPSB adalah pernyataan yang secara umum menyebutkan standar etika bahwa para perencana keuangan profesional harus mematuhi etika ini dalam kegiatan-kegiatan profesionalnya; keterangan yang terdapat di setiap Prinsip lebih lanjut menjelaskan maksud dari Prinsip tersebut. Prinsip-prinsip ini merupakan aspirasi dan dimaksudkan untuk memberikan pedoman bagi para perencana keuangan profesional akan perilaku profesional yang benar dan dapat diterima.

9.5 Penerapan Prinsip-prinsip Kode Etik

Prinsip-prinsip Etika FPSB mencerminkan pengakuan para perencana keuangan profesional akan tanggung jawab mereka pada masyarakat, nasabah, kolega dan perusahaan. Prinsip-prinsip ini memandu kinerja dan kegiatan siapa saja yang terikat dalam praktek perencanaan keuangan; konsep dan maksud Prinsip-prinsip ini disesuaikan dan ditegakkan atas para

profesional CFP/RFP oleh para Afiliasi FPSB melalui peraturan etika profesional wilayah khusus.

Prinsip 1 – Keutamaan Nasabah

Tempatkan kepentingan nasabah terlebih dahulu.

Menempatkan kepentingan nasabah terlebih dahulu adalah ciri khusus profesionalisme, menuntut perencana keuangan profesional untuk bertindak dengan jujur dan tidak menempatkan kepentingan atau keuntungan pribadi di atas kepentingan nasabah.

Prinsip 2 – Integritas

Memberikan jasa pelayanan profesional dengan integritas.

Integritas menuntut kejujuran dan kualitas kejujuran dalam semua hal yang berhubungan dengan profesional. Para perencana keuangan profesional ditempatkan pada posisi yang dipercaya oleh para nasabah, dan sumber utama kepercayaan ini adalah integritas pribadi perencana keuangan profesional itu sendiri. Perbedaan pendapat dapat diterima, tetapi integritas tidak dapat berdampingan dengan kebohongan atau pelecehan prinsip seseorang. Integritas menuntut perencana keuangan profesional untuk menganut baik makna maupun semangat Kode etik.

Prinsip 3 – Obyektivitas

Memberikan jasa pelayanan profesional secara obyektif.

Obyektivitas menuntut kejujuran intelektual dan keseimbangan. Terlepas dari pelayanan yang diberikan atau kapasitas fungsi seorang perencana keuangan profesional, obyektivitas menuntut para perencana keuangan profesional untuk memastikan integritas pekerjaan mereka, penanganan konflik dan pelaksanaan penilaian profesional.

Prinsip 4 – Keadilan

Adil dan bijaksana dalam semua hubungan profesional. Terbuka dan dapat menangani konflik kepentingan.

Keadilan menuntut untuk memberikan nasabah apa yang dijanjikan, yang terhutang atau yang diharapkan dari suatu hubungan yang profesional, dan termasuk kejujuran dan keterbukaan akan permasalahan konflik kepentingan. Hal ini melibatkan bagaimana menangani perasaan seseorang, prasangka buruk dan keinginan untuk mencapai keseimbangan yang benar atas suatu kepentingan. Keadilan adalah memperlakukan orang lain sama seperti Anda ingin diperlakukan.

Prinsip 5 – Profesionalisme

Bertindak dengan cara yang menunjukkan contoh etika profesional.

Profesionalisme menuntut berperilaku untuk dihargai dan menunjukkan rasa hormat dan sopan terhadap nasabah, teman seprofesi, dan yang lainnya dalam kegiatan yang berhubungan dengan bisnis, dan mematuhi aturan, peraturan dan persyaratan profesional dengan benar. Profesionalisme menuntut perencana keuangan profesional, baik secara individu maupun dalam bekerjasama dengan teman, untuk meningkatkan dan mempertahankan citra profesi di masyarakat dan kemampuan untuk melayani kepentingan masyarakat.

Prinsip 6 – Kompetensi

Mempertahankan kemampuan, keahlian dan pengetahuan yang diperlukan untuk memberikan jasa pelayanan profesional yang kompeten.

Kompetensi menuntut untuk meraih dan mempertahankan tingkat kemampuan, keahlian dan pengetahuan yang cukup dalam ketentuan pelayanan jasa profesional. Kompetensi juga termasuk secara bijaksana mengakui keterbatasan diri sendiri dan kapan profesional lain dibutuhkan atau jika perlu mereferensikan ke profesional lain. Kompetensi menuntut perencana keuangan profesional untuk terus berkomitmen terhadap pembelajaran dan peningkatan profesional.

Prinsip 7 – Kerahasiaan

Melindungi kerahasiaan semua informasi nasabah.

Kerahasiaan menuntut informasi nasabah untuk dilindungi dan dijaga **dengan cara hanya memperbolehkan akses ke informasi tersebut kepada pihak yang berwenang saja**. Suatu hubungan berdasarkan kepercayaan dan keyakinan dengan nasabah hanya dapat dibangun berdasarkan pemahaman bahwa informasi nasabah tidak akan dibuka dengan tidak selayaknya.

Prinsip 8 – Kehati-hatian

Memberikan jasa pelayanan profesional dengan hari-hati.

Kehati-hatian menuntut pemenuhan komitmen profesional dengan cara tepat waktu dan menyeluruh, dan berhati-hati dalam perencanaan, pengawasan dan pemberian pelayanan profesional.

10. STANDAR PRAKTEK PERENCANA KEUANGAN

10.1 FPSB Standar Praktek Perencanaan Keuangan

FPSB telah menentukan standar kinerja yaitu:

- Membangun tingkat praktek yang diharapkan dari keterikatan perencana keuangan profesional dalam memberikan perencanaan keuangan kepada nasabah;
- Membangun norma praktek profesional dan menjadikan penyampaian perencanaan keuangan yang konsisten yang dilakukan oleh para perencana keuangan profesional;
- Memperjelas peran dan tanggung jawab terkait para perencana keuangan profesional dan nasabah mereka dalam keterikatan di bidang perencanaan keuangan; dan
- Meningkatkan nilai dari proses perencanaan keuangan.

Perencanaan keuangan adalah proses mengembangkan strategi untuk membantu nasabah mengelola urusan keuangan mereka untuk memenuhi tujuan hidup. Proses perencanaan keuangan melibatkan pengkajian semua aspek relevan dari situasi nasabah melalui serangkaian luas kegiatan perencanaan keuangan, termasuk antar hubungan di mana konflik sering kali terjadi dalam mencapai tujuan. Standar Praktek Perencanaan Keuangan FPSB membangun tingkat praktek profesional terbaik yang diharapkan dari para perencana keuangan profesional dalam keterikatan mereka di perencanaan keuangan, terlepas dari jenis praktek, bentuk, lokasi atau metode kompensasi. FPSB berharap para nasabah dari para perencana keuangan profesional akan mendapat manfaat dari Standar Praktek bagi para perencana keuangan profesional yang telah diterima secara global.

FPSB telah menggabungkan perilaku dan penilaian beretika, dan kepatuhan pada standar etika, ke dalam standar global sertifikasi CFP/RFP certification. Untuk memastikan kewajiban etika ini dipahami, Afiliasi FPSB menggabungkan isi dari standar etika, dan penerapannya, ke dalam standar sertifikasi CFP/RFP khusus wilayah. Para Afiliasi FPSB

lebih lanjut akan menjalankan dan menegakkan standar etika FPSB di wilayah-wilayah mereka.

10.2 Format dari Standar Praktek

Setiap Standar Praktek adalah suatu pernyataan yang menghubungkan elemen proses perencanaan keuangan. Pernyataan diikuti dengan penjelasan dari isi Standar Praktek yang memandu pemahaman dan penerapan dari Standar Praktek (berdasarkan pada standar terbaik). Penjelasan tidak dimaksudkan untuk membangun standar profesional atau kewajiban di luar dari apa yang terkandung dalam Standar Praktek itu sendiri.

Standar Praktek tidak dimaksudkan untuk menjelaskan jasa pelayanan yang akan diberikan atau langkah-langkah prosedur untuk memberikan jasa pelayanan tertentu. Proses perencanaan keuangan adalah terpadu; fungsi-fungsi dapat digabungkan dan/atau ditinjau ulang berdasarkan hubungan berkesinambungan antara perencana keuangan profesional dan nasabah.

10.3 Penerapan Standar Praktek

Perencana keuangan profesional harus selalu mempertimbangkan semua aspek situasi keuangan nasabah dalam merumuskan strategi dan membuat rekomendasi, dan harus mengikuti Standar Praktek ini sampai pada batas penerapannya dalam situasi tertentu. Paling sedikit beberapa Standar Praktek ini berlaku baik bagi perencanaan keuangan yang komprehensif maupun pada ketentuan jasa pelayanan yang hanya mempresentasikan salah satu komponen perencanaan keuangan saja (misalnya *Financial Management, Asset Management, Risk Management, Tax Planning, Retirement Planning* dan *Estate Planning*).

Standar 1, menangani bagaimana membangun dan mendefinisikan hubungan dengan nasabah, berlaku setiap kali perencana keuangan profesional memberikan perencanaan keuangan atau komponen dari perencanaan keuangan kepada nasabah. Pelayanan ini untuk membangun harapan yang jelas dan benar bagi nasabah dan perencana keuangan profesional. Standar 2 sampai 6 berlaku pada batas tertentu yang relevan dengan keterikatan perencanaan keuangan (lingkup keterikatan dokumen akan menyatakan hubungannya dengan standar).

1. Membangun dan Mendefinisikan Hubungan dengan Nasabah

1.1 Menginformasikan Nasabah mengenai Perencanaan Keuangan dan Kompetensi Perencana Keuangan Profesional

Perencana keuangan profesional menginformasikan nasabah mengenai proses perencanaan keuangan, jasa pelayanan perencanaan keuangan yang ditawarkan dan kompetensi dan pengalaman perencana keuangan profesional.

Penjelasan

Sebelum mulai terikat perencanaan keuangan dengan nasabah, perencana keuangan profesional membantu nasabah untuk memahami proses perencanaan keuangan dan sifat keterikatan perencanaan keuangan, dan memberikan informasi akan kualifikasi perencana keuangan. Informasi ini dapat meliputi: bagaimana perencana keuangan dapat membantu nasabah mencapai tujuannya; suatu penjelasan akan metodologi perencanaan keuangan ketika memberikan perencanaan keuangan; dan informasi mengenai lisensi, pengalaman

dan keahlian perencana keuangan. Perencana keuangan profesional memberikan nasabah, sesuai permintaan, informasi mengenai jasa pelayanan yang diberikan oleh perencana keuangan profesional dan juga biaya apa saja yang ditanggung oleh nasabah.

1.2 Menentukan Apakah Perencana Keuangan Profesional Dapat Memenuhi Kebutuhan Nasabah

Perencana keuangan profesional dan nasabah menentukan apakah jasa pelayanan yang ditawarkan oleh perencana keuangan profesional dan kompetensinya memenuhi kebutuhan nasabah. Perencana keuangan profesional mempertimbangkan keahlian, pengetahuan dan pengalamannya dalam memberikan jasa pelayanan yang diminta atau yang umumnya diminta oleh nasabah. Perencana keuangan profesional menentukan apakah dia mempunyai dan membuka kemungkinan adanya konflik kepentingan.

Penjelasan

Perencana keuangan profesional mempertimbangkan apakah dia atau karyawannya mempunyai kemampuan, keahlian dan pengetahuan yang sesuai untuk memenuhi harapan-harapan nasabah. Perencana keuangan profesional mempertimbangkan apakah ada konflik pribadi yang akan mempengaruhi kemampuannya untuk bekerja dengan sukses bersama nasabah. Perencana keuangan profesional menentukan jika ada keadaan-keadaan lainnya, hubungan atau fakta yang akan menempatkan kepentingan perencana keuangan profesional dalam suatu konflik dengan kepentingan nasabah, atau kepentingan salah satu nasabah akan ada konflik dengan nasabah lainnya. Perencana keuangan profesional membahas akan kerahasiaan informasi nasabah.

1.3 Mendefinisikan Lingkup Keterikatan

Perencana keuangan profesional dan nasabah setuju pada jasa pelayanan yang diberikan. Perencana keuangan profesional menjelaskan secara tertulis lingkup keterikatan sebelum memberikan perencanaan keuangan, termasuk rincian mengenai: tanggung jawab masing-masing pihak (termasuk pihak ketiga); ketentuan keterikatan; dan kompensasi serta konflik kepentingan dari perencana keuangan profesional. Lingkup keterikatan dibuat tertulis dalam suatu dokumen resmi yang ditandatangani oleh kedua belah pihak atau secara resmi diterima oleh nasabah dan termasuk proses memutuskan keterikatan.

Penjelasan

Bersama mendefinisikan lingkup keterikatan dalam membangun harapan-harapan yang realistis baik bagi nasabah maupun perencana keuangan profesional. Perencana keuangan profesional dan nasabah dapat menyetujui bahwa lingkup keterikatan mencakup satu atau lebih atau semua komponen perencanaan keuangan (misalnya *Financial Management*, *Asset Management*, *Risk Management*, *Tax Planning*, *Retirement Planning* dan *Estate Planning*).

Dokumen tertulis memastikan adanya saling pemahaman dan persetujuan antara perencana keuangan profesional dan nasabah mengenai ketentuan keterikatan perencanaan keuangan. Dalam menentukan ketentuan dalam surat keterikatan atau dokumen keterbukaan, perencana keuangan menyertakan hal berikut:

- Jasa pelayanan spesifik yang termasuk atau tidak termasuk, misalnya penerapan dan evaluasi;

- Pengaturan kompensasi perencana keuangan profesional dengan mematuhi keterikatan, termasuk biaya yang akan dibayar oleh nasabah;
- Konflik kepentingan yang ada, termasuk yang melibatkan pengaturan kompensasi dengan pihak ketiga, dan perjanjian untuk membuka konflik yang mungkin akan terjadi jika atau ketika konflik tersebut terjadi;
- Pihak-pihak tertentu dalam keterikatan, termasuk rincian hubungan secara hukum dan keagenan yang mungkin ada;
- Kepastian dalam melindungi kerahasiaan nasabah;
- Masa berlaku perjanjian;
- Tanggung jawab nasabah, termasuk pembukaan informasi secara penuh dan tepat waktu;
- Tanggung jawab perencana keuangan profesional;
- Ketentuan untuk memutuskan keterikatan dengan nasabah; dan
- Prosedur untuk menyelesaikan klaim dan keluhan nasabah terhadap perencana keuangan profesional.

Informasi tambahan yang dapat merupakan bagian dari dokumen resmi tertulis mencakup:

- Potensi perlu menggunakan profesional lain selama masa keterikatan;
- Penjelasan akan kualifikasi, lisensi dan pengalaman para individu yang akan bekerja dengan nasabah;
- Batasan tertentu dalam penggunaan informasi nasabah; dan
- Informasi lainnya yang perlu disampaikan dengan sebaik-baiknya ke nasabah.

Keadaan dapat mengubah kemampuan perencana keuangan profesional untuk memberikan jasa pelayanan kepada nasabah, atau nasabah dapat memutuskan untuk mengakhiri jasa pelayanan atau memindahkannya ke profesional lainnya. Perencana keuangan profesional mengakhiri hubungan dengan nasabah atau mengakomodasi pemindahan nasabah ke profesional lainnya dengan cara yang profesional.

2. Mengumpulkan Informasi Nasabah

2.1 Mengidentifikasi Tujuan Pribadi dan Keuangan, Kebutuhan dan Prioritas Nasabah

Perencana keuangan profesional dan nasabah mengidentifikasi tujuan pribadi dan keuangan, kebutuhan dan prioritas nasabah yang berhubungan dengan lingkup keterikatan sebelum membuat dan/atau menerapkan rekomendasi apapun.

Penjelasan

Perencana keuangan profesional berusaha keras untuk dengan jelas memahami situasi nasabah saat ini dan tujuan keuangan, kebutuhan dan prioritasnya. Tujuan keuangan nasabah tetap menentukan, menjadi pedoman dan merupakan struktur keterikatan perencanaan keuangan. Perencana keuangan profesional membantu nasabah menjelaskan dan memprioritaskan tujuan jangka pendek dan jangka panjangnya, dan membahas dengan nasabah manfaat dan kemungkinan tercapainya tujuan jika terlihat tidak realistis.

2.2 Mengumpulkan Informasi Kuantitatif dan Dokumen

Perencana keuangan profesional mengumpulkan informasi kuantitatif dan dokumen yang berhubungan dengan lingkup keterikatan nasabah sebelum membuat dan/atau menerapkan rekomendasi apapun.

Penjelasan

Perencana keuangan profesional berusaha keras untuk mengumpulkan informasi dan dokumen yang lengkap dan akurat dari nasabah yang berhubungan dengan lingkup keterikatan. Perencana keuangan profesional bergantung pada informasi yang diberikan oleh nasabah dan sumber-sumber lainnya untuk membuat rekomendasi yang sesuai dan dengan jelas mengkomunikasikan ke nasabah pentingnya mengumpulkan informasi yang lengkap, terbaru dan akurat. Sebaliknya perencana keuangan profesional menghormati kerahasiaan dan keamanan dokumen-dokumen nasabah. Jika perencana keuangan profesional tidak mampu mengumpulkan informasi yang diperlukan untuk mengembangkan dan mendukung rekomendasi, perencana keuangan profesional membahas hal ini dengan nasabah, menjelaskan bagaimana keterbatasan tersebut berdampak pada keterikatan dan rencana keuangan. Keterbatasan ini dapat menghasilkan dokumen keterikatan yang berlawanan atau pemutusan keterikatan.

2.3 Mengumpulkan Informasi Kualitatif

Perencana keuangan profesional mengumpulkan informasi kualitatif yang cukup yang berhubungan dengan keterikatan nasabah sebelum membuat dan/atau menerapkan rekomendasi apapun.

Penjelasan

Perencana keuangan profesional mengumpulkan informasi untuk memahami nilai-nilai, perilaku, harapan dan pengalaman keuangan nasabah. Hal ini termasuk mengajukan pertanyaan ke nasabah dan menerapkan keahlian mendengarkan yang baik. Perencana keuangan menentukan tingkat kecanggihan dan kemampuan nasabah dalam memahami keuangan. Bidang ini adalah subyektif dan pemahaman perencana keuangan profesional mungkin terbatas pada apa yang diungkapkan nasabah saja.

3. Menganalisa dan Menilai Status Keuangan Nasabah

3.1 Menganalisa Informasi Nasabah

Perencana keuangan profesional menganalisa informasi nasabah, sehubungan dengan lingkup keterikatan, untuk mendapatkan pemahaman situasi keuangan nasabah.

Penjelasan

Perencana keuangan profesional menganalisa situasi dan informasi nasabah saat ini, dan bekerja dengan nasabah untuk melengkapi hal-hal yang terlupakan dan/atau tidak konsisten dari informasi yang dikumpulkan. Sebagai bagian dari analisa ini, perencana keuangan profesional menggunakan kekhususan nasabah (*client-specified*), yang secara bersama setuju pada tujuan dan asumsi-asumsi logika lainnya, yang dapat meliputi usia pensiun nasabah, harapan hidup, kebutuhan penghasilan, faktor-faktor risiko, jangka waktu dan kebutuhan khusus, dan juga asumsi ekonomi seperti tingkat inflasi, tingkat pajak dan hasil investasi.

3.2 Menilai Tujuan, Kebutuhan dan Prioritas Nasabah

Perencana keuangan profesional menilai kekuatan dan kelemahan situasi keuangan nasabah saat ini dan membandingkannya dengan tujuan, kebutuhan dan prioritas nasabah.

Penjelasan

Perencana keuangan profesional mempertimbangkan kesempatan dan menahan situasi keuangan nasabah saat ini dan tindakan yang saat ini dijalankan, dan menentukan kemungkinan nasabah dapat meraih tujuannya dengan terus melakukan kegiatan yang saat ini dijalankan atau membuat antisipasi perubahan. Perencana keuangan profesional dapat mengidentifikasi hal-hal lainnya yang mungkin mempengaruhi kemampuan nasabah dalam mencapai tujuannya, di mana hal ini akan dibahas dengan nasabah. Kemungkinan perencana keuangan profesional akan mengubah lingkup keterikatannya dan/atau mendapatkan tambahan informasi.

4. Mengembangkan Rekomendasi Perencanaan Keuangan dan Mempresentasikannya ke Nasabah

4.1 Mengidentifikasi dan Mengevaluasi Strategi Perencanaan Keuangan

Perencana keuangan profesional mempertimbangkan satu atau lebih strategi yang berhubungan dengan situasi nasabah saat ini yang secara logika dapat memenuhi tujuan, kebutuhan dan prioritas nasabah.

Penjelasan

Perencana keuangan profesional mengidentifikasi strategi alternatif untuk mencapai tujuan nasabah yang telah ditetapkan. Perencana keuangan profesional mengevaluasi kemampuan untuk menyampaikan dengan sebaik-baiknya tujuan, kebutuhan dan prioritas nasabah. Evaluasi ini mungkin melibatkan pembahasan dengan nasabah akan pentingnya, prioritas dan waktu dari tujuan dan kebutuhan nasabah; mempertimbangkan berbagai asumsi; dan/atau melakukan riset atau berkonsultasi dengan profesional lainnya. Proses ini dapat menghasilkan strategi tunggal atau tidak ada perubahan pada tindakan yang saat ini dijalankan nasabah.

Dalam mempertimbangkan strategi alternatif, **perencana keuangan profesional memasukkan batasan hukum dan/atau ketentuan perundang-undangan atau persyaratan dan kompetensinya untuk menyampaikan setiap tujuan**, kebutuhan dan prioritas nasabah. Strategi dan konsekuensi yang teridentifikasi oleh perencana keuangan profesional dapat berbeda dari yang diidentifikasi oleh profesional keuangan atau profesional lainnya, yaitu dengan menggambarkan sifat subyektifitas dari pelaksanaan penilaian profesional.

4.2 Mengembangkan Rekomendasi Perencanaan Keuangan

Perencana keuangan profesional mengembangkan rekomendasi perencanaan keuangan berdasarkan pada strategi terpilih yang terbaik dalam memenuhi tujuan yang ditentukan, kebutuhan dan prioritas nasabah.

Penjelasan

Setelah mengidentifikasi dan mengevaluasi berbagai strategi dan tindakan yang saat ini dijalankan nasabah, perencana keuangan profesional mengembangkan rekomendasi perencanaan keuangan yang terbaik yang dapat memenuhi tujuan, kebutuhan dan prioritas nasabah. Rekomendasi tersebut dapat berupa tindakan mandiri atau gabungan dari berbagai tindakan yang perlu diterapkan secara bersama. Rekomendasi mungkin tetap melakukan apa yang dijalankan nasabah saat ini. Jika perencana keuangan profesional merekomendasikan suatu perubahan, maka sifatnya dapat secara umum atau khusus. Mungkin perlu bagi perencana keuangan profesional untuk merekomendasikan nasabah untuk memodifikasi tujuan, kebutuhan dan prioritasnya. Rekomendasi yang dikembangkan oleh perencana keuangan profesional dapat berbeda dengan yang dibuat oleh profesional keuangan atau profesional lainnya, tetapi setiap rekomendasi adalah yang terbaik untuk mencapai tujuan, kebutuhan dan prioritas nasabah. Sangat penting bahwa bagian proses perencanaan keuangan ini didokumentasikan secara baik.

4.3 Mempresentasikan Rekomendasi Perencanaan Keuangan kepada Nasabah

Perencana keuangan profesional mempresentasikan rekomendasi perencanaan keuangan dan logika pendukung dengan cara yang memungkinkan bagi nasabah untuk membuat keputusan sesuai informasi yang diberikan.

Penjelasan

Ketika mempresentasikan rekomendasi perencanaan keuangan, perencana keuangan profesional membantu nasabah memahami situasi nasabah saat ini, faktor-faktor dan asumsi yang penting bagi rekomendasi, risiko dari strategi yang direkomendasikan, dan kemungkinan adanya pengaruh rekomendasi pada kemampuan nasabah untuk mencapai tujuannya. Perencana keuangan profesional menghindari untuk mempresentasikan pendapatnya sesuai fakta. Perencana keuangan profesional menginformasikan nasabah bahwa rekomendasi perencanaan keuangan kemungkinan akan perlu dimodifikasi seiring dengan perubahan kondisi pribadi nasabah, ekonomi dan lainnya. Perencana keuangan profesional terbuka pada nasabah jika ada konflik kepentingan yang sebelumnya tidak dibuka, dan menjelaskan bagaimana konflik tersebut mempengaruhi rekomendasi perencanaan keuangan. Pada tahap proses perencanaan keuangan ini, perencana keuangan profesional dapat lebih lanjut menilai apakah rekomendasi perencanaan keuangan memenuhi harapan-harapan nasabah, apakah nasabah bersedia melakukan tindakan sesuai rekomendasi, dan apakah perlu modifikasi.

5. Menerapkan Rekomendasi Perencanaan Keuangan Nasabah*5.1 Menyetujui Penerapan Tanggung Jawab*

Perencana keuangan profesional dan nasabah menyetujui penerapan tanggung jawab yang konsisten dengan lingkup keterikatan, penerimaan nasabah atas rekomendasi perencanaan keuangan, dan kemampuan perencana keuangan profesional untuk menerapkan rekomendasi perencanaan keuangan.

Penjelasan

Perencana keuangan profesional mendapatkan persetujuan nasabah atas penerapan rekomendasi dan memberikan dokumentasi yang diperlukan. Perencana keuangan profesional dapat mengubah lingkup keterikatan, seperti yang awalnya didefinisikan,

berdasarkan pada perjanjian yang telah disetujui nasabah. Tanggung jawab perencana keuangan profesional dapat meliputi: mengidentifikasi kegiatan-kegiatan yang perlu bagi penerapan; menentukan tanggung jawab bagi perencana keuangan profesional dan nasabah; mereferensikan, dan berkoordinasi dengan, para profesional lainnya; berbagi informasi yang diberi wewenang oleh nasabah; dan memilih dan mengamankan produk-produk dan/atau jasa pelayanan. Jika ada konflik kepentingan, sumber-sumber kompensasi atau materi hubungan dengan para profesional lainnya yang sebelumnya tidak dibuka, perencana keuangan profesional membuka hal ini pada nasabah. Perencana keuangan profesional menjelaskan logika bagi referensi dan kualifikasi dari profesional yang direferensikan. **Jika seorang perencana keuangan terikat dengan nasabah untuk hanya memberikan langkah penerapan proses perencanaan keuangan saja, hal ini dengan jelas didefinisikan secara tertulis dalam lingkup keterikatan.** Lingkup ini dapat meliputi sampai batas mana perencana keuangan profesional bergantung pada informasi, analisa atau rekomendasi yang diberikan oleh profesional lainnya.

5.2 Mengidentifikasi dan Mempresentasikan Produk-produk dan Jasa Pelayanan untuk Penerapan

Berdasarkan pada lingkup keterikatan, perencana keuangan profesional mengidentifikasi dan mempresentasikan produk-produk dan jasa pelayanan yang konsisten dengan rekomendasi perencanaan keuangan yang diterima oleh nasabah.

Penjelasan

Perencana keuangan profesional menyelidiki dan merekomendasikan produk-produk dan jasa pelayanan yang sesuai dengan situasi keuangan nasabah dan dengan sebaik-baiknya membantu mencapai tujuan, kebutuhan dan prioritas nasabah. Perencana keuangan profesional menggunakan penilaian profesional dalam mengidentifikasi produk dan jasa pelayanan di mana nasabah tertarik. Penilaian profesional menggabungkan baik informasi kualitatif maupun kuantitatif. Solusi yang diidentifikasi oleh perencana keuangan profesional dapat berbeda dengan yang diidentifikasi oleh para profesional lainnya karena lebih dari satu produk atau jasa pelayanan yang mungkin dapat memenuhi kebutuhan nasabah. Perencana keuangan profesional membuka semuanya ke nasabah seperti yang dipersyaratkan oleh peraturan yang berlaku. Rekomendasi mengenai produk dan jasa pelayanan dapat dipresentasikan secara bersamaan dengan strategi dan rekomendasi perencanaan keuangan.

6. Mengevaluasi Situasi Nasabah

6.1 Menyetujui Tanggung Jawab dan Ketentuan untuk Mengevaluasi Situasi Nasabah

Perencana keuangan profesional dan nasabah secara bersama mendefinisikan dan menyetujui ketentuan untuk mengevaluasi dan mengevaluasi ulang situasi nasabah.

Penjelasan

Perencana keuangan profesional mengkomunikasikan kepada nasabah bahwa perencanaan keuangan adalah proses dinamis yang butuh diperbarui karena adanya perubahan pada kondisi pribadi nasabah, ekonomi atau lainnya. Perencana keuangan profesional dan nasabah secara bersama menyetujui dan memahami peran mereka masing-masing, jika ada, dalam memastikan bahwa situasi nasabah sedang dievaluasi sebaik-baiknya. Perencana keuangan profesional mendefinisikan dan

mengkomunikasikan kepada nasabah sifat dan lingkup dari kegiatan evaluasi yang akan diberikan oleh perencana keuangan profesional. Proses evaluasi mungkin mengharuskan perencana keuangan profesional untuk memodifikasi lingkup keterikatan awal atau memulai suatu keterikatan baru.

6.2 Mengevaluasi dan Mengevaluasi Ulang Situasi Nasabah

Jika melakukan suatu evaluasi, perencana keuangan profesional dan nasabah mengevaluasi situasi nasabah untuk menilai kemajuan pencapaian tujuan dari rekomendasi perencanaan keuangan, menentukan apakah rekomendasi masih sesuai, dan mengkonfirmasi adanya revisi yang perlu dipertimbangkan bersama.

Penjelasan

Proses evaluasi dapat meliputi: mengkonfirmasi bahwa rekomendasi perencanaan keuangan disetujui oleh nasabah dan perencanaan keuangan telah diterapkan; menilai kemajuan terhadap pencapaian tujuan rekomendasi perencanaan keuangan saat ini; mengevaluasi ulang asumsi awal atau saat ini yang dibuat oleh perencana keuangan profesional dengan sebaik-baiknya; menentukan apakah perubahan pada situasi atau tujuan nasabah memerlukan penyesuaian pada rencana keuangan; dan secara bersama menyetujui perubahan yang diperlukan. Dengan perubahan situasi dan kebutuhan, seorang perencana keuangan profesional mungkin perlu meninjau ulang langkah-langkah terdahulu dalam proses perencanaan keuangan.

KOSA KATA

Nasabah Satu orang, beberapa orang atau lembaga yang berhubungan dengan perencana keuangan profesional yang mempunyai hubungan resmi perencana-nasabah.

Kompensasi Manfaat yang sedikit dampak ekonominya, baik dalam bentuk uang maupun bukan uang, yang diterima perencana keuangan profesional atau pihak terkait atau yang berhak menerima karena memberikan kegiatan profesionalnya.

Perencanaan Keuangan Komprehensif Proses pengembangan strategi untuk membantu nasabah dalam mengelola urusan keuangannya untuk mencapai tujuan-tujuan hidup, memadukan enam komponen perencanaan keuangan (misalnya, *financial management*, *asset management*, *risk management*, *tax planning*, *retirement planning* dan *estate planning*).

Perencanaan Keuangan Proses pengembangan strategi untuk membantu nasabah dalam mengelola urusan keuangannya untuk mencapai tujuan-tujuan hidup.

Proses Perencanaan Keuangan Proses di mana para perencana keuangan profesional mengembangkan strategi untuk membantu nasabah dalam mengelola urusan keuangannya untuk mencapai tujuan-tujuan hidup yang meliputi: 1) Membangun dan mendefinisikan hubungan dengan nasabah; 2) Mengumpulkan informasi nasabah; 3) Menganalisa dan menilai status keuangan nasabah; 4) Mengembangkan rekomendasi perencanaan keuangan dan mempresentasikannya kepada nasabah; 5) Menerapkan rekomendasi perencanaan keuangan nasabah; dan 6) Mengevaluasi situasi nasabah.

Informasi yang cukup Semua informasi yang perlu bagi perencana keuangan profesional untuk membuat analisa dan rekomendasi berdasarkan informasi.

Ketentuan Evaluasi Frekuensi, lingkup, biaya yang dibebankan dan kondisi-kondisi lainnya yang berhubungan dengan evaluasi dan evaluasi ulang perencana keuangan profesional akan situasi nasabah.

Perencana Keuangan di Indonesia

Profesi perencana keuangan berkembang pesat di negara-negara seperti; Hong Kong, Singapura dan Malaysia. Hal ini dapat dimaklumi sebab industri keuangan, khususnya di Singapura dan Hong Kong adalah yang paling maju di Asia. Di Singapura, perkembangan terjadi sejak mulai dibentuknya Asosiasi Perencana Keuangan Singapura (Financial Planning Association of Singapore-FPAS) pada tahun 1998. Tentu saja perkembangan pesat ini berkat dukungan Pemerintah Singapura yang melihat perlunya meningkatkan kesadaran melakukan perencanaan keuangan keluarga yang sehat sangatlah penting demi kesejahteraan warga Singapura.

Di Indonesia, profesi perencanaan keuangan tumbuh karena masyarakat melihat pentingnya melakukan perencanaan keuangan mereka serta seiring hadirnya perusahaan jasa keuangan asing dan firma perencana keuangan independen yang fokus pada pasar retail seperti perusahaan asuransi jiwa, bank, sekuritas dan lainnya.

Juga disebabkan meningkatnya kesadaran akan peluang bisnis bagi perencana keuangan yang bersertifikat CFP dan RFP. Diawal tahun 2002 berdiri Institute Financial Planning Indonesia yang mulai mengembangkan modul pendidikan dan perangkat lunak perencanaan keuangan dan bekerjasama dengan beberapa universitas yang diikuti lebih dari 6000 peserta dengan lulusan 165 Diploma Financial Planning. Di tahun 2004 Sebagian besar peserta program mendirikan Financial Planning Association Indonesia (FPA Indonesia) dengan wakil pendirinya adalah wakil-wakil dari beberapa perusahaan asuransi, investasi dan bank seperti Bank Mandiri, Bank Central Asia, ABN Amro, Bank Lippo, AIG Life, Panin Life, Jatis Solution, Schroders Investment Management dan Danareksa Investment Management.

Selanjutnya FPA Indonesia dan IFPI melanjutkan pendekatan kepada FPSB dan CFP Board of Standards. Sebagai bagian dari proses, FPSB melakukan proses assessment atas standar pendidikan, organisasi, proses ujian dan proses sertifikasi lainnya. FPSB mensyaratkan dibentuknya badan nirlaba sertifikasi independen yang lepas dari asosiasi dan lembaga pendidikan. Ditahun 2005 dalam pertemuan di Vancouver Canada, FPSB Board of Council yang terdiri dari wakil setiap negara anggota menyetujui FPSB Indonesia sebagai associate member FPSB dan diberi waktu maksimum 2 tahun untuk menselaraskan proses sertifikasi di Indonesia agar sesuai dengan proses global FPSB. Yayasan Standarisasi Perencana Keuangan Indonesia dibentuk di tahun 2006.

Di tahun 2007, team assessment FPSB merekomendasikan FPSB Indonesia telah memenuhi seluruh persyaratan dan dalam pertemuan di Hong Kong diumumkan penunjukan FPSB Indonesia sebagai affiliate FPSB. Selanjutnya Yayasan Standardisasi Perencana Keuangan Indonesia menandatangani perjanjian penyelenggaraan eksklusif program sertifikasi CFP dan juga penggunaan nama FPSB Indonesia. Di tahun 2009, pemerintah Republik Indonesia melalui Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP), sesuai yang diamanahkan dalam UU No. 13 tentang Ketenaga Kerjaan, menunjuk FPSB Indonesia sebagai Lembaga Sertifikasi Profesi untuk Perencana Keuangan.

Saat ini bisnis perencanaan keuangan semakin maju dalam berbagai pendekatan baru seperti initiative sandbox IKD dari OJK dan peraturan PPAK yang mulai membantu menata langkah bisnis perencanaan keuangan lebih baik.