



Kode Etik dan Tanggung Jawab Profesional Perencanaan Keuangan —
(Code of Ethics and Professional Responsibility for Professional Financial Planning)

Aturan Perilaku bagi Profesional RFP® dan CFP® —
(Rules of Conduct for RFP® and CFP® Professionals)

Standar Praktik Perencanaan Keuangan —
(Financial Planning Practice Standards)

Pedoman Penggunaan Tanda RFP® dan CFP® —
(Guide to Use RFP® and CFP® Marks)

CFP®, CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® and  are trademarks owned outside the U.S. by Financial Planning Standards Board Ltd. Financial Planning Standards Board Indonesia is the marks licensing authority for the CFP marks in Indonesia, through agreement with FPSB.

RFP®, REGISTERED FINANCIAL PLANNER®,  **RFP** and  **REGISTERED FINANCIAL PLANNER**® are trademarks owned in Indonesia by Financial Planning Standards Board Ltd. Financial Planning Standards Board Indonesia is the marks licensing authority for the RFP marks in Indonesia, through agreement with FPSB.

Yang terhormat para profesional RFP® dan CFP®,

Selamat bergabung dalam komunitas global profesional RFP® dan CFP®. Sebagai bekal Anda, buku ini merupakan pedoman untuk memenuhi ketentuan etika, perilaku dan praktik baku bagi setiap profesional perencanaan keuangan dengan standar global yang berlaku di seluruh afiliasi FPSB, termasuk Indonesia dengan segala konsekuensi apabila melanggar.

Anda juga dapat menggunakan pedoman penggunaan tanda RFP® dan CFP® terlampir. Informasi lebih detail mengenai penggunaan tanda bisa Anda dapatkan di www.fpsbindonesia.net.

FPSB Indonesia adalah badan nirlaba yang merupakan afiliasi dari FPSB Ltd di Amerika Serikat. Seluruh isi dari pedoman ini dikutip dan diterjemahkan dari pedoman FPSB Ltd.

Apabila Anda mempunyai pertanyaan, silakan menghubungi info@fpsbindonesia.net.

Salam,

Tri Djoko Santoso, CFP®
Ketua FPSB Indonesia



Daftar Isi:

- I. Kode Etik dan Tanggung Jawab Profesional Perencanaan Keuangan
(Code of Ethics and Professional Responsibility for Professional Financial Planning)
- II. Aturan Perilaku bagi Profesional RFP® dan CFP®
(Rules of Conduct for RFP® and CFP® Professionals)
- III. Standar Praktik Perencanaan Keuangan
(Financial Planning Practice Standards)
- IV. Pedoman Penggunaan Tanda RFP® dan CFP®
(Guide to Use RFP® and CFP® Marks)



MISI

Financial Planning Standards Board Ltd. (FPSB Ltd.) mengelola, mengembangkan dan menjalankan sertifikasi dan program terkait bagi organisasi-organisasi perencanaan keuangan, sehingga bermanfaat bagi komunitas global dengan menetapkan, menegakkan dan mempromosikan standar profesional di bidang perencanaan keuangan di seluruh dunia. Komitmen FPSB Ltd. diwakili dengan tanda kehormatan profesional - CFP®, CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® , dan RFP®, REGISTERED FINANCIAL PLANNER®,  RFP dan  REGISTERED FINANCIAL PLANNER®.



**I. Kode Etik dan Tanggung Jawab
Profesional Perencanaan Keuangan**
*(Code of Ethics and Professional Responsibility
for Professional Financial Planning)*

KODE ETIK DAN TANGGUNG JAWAB PROFESIONAL PERENCANAAN KEUANGAN

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

Sebagai bagian dari komitmen profesional, para profesional perencanaan keuangan harus memberikan informasi secara terbuka (*appropriate disclosure*) dan setuju untuk terikat kepada standar etika ketika menyajikan perencanaan keuangan kepada nasabah.

Format Dari Prinsip-Prinsip Kode Etik

Prinsip-prinsip Etika FPSB Indonesia adalah pernyataan-pernyataan dalam terminologi yang umum tentang standar etika yang harus dipatuhi oleh para profesional perencanaan keuangan dalam kegiatan-kegiatan profesionalnya; komentar yang terdapat di dalam setiap prinsip akan menjelaskan maksud dari prinsip tersebut lebih lanjut. Prinsip-prinsip ini merupakan aspirasi dan dimaksudkan untuk memberikan pedoman bagi para perencana keuangan profesional akan perilaku profesional yang pantas dan dapat diterima.

Penerapan Prinsip-Prinsip Kode Etik

Prinsip-prinsip Etika FPSB Indonesia mencerminkan pengakuan para profesional perencanaan keuangan akan tanggung jawab mereka pada masyarakat, nasabah, kolega dan perusahaan. Prinsip-prinsip ini memandu kinerja dan kegiatan siapa saja yang terikat dalam praktik perencanaan keuangan; konsep dan maksud prinsip-prinsip ini disesuaikan dan ditegakkan atas para profesional RFP® dan CFP® oleh FPSB Indonesia melalui peraturan tingkah laku profesional (*rules of professional conduct*).

Prinsip 1 – Utamakan Nasabah (*Client First*)

Tempatkan kepentingan nasabah terlebih dahulu.

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

Prinsip 2 – Integritas (*Integrity*)

Memberikan jasa pelayanan profesional dengan integritas.

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

Prinsip 3 – Objektivitas (*Objectivity*)

Memberikan jasa pelayanan profesional secara obyektif.

Objektivitas menuntut kejujuran intelektual dan tidak memihak. Terlepas dari pelayanan yang diberikan atau kapasitas seorang profesional perencanaan keuangan menjalankan fungsinya, objektivitas menuntut para profesional perencanaan keuangan untuk memastikan integritas pekerjaan mereka, penanganan konflik dan pelaksanaan penilaian profesional.

Prinsip 4 – Keadilan (*Fairness*)

Bertindak adil dan pantas 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 tepat atas kepentingan-kepentingan. Keadilan adalah memperlakukan orang lain sama seperti bagaimana Anda ingin diperlakukan.

Prinsip 5 – Profesionalisme (*Professionalism*)

Bertindak dengan cara yang menunjukkan contoh etika profesional.

Profesionalisme menuntut Anda untuk berperilaku dengan bermartabat 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 profesional perencanaan keuangan, baik secara individu maupun saat bekerjasama dengan rekan kerja, untuk meningkatkan dan mempertahankan citra profesi di masyarakat dan kemampuan untuk melayani kepentingan masyarakat.

Prinsip 6 – Kompetensi (*Competence*)

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 memenuhi pelayanan jasa profesional. Kompetensi juga termasuk secara bijaksana mengakui keterbatasan diri sendiri dan kapan konsultasi dengan profesional lain dibutuhkan atau jika perlu mereferensikan ke profesional lain. Kompetensi menuntut profesional perencanaan keuangan untuk terus berkomitmen terhadap pembelajaran dan peningkatan profesional.

Prinsip 7 – Kerahasiaan (*Confidentiality*)

Melindungi kerahasiaan semua informasi nasabah.

Kerahasiaan menuntut informasi nasabah untuk dilindungi dan dijaga dengan cara hanya memperbolehkan akses ke informasi tersebut kepada mereka 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 (*Diligence*)

Memberikan jasa pelayanan profesional dengan hati-hati.

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

**II. Aturan Perilaku bagi Profesional RFP®
dan CFP®**
*(Rules of Conduct for RFP® and CFP®
Professionals)*

RULES OF CONDUCT FOR RFP® and CFP® PROFESSIONALS **ATURAN PERILAKU BAGI PROFESIONAL RFP® dan CFP®**

Rules of Conduct bagi para Profesional RFP® dan CFP® ini menetapkan standar atas tingkat dan jenis perilaku yang diharapkan dari para profesional RFP® dan CFP®. Aturan ini tidak dirancang sebagai dasar atas tuntutan atau kewajiban hukum terhadap pihak ketiga manapun.

Sebagaimana diadopsi FPSB Indonesia, *Rules of Conduct* berfungsi sebagai mekanisme penegakan (*enforcement mechanism*) Kode Etik dan Standar Praktik Perencanaan Keuangan. *Rules of Conduct* FPSB Indonesia mengikat semua individu yang berhak atas penggunaan gelar RFP® dan CFP® di Indonesia, terlepas dari apakah para individu tersebut menggunakan gelar tersebut atau tidak. Para profesional RFP® dan CFP® harus memiliki pengetahuan dan menyadari semua *Rules of Conduct* dan harus menerapkan serta mematuhi peraturan yang relevan dengan kegiatan-kegiatan para profesional RFP® dan CFP®.

Pelanggaran terhadap *Rules of Conduct* dapat membuat seorang profesional RFP® dan CFP® terkena tindakan disiplin dari FPSB Indonesia. Karena FPSB Ltd dan FPSB Indonesia adalah lembaga sertifikasi dan lembaga standarisasi perencanaan keuangan yang mengharuskan para individu untuk memenuhi persyaratan sertifikasi awal dan lanjutan, maka tindakan disiplin atas pelanggaran *Rules of Conduct* akan berdampak pada hak para individu dalam menggunakan gelar RFP® dan CFP® di Indonesia.

***Rules of Conduct* bagi Profesional RFP® dan CFP®**

1. Seorang profesional RFP® dan CFP® tidak akan mengkomunikasikan, baik secara langsung maupun tidak langsung, kepada nasabah atau pihak lain, setiap informasi yang salah atau menyesatkan yang berhubungan baik secara langsung maupun tidak langsung dengan kualifikasi atau jasa profesional RFP® dan CFP®.
2. Seorang profesional RFP® dan CFP® tidak akan menyesatkan nasabah atau pihak lain tentang potensi manfaat dari jasa profesional RFP® dan CFP®.
3. Seorang profesional RFP® dan CFP® akan mengungkapkan semua fakta yang relevan, di mana keterbukaan diperlukan untuk menghindari menyesatkan nasabah atau pihak lain.
4. Seorang profesional RFP® dan CFP® tidak akan 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. Seorang profesional RFP® dan CFP® akan mengidentifikasi secara jelas dengan nasabah mengenai aset-aset, jika ada, di mana profesional RFP® dan CFP® akan bertindak sebagai wali amanah (*custody*), menjalankan kebijaksanaan investasi atau melakukan supervisi.

6. Seorang profesional RFP® dan CFP® akan mengidentifikasi dan melakukan pengkajian catatan semua dana atau properti lain yang dalam kustodinya, atau di bawah keleluasaan wewenang profesional RFP® dan CFP®.
7. Seorang profesional RFP® dan CFP® tidak akan mencampuradukkan antara milik nasabah dengan milik profesional RFP® dan CFP®, milik perusahaan dimana RFP® dan CFP® profesional bekerja atau dengan milik nasabah lainnya, kecuali hal tersebut secara hukum diperbolehkan, secara jelas diberi wewenang dan dinyatakan dalam suatu persetujuan tertulis antara para pihak dan profesional RFP® dan CFP® mempunyai catatan yang cukup baik untuk melacak aset setiap nasabah secara akurat.
8. Seorang profesional RFP® dan CFP® setiap saat akan mendahulukan kepentingan nasabah.
9. Seorang profesional RFP® dan CFP® akan memperlakukan nasabah secara adil dan menyajikan jasa pelayanan profesional secara integritas dan obyektif.
10. Seorang profesional RFP® dan CFP® akan memastikan bahwa kepentingan pribadinya tidak berpengaruh buruk terhadap jasa pelayanannya kepada para nasabah.
11. Seorang profesional RFP® dan CFP® akan melakukan dan/atau menerapkan rekomendasi yang sesuai dengan nasabah.
12. Seorang profesional RFP® dan CFP® akan memberikan advis kepada nasabah hanya pada bidang-bidang di mana dia berkompeten saja. Bidang-bidang di mana profesional RFP® dan CFP® tidak kompeten, profesional RFP® dan CFP® akan berkonsultasi dan atau mereferensikan nasabah ke profesional yang mempunyai kualifikasi.
13. Seorang profesional RFP® dan CFP® akan menjaga kompetensinya di dalam semua bidang dari praktik profesionalnya.
14. Seorang Profesional RFP® dan CFP® akan selalu mempunyai informasi mengenai perkembangan dalam perencanaan keuangan dan berpartisipasi dalam pengembangan profesional berkelanjutan (CPD= *Continuing Professional Development*).
15. Jika jasa pelayanan, termasuk perencanaan keuangan atau elemen-elemen materi proses perencanaan keuangan, seorang profesional RFP® dan CFP® akan mengungkapkan (*disclose*) 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 serta bentuk umum dan sumber kompensasi bagi profesional RFP® dan CFP® dan/atau perusahaan yang mempekerjakan profesional RFP® dan CFP®; dan bentuk-

bentuk lain, dimana profesional RFP® dan CFP® dan atau perusahaan tempat bekerja profesional RFP® dan CFP® 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 RFP® dan CFP®, perusahaan yang mempekerjakan profesional RFP® dan CFP® atau afiliasi atau pihak ketiga, termasuk namun tidak terbatas pada informasi mengenai kekeluargaan, kontrak atau keagenan dari profesional RFP® dan CFP® atau perusahaan yang mempekerjakan profesional RFP® dan CFP® yang berpotensi mempengaruhi hubungan dengan nasabah secara materiil.
- c. Informasi apapun mengenai profesional RFP® dan CFP® atau perusahaan yang mempekerjakan profesional RFP® dan CFP®, yang mempunyai kemungkinan secara materiil mempengaruhi keputusan nasabah untuk berhubungan kerja dengan profesional RFP® dan CFP®.
- d. Informasi apapun, di mana sepantasnya nasabah ingin mengetahui dalam membangun ruang lingkup dan bentuk hubungan, termasuk tetapi tidak terbatas pada informasi mengenai bidang keahlian profesional RFP® dan CFP®.
- e. Informasi kontak profesional RFP® dan CFP® dan jika berlaku, perusahaan tempat profesional RFP® dan CFP® bekerja.

Secara berkala, profesional RFP® dan CFP® akan mengungkapkan kepada nasabah setiap perubahan materiil dari informasi tersebut di atas secara tepat waktu.

16. Seorang profesional RFP® dan CFP® tidak akan meminjam uang dari nasabah. Peraturan ini tidak berlaku jika:
 - a. Nasabah adalah anggota keluarga langsung profesional RFP® dan CFP®.
 - b. Nasabah adalah suatu lembaga bisnis peminjaman uang dan peminjaman yang dimaksud tidak ada hubungannya dengan jasa pelayanan yang diberikan oleh profesional RFP® dan CFP®.
17. Seorang profesional RFP® dan CFP® tidak akan meminjamkan uang ke nasabah. Peraturan ini tidak berlaku jika:
 - a. Nasabah adalah anggota keluarga langsung profesional RFP® dan CFP®.
 - b. Seorang profesional RFP® dan CFP® adalah karyawan dari suatu lembaga bisnis peminjaman uang dan uang yang dipinjamkan adalah uang lembaga tersebut, bukan uang profesional RFP® dan CFP®.

18. Seorang profesional RFP® dan CFP® akan memperlakukan informasi tentang nasabah dengan rahasia, kecuali diminta untuk keperluan proses hukum atau persyaratan ketentuan perundang-undangan; sesuai dengan kebutuhan dan kewajiban kepada perusahaan tempat profesional RFP® dan CFP® bekerja 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. Seorang profesional RFP® dan CFP® akan mengambil langkah hati-hati untuk melindungi keamanan informasi dan aset nasabah, termasuk keamanan informasi yang disimpan, baik secara fisik atau elektronik yang berada dalam kendali profesional RFP® dan CFP®.
20. Seorang profesional RFP® dan CFP® akan menggunakan pertimbangan profesional yang layak dan hati-hati dalam memberikan jasa pelayanan yang profesional.
21. Seorang profesional RFP® dan CFP® akan memenuhi semua persyaratan hukum dan perundang-undangan yang berlaku yang mengatur jasa pelayanan profesional yang diberikan kepada nasabah.
22. Seorang profesional RFP® dan CFP® yang merupakan karyawan atau agen akan memberikan jasa pelayanan profesional yang berdedikasi sesuai dengan peraturan perusahaan atau *principal* dan sesuai dengan Kode Etik FPSB Indonesia.
23. Seorang profesional RFP® dan CFP® akan patuh pada persyaratan-persyaratan dalam semua perjanjian dengan FPSB Indonesia, termasuk tetapi tidak hanya terbatas pada penggunaan gelar RFP® dan CFP® dengan tepat dan bekerjasama sepenuhnya menjaga *trademark* FPSB Indonesia serta proses-proses kaji ulang profesional dan persyaratannya.
24. Seorang profesional RFP® dan CFP® akan memenuhi semua persyaratan FPSB Indonesia, termasuk persyaratan pengembangan profesional yang berkelanjutan (CPD : *Continuing Professional Development*) untuk mempertahankan hak menggunakan gelar RFP® dan CFP®.
25. Seorang profesional RFP® dan CFP® akan memberitahu FPSB Indonesia secara tertulis akan tindak pidana apapun, atau lisensi atau izin profesionalnya dinonaktifkan atau dicabut dalam kurun waktu paling lama 2 bulan setelah tanggal pemberitahuan keputusan bersalah, penonaktifan atau pencabutan tersebut.
26. Seorang profesional RFP® dan CFP® akan memberitahu FPSB Indonesia setiap perubahan informasi kontak, termasuk alamat *e-mail*, nomor telepon dan alamat fisik, dalam kurun waktu 2 bulan atas perubahan tersebut.
27. Seorang profesional RFP® dan CFP® tidak akan terlibat tindakan apapun yang mencerminkan kurang baiknya integritasnya atau kepantasannya sebagai

seorang profesional RFP® dan CFP®, pada tanda RFP® dan CFP®, atau pada profesi perencanaan keuangan.

28. Seorang profesional RFP® dan CFP® akan memberikan jasa pelayanan profesional secara tepat waktu dan menyeluruh.
29. Konsisten dengan ruang lingkup keterikatannya, seorang profesional RFP® dan CFP® akan melakukan investigasi yang masuk akal terhadap produk-produk dan jasa-jasa yang akan direkomendasikan kepada nasabah. Seorang profesional RFP® dan CFP® dapat mempercayakan investigasi untuk dilakukan oleh pihak ketiga, dengan syarat bahwa kualitas investigasi tersebut dapat dipercaya.
30. Seorang profesional RFP® dan CFP® akan memberikan pengawasan atau pengarahan profesional yang pantas dan hati-hati kepada bawahan atau pihak ketiga, di mana profesional RFP® dan CFP® menugaskan tanggung jawab atas jasa pelayanan terhadap nasabah.
31. Seorang profesional RFP® dan CFP® akan mengembalikan milik nasabah secepat mungkin setelah diminta atau konsisten dengan kurun waktu sesuai dengan perjanjian dengan nasabah.
32. Seorang profesional RFP® dan CFP® dan nasabah akan sama-sama setuju atas jasa pelayanan yang akan diberikan oleh profesional RFP® dan CFP®.
33. Jika jasa pelayanan, termasuk perencanaan keuangan atau elemen-elemen materi dari proses perencanaan keuangan, sebelum membuat perjanjian, seorang profesional RFP® dan CFP® akan memberikan informasi tertulis dan atau membicarakannya dengan nasabah hal-hal sebagai berikut:
 - a. Kewajiban dan tanggung jawab masing-masing pihak di dalam perjanjian sesuai dengan pendefinisian tujuan nasabah, kebutuhan dan prioritas nasabah, mengumpulkan dan memberikan data yang sesuai, menguji tindakan-tindakan di atasnya tanpa mengubahnya, memformulasi setiap rekomendasi, menerapkan penanggung jawab implementasi atas rekomendasi perencanaan keuangan, dan tanggung jawab mengevaluasi rekomendasi perencanaan keuangan.
 - b. Kompensasi yang akan atau dapat diterima pihak manapun dalam perjanjian atau afiliasi apapun dari salah satu pihak dalam perjanjian di bawah ketentuan perjanjian, dan faktor-faktor atau ketentuan-ketentuan yang menentukan biaya-biaya yang dibebankan kepada nasabah serta bagaimana keputusan memberi manfaat bagi profesional RFP® dan CFP®.
 - c. Ketentuan di mana profesional RFP® dan CFP® akan menggunakan produk-produk miliknya.
 - d. Ketentuan di mana profesional RFP® dan CFP® akan menggunakan lembaga atau profesional lain untuk memenuhi kewajiban dalam perjanjian.

- e. Proses untuk memutuskan hubungan.
 - f. Prosedur akan resolusi klaim dan keluhan nasabah terhadap profesional RFP® dan CFP®.
34. Jika jasa pelayanan, termasuk perencanaan keuangan atau elemen-elemen materi proses perencanaan keuangan, profesional RFP® dan CFP® atau perusahaan yang mempekerjakan profesional RFP® dan CFP® 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. Seorang profesional RFP® dan CFP® akan mengambil semua langkah-langkah terbaik untuk memastikan nasabah memahami rekomendasi-rekomendasi perencanaan keuangan, sehingga nasabah dapat membuat keputusan sesuai informasi yang diberikan.
36. Seorang profesional RFP® dan CFP® akan mengetahui dan menerapkan dengan sebaik-baiknya Standar Praktek Perencanaan Keuangan yang berhubungan dengan ruang lingkup keterikatan nasabah.
37. Seorang profesional RFP® dan CFP® akan mengetahui dan menerapkan Kode Etik FPSB Indonesia dalam kegiatan-kegiatan profesionalnya.

III. Standar Praktik
Perencanaan Keuangan
(Financial Planning Practice Standards)

STANDAR PRAKTIK PERENCANAAN KEUANGAN FPSB

FPSB Ltd. telah menentukan standar kinerja, yaitu:

- Membangun tingkat praktik yang diharapkan dari seorang profesional perencana keuangan dalam menyajikan perencanaan keuangan kepada nasabah;
- Membangun norma-norma praktik profesional dan memastikan penyampaian perencanaan keuangan yang konsisten oleh para profesional perencana keuangan;
- Memperjelas peran dan tanggung jawab profesional perencana keuangan 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 kegiatan perencanaan keuangan, termasuk antar hubungan, dimana seringkali terjadi konflik antara tujuan. Standar Praktik Perencanaan Keuangan FPSB membangun tingkat praktik profesional terbaik yang diharapkan dari para profesional perencana keuangan dalam keterikatan mereka di perencanaan keuangan, terlepas dari jenis praktik, bentuk, lokasi atau metode kompensasi.

Format dari Standar Praktik

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

Standar Praktik 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 profesional perencana keuangan dan nasabah.

Penerapan Standar Praktik

Seorang profesional perencana keuangan harus selalu mempertimbangkan semua aspek situasi keuangan nasabah dalam merumuskan strategi dan membuat rekomendasi, serta harus mengikuti Standar Praktik ini sampai pada batas penerapannya dalam situasi tertentu. Paling tidak, beberapa Standar Praktik 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 profesional perencana keuangan memberikan perencanaan keuangan atau komponen dari perencanaan keuangan kepada nasabah. Pelayanan ini untuk membangun harapan yang jelas dan benar bagi nasabah dan profesional perencana keuangan.

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 Profesional Perencana Keuangan

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

Penjelasan

Sebelum mulai terikat perencanaan keuangan dengan nasabah, profesional perencana keuangan 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 membantu nasabah mencapai tujuannya; suatu penjelasan tentang metodologi perencanaan keuangan ketika memberikan perencanaan keuangan dan informasi mengenai lisensi, pengalaman dan keahlian perencana keuangan. Profesional perencana keuangan memberikan nasabah sesuai permintaan, informasi mengenai jasa pelayanan yang disajikan oleh profesional perencana keuangan dan biaya yang ditanggung oleh nasabah.

1.2 Menentukan Apakah Profesional Perencana Keuangan Dapat Memenuhi Kebutuhan Nasabah

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

Penjelasan

Profesional perencana keuangan mempertimbangkan apakah dia atau karyawannya mempunyai kemampuan, keahlian dan pengetahuan yang sesuai untuk memenuhi

harapan-harapan nasabah. Profesional perencana keuangan mempertimbangkan apakah ada konflik pribadi yang akan mempengaruhi kemampuannya untuk bekerja dengan sukses bersama nasabah. Profesional perencana keuangan menentukan jika ada keadaan-keadaan lainnya, hubungan atau fakta yang akan menempatkan kepentingan profesional perencana keuangan dalam suatu konflik dengan kepentingan nasabah, atau kepentingan salah satu nasabah akan ada konflik dengan nasabah lainnya. Profesional perencana keuangan membahas akan kerahasiaan informasi nasabah.

1.3 Mendefinisikan Lingkup Keterikatan

Profesional perencana keuangan dan nasabah setuju pada jasa pelayanan yang diberikan. Profesional perencana keuangan 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 profesional perencana keuangan. Lingkup keterikatan dibuat secara tertulis dalam suatu dokumen resmi yang ditandatangani oleh kedua belah pihak atau secara resmi diterima oleh nasabah dan termasuk dalam proses memutuskan keterikatan.

Penjelasan

Bersama mendefinisikan lingkup keterikatan dalam membangun harapan-harapan yang realistis, baik bagi nasabah maupun profesional perencana keuangan. Profesional perencana keuangan 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 profesional perencana keuangan dan nasabah mengenai ketentuan keterikatan perencanaan keuangan. Dalam menentukan ketentuan dalam surat keterikatan atau dokumen keterbukaan, perencana keuangan menyertakan hal-hal sebagai berikut:

- Jasa pelayanan spesifik yang termasuk atau tidak termasuk, misalnya penerapan dan evaluasi;
- Pengaturan kompensasi profesional perencana keuangan 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 profesional perencana keuangan;
- Ketentuan untuk memutuskan keterikatan dengan nasabah; dan
- Prosedur untuk menyelesaikan klaim dan keluhan nasabah terhadap profesional perencana keuangan.

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

- Potensi kebutuhan 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 profesional perencana keuangan untuk memberikan jasa pelayanan kepada nasabah atau nasabah dapat memutuskan untuk mengakhiri jasa pelayanan atau memindahkannya ke profesional perencana keuangan lainnya. Profesional perencana keuangan 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

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

Penjelasan

Profesional perencana keuangan 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. Profesional perencana keuangan membantu nasabah menjelaskan dan memprioritaskan tujuan jangka pendek dan jangka panjangnya serta membahas dengan nasabah manfaat dan kemungkinan tercapainya tujuan jika terlihat tidak realistis.

2.2 Mengumpulkan Informasi Kuantitatif dan Dokumen

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

Penjelasan

Profesional perencana keuangan berusaha keras untuk mengumpulkan informasi dan dokumen yang lengkap dan akurat dari nasabah yang berhubungan dengan lingkup keterikatan. Profesional perencana keuangan bergantung pada informasi yang diberikan oleh nasabah dan sumber-sumber lainnya untuk membuat rekomendasi yang sesuai dan dengan jelas mengkomunikasikan ke nasabah pentingnya, serta

mengumpulkan informasi yang lengkap, terbaru dan akurat. Sebaliknya, profesional perencana keuangan menghormati kerahasiaan dan keamanan dokumen-dokumen nasabah. Jika profesional perencana keuangan tidak mampu mengumpulkan informasi yang diperlukan untuk mengembangkan dan mendukung rekomendasi, maka profesional perencana keuangan wajib membahas hal ini dengan nasabah, menjelaskan bagaimana keterbatasan tersebut dapat berdampak pada keterikatan dan rencana keuangan. Keterbatasan ini dapat menghasilkan suatu peninjauan ulang terhadap dokumen keterikatan dan atau keputusan keterikatan.

2.3 Mengumpulkan Informasi Kualitatif

Profesional perencana keuangan mengumpulkan informasi kualitatif yang cukup tentang nasabah yang relevan dengan lingkup keterikatan sebelum membuat dan atau menerapkan rekomendasi apapun.

Penjelasan

Profesional perencana keuangan 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 profesional perencana keuangan mungkin terbatas pada apa yang diungkapkan nasabah saja.

3. MENGANALISA DAN MENILAI STATUS KEUANGAN NASABAH

3.1 Menganalisa Informasi Nasabah

Profesional perencana keuangan menganalisa informasi nasabah, sehubungan dengan lingkup keterikatan, untuk mendapatkan pemahaman situasi keuangan nasabah.

Penjelasan

Profesional perencana keuangan 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, profesional perencana keuangan menggunakan kekhususan nasabah (*client-specified*), yang secara bersama-sama 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

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

Penjelasan

Profesional perencana keuangan mempertimbangkan kesempatan dan hambatan dari situasi keuangan nasabah saat ini dan tindakan yang saat ini dijalankan, serta menentukan kemungkinan nasabah dapat meraih tujuannya dengan terus melakukan kegiatan yang saat ini dijalankan atau membuat antisipasi perubahan. Profesional perencana keuangan dapat mengidentifikasi hal-hal lainnya yang mungkin dapat mempengaruhi kemampuan nasabah dalam mencapai tujuannya, di mana hal ini akan dibahas dengan nasabah. Kemungkinan profesional perencana keuangan 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

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

Penjelasan

Profesional perencana keuangan mengidentifikasi strategi alternatif untuk mencapai tujuan nasabah yang telah ditetapkan. Profesional perencana keuangan mengevaluasi kemampuan dari setiap strategi 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, beberapa strategi atau tidak ada perubahan pada tindakan yang saat ini dijalankan oleh nasabah.

Dalam mempertimbangkan strategi alternatif, profesional perencana keuangan memasukkan batasan hukum dan atau ketentuan perundang-undangan atau persyaratan dan kompetensinya untuk menyampaikan setiap tujuan, kebutuhan dan prioritas nasabah. Mungkin terdapat lebih dari satu strategi yang dapat memenuhi tujuan, kebutuhan dan prioritas nasabah. Strategi dan konsekuensi yang teridentifikasi oleh profesional perencana keuangan 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

Profesional perencana keuangan 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 oleh nasabah, profesional perencana keuangan dapat 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 profesional perencana keuangan merekomendasikan suatu perubahan, maka sifatnya dapat secara umum atau khusus. Mungkin perlu bagi profesional perencana keuangan untuk merekomendasikan nasabah untuk memodifikasi tujuan, kebutuhan dan prioritasnya. Rekomendasi yang dikembangkan oleh profesional perencana keuangan 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

Profesional perencana keuangan 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, profesional perencana keuangan 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. Profesional perencana keuangan menghindari untuk mempresentasikan pendapatnya sebagai fakta. Profesional perencana keuangan menginformasikan nasabah bahwa rekomendasi perencanaan keuangan kemungkinan akan perlu dimodifikasi seiring dengan perubahan kondisi pribadi nasabah, ekonomi dan lainnya. Profesional perencana keuangan 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, profesional perencana keuangan 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 Tanggung Jawab Penerapan

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

Penjelasan

Profesional perencana keuangan mendapatkan persetujuan nasabah atas penerapan rekomendasi dan memberikan dokumentasi yang diperlukan. Profesional perencana keuangan dapat mengubah lingkup keterikatan, seperti yang awalnya didefinisikan, berdasarkan pada perjanjian yang telah disetujui nasabah. Tanggung jawab profesional perencana keuangan dapat meliputi: mengidentifikasi kegiatan-kegiatan yang perlu bagi penerapan; menentukan tanggung jawab bagi profesional perencana keuangan dan nasabah; mereferensikan, dan berkoordinasi dengan para profesional lainnya; berbagi informasi dengan pihak-pihak yang diberi wewenang oleh nasabah serta 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, maka profesional perencana keuangan membuka hal ini pada nasabah. Profesional perencana keuangan menjelaskan logika bagi referensi dan kualifikasi dari profesional yang direferensikan. Jika seorang perencana keuangan terikat dengan nasabah hanya untuk memberikan langkah penerapan proses perencanaan keuangan saja, maka hal ini dengan jelas didefinisikan secara tertulis dalam lingkup keterikatan. Lingkup ini dapat meliputi sampai batas mana profesional perencana keuangan 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, profesional perencana keuangan mengidentifikasi dan mempresentasikan produk-produk dan jasa pelayanan yang konsisten dengan rekomendasi perencanaan keuangan yang diterima oleh nasabah.

Penjelasan

Profesional perencana keuangan 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. Profesional perencana keuangan 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 profesional perencana keuangan dapat berbeda dengan yang diidentifikasi oleh para profesional lainnya, karena lebih dari satu produk atau jasa pelayanan yang mungkin dapat memenuhi kebutuhan nasabah. Profesional perencana keuangan 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

Profesional perencana keuangan dan nasabah secara bersama mendefinisikan dan menyetujui ketentuan untuk mengevaluasi dan mengevaluasi ulang situasi nasabah.

Penjelasan

Profesional perencana keuangan mengkomunikasikan kepada nasabah bahwa perencanaan keuangan adalah proses dinamis yang butuh diperbarui, karena adanya perubahan pada kondisi pribadi nasabah, ekonomi atau lainnya. Profesional perencana keuangan dan nasabah secara bersama-sama menyetujui dan memahami peran mereka masing-masing, jika ada, dalam memastikan bahwa situasi nasabah sedang dievaluasi dengan sebaik-baiknya. Profesional perencana keuangan mendefinisikan dan mengkomunikasikan kepada nasabah sifat dan lingkup dari kegiatan evaluasi yang akan diberikan oleh profesional perencana keuangan. Proses evaluasi mungkin mengharuskan profesional perencana keuangan untuk memodifikasi lingkup keterikatan awal atau memulai suatu keterikatan baru.

6.2 Mengevaluasi dan Mengevaluasi Ulang Situasi Nasabah

Jika melakukan suatu evaluasi, profesional perencana keuangan 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 berikutnya yang dibuat oleh profesional perencana keuangan 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 profesional perencana keuangan mungkin perlu meninjau ulang langkah-langkah terdahulu dalam proses perencanaan keuangan.

KOSA KATA

Nasabah: Seseorang, beberapa orang atau lembaga terkait dengan orang tersebut, yang mana profesional perencana keuangan mempunyai hubungan formal perencana-nasabah.

Kompensasi: setiap manfaat yang mempunyai nilai ekonomis, baik dalam bentuk uang maupun bukan uang, yang diterima profesional perencana keuangan atau pihak terkait ataupun 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 profesional perencana keuangan 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 profesional perencana keuangan 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 profesional perencana keuangan akan situasi nasabah.

IV. Pedoman Penggunaan Tanda RFP® dan
CFP®
(Guide to Use RFP® and CFP® Marks)

For more details please click www.fpsbindonesia.net

Pedoman Penggunaan Tanda CFP®

1.0 Persyaratan Umum Penggunaan Tanda CFP®

Para profesional CFP® harus mengikuti persyaratan FPSB Indonesia saat menggunakan tanda CFP®, CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®, dan  dalam berbagai bentuk komunikasi dan bahan marketing. Anda akan sangat membantu FPSB dalam melindungi tanda CFP® jika Anda mengikuti tiga aturan umum yang berlaku untuk semua *trademark*

1.1 Selalu Gunakan Tanda CFP® Sebagai Kata Sifat

Meskipun terdengar janggal bagi para pengguna awam, *trademark* tidak boleh digunakan sebagai kata benda - *trademark* harus selalu digunakan sebagai kata sifat yang memodifikasi kata benda.

Penggunaan Yang Benar:

Saya adalah seorang profesional CFP®.

Praktisi CERTIFIED FINANCIAL PLANNER® saya bernama Simon Lim.

Penggunaan Yang Salah:

Saya adalah seorang CFP.

Perencana Keuangan saya adalah seorang CERTIFIED FINANCIAL PLANNER.

1.2 Mengubah Hanya Kata Benda Tertentu Dengan Tanda CFP®

Karena tanda CFP® mengidentifikasi individu yang telah memenuhi standar sertifikasi FPSB Indonesia, mereka harus memodifikasi kata benda yang merujuk pada individu, program sertifikasi, atau tanda itu sendiri. FPSB Indonesia memiliki lima kata benda yang disetujui yang dapat mengikuti tanda CFP®- profesional, praktisi, sertifikasi, sertifikasi atau tanda.

Penggunaan Yang Benar:

Profesional CFP®

Praktisi CFP®

Tanda CERTIFIED FINANCIAL PLANNER®

Penggunaan Yang Salah:

Firma CFP

Iklan CFP

Guru CFP saya adalah instruktur yang hebat.

2.0 Syarat Penggunaan Singkatan Tanda CFP®

- Selalu gunakan huruf kapital
- Jangan menggunakan titik (kecuali bila merupakan akhir kalimat, misalnya “Saya menerima advis dari Simon Lim, CFP®.”)
- Selalu gunakan simbol “®” yang tepat.
- Selalu gunakan salah satu dari kata benda yang telah ditentukan : ‘profesional’, ‘praktisi’, ‘sertifikat’, ‘sertifikasi’ atau ‘tanda’

2.1 Singkatan CFP® harus ditulis dalam huruf kapital tanpa titik di antara huruf.

Penggunaan Yang Benar:
Simon Lim, CFP®

Penggunaan Yang Salah:
Simon Lim, cfp
Greta Lange, C.F.P.

Pedoman Penggunaan Tanda RFP®

1.1 Persyaratan Umum Penggunaan Tanda RFP®

Para profesional RFP® harus mengikuti persyaratan FPSB Indonesia saat menggunakan tanda RFP® dalam berbagai bentuk komunikasi dan bahan marketing. Anda akan sangat membantu FPSB dalam melindungi tanda CFP® jika Anda mengikuti tiga aturan umum yang berlaku untuk semua *trademark*

2.2 Selalu Gunakan Tanda RFP® Sebagai Kata Sifat

Meskipun terdengar janggal bagi para pengguna awam, *trademark* tidak boleh digunakan sebagai kata benda - *trademark* harus selalu digunakan sebagai kata sifat yang memodifikasi kata benda.

Penggunaan Yang Benar:
Saya adalah seorang profesional RFP®.
Praktisi REGISTERED FINANCIAL PLANNER® saya bernama Simon Lim.

Penggunaan Yang Salah:
Saya adalah seorang RFP.
Perencana Keuangan saya adalah seorang REGISTERED FINANCIAL PLANNER®

2.3 Mengubah Hanya Kata Benda Tertentu Dengan Tanda RFP®

Karena tanda RFP® mengidentifikasi individu yang telah memenuhi standar sertifikasi FPSB Indonesia, mereka harus memodifikasi kata benda yang merujuk pada individu, program sertifikasi, atau tanda itu sendiri. FPSB Indonesia memiliki lima kata benda yang disetujui yang dapat mengikuti tanda RFP®- profesional, praktisi, sertifikasi, sertifikasi atau tanda.

Penggunaan Yang Benar:
Profesional CFP®
Praktisi CFP®
Tanda REGISTERED FINANCIAL PLANNER®

Penggunaan Yang Salah:
Firma RFP
Iklan RFP
Guru RFP saya adalah instruktur yang hebat.

2.0 Syarat Penggunaan Singkatan Tanda RFP®

- Selalu gunakan huruf kapital
- Jangan menggunakan titik (kecuali bila merupakan akhir kalimat, misalnya “Saya menerima advis dari Simon Lim, RFP®.”)
- Selalu gunakan simbol “®” yang tepat.
- Selalu gunakan salah satu dari kata benda yang telah ditentukan : ‘profesional’, ‘praktisi’, ‘sertifikat’, ‘sertifikasi’ atau ‘tanda’

2.4 Singkatan RFP® harus ditulis dalam huruf kapital tanpa titik di antara huruf.

Penggunaan Yang Benar:

Simon Lim, RFP®

Penggunaan Yang Salah:

Simon Lim, rfp

Greta Lange, RF.P.