

¡VAYA AL GRANO! (PARTE 1)

CÓMO DIFERENCIAR A LOS ASESORES


Las opciones que enfrentan las familias adineradas al seleccionar un asesor patrimonial pueden ser abrumadoras y confusas: ¿cómo elegir entre los cientos de bancos privados, empresas fiduciarias, gestores de activos, casas de bolsa, oficinas individuales o multifamiliares y las empresas de asesoría de inversiones que anuncian servicios de gestión patrimonial? Bombardeados con material de marketing, puede ser abrumador (a veces imposible) para los clientes discernir las diferencias significativas que existen entre las empresas con mensajes de marketing muy similares: “Asesoramiento objetivo”. “Sin conflictos”. “Arquitectura abierta”. “Solo por honorarios”, “Del mismo lado de la mesa”... ¿Le resultan familiares estos términos?

Complica más la decisión el hecho de que la opción correcta para una familia puede ser la opción incorrecta para otra. ¿Cómo puede una familia estar segura de qué tipo de solución de asesoramiento patrimonial es adecuado para ella?

Nuestro objetivo en esta serie es ayudar a las familias adineradas a entender las opciones que enfrentan, cómo eliminar el “ruido” y diferenciar a las empresas para que puedan elegir la empresa o combinación de empresas, que sea adecuada para ellas.

En este artículo, establecemos un marco básico para pensar en las empresas de asesoramiento patrimonial y el papel que pueden desempeñar para su familia. En términos generales, hay tres tipos de asesores patrimoniales, clasificados por los servicios que prestan a sus clientes:

- Asesores que fabrican productos financieros
- Asesores que distribuyen productos financieros
- Asesores que son fiduciarios independientes por honorarios



Si bien muchas empresas desempeñan más de una de estas funciones, es fundamental que las familias entiendan los diferentes modelos de negocio y los intereses de cada una. Los artículos siguientes de esta serie describirán las implicaciones prácticas de trabajar con cada tipo.

FABRICANTE

Los fabricantes crean y venden productos financieros. Ejemplos típicos son los fondos de inversión como una compañía de fondos mutuos, una firma de capital privado o un fondo de cobertura. Los fabricantes les venden a los inversionistas (clientes), ya sea directamente o a través de distribuidores, que suelen ser bancos o empresas de corretaje. Estos distribuidores-intermediarios pueden estar afiliados con el fabricante o tener acuerdos con el fabricante para distribuir sus productos de inversión por una tarifa pagada por el fabricante. Los fabricantes suelen ser compensados con comisiones de gestión de inversiones pagadas por los inversionistas (clientes).

DISTRIBUIDOR

Los distribuidores venden productos y servicios de inversión a sus clientes. Ejemplos comunes de distribuidores son: bancos privados, empresas de corretaje y sociedades fiduciarias. Los distribuidores obtienen productos de inversión de los fabricantes, que a menudo son sus filiales, o si son de “arquitectura abierta”, de fabricantes no afiliados. Los distribuidores a menudo tienen acuerdos en los que los fabricantes le pagan al distribuidor una tarifa por vender sus productos a los clientes del distribuidor. Estos acuerdos de distribución a menudo excluyen otros productos de inversión del menú de inversiones disponibles del distribuidor. Los distribuidores a menudo reciben honorarios tanto de sus clientes (incluidas las comisiones de ventas) como de los fabricantes (cuotas de distribución) cuyos productos venden.

FIDUCIARIOS INDEPENDIENTES POR HONORARIOS

Un asesor independiente, registrado en la SEC, tiene tres características principales, que suelen definir su oferta de servicios a los clientes y distinguirlos de otros tipos de asesores:


- Tienen la obligación legal de poner los intereses de sus clientes por delante del suyo propio;
- Su estructura de compensación puede eliminar los conflictos reales o potenciales que surgen de la compensación basada en ventas; y
- Su independencia de cualquier fabricante o distribuidor les permite evaluar las necesidades del cliente y luego recomendar y proporcionar los productos y servicios que son perfectos para el cliente, sin las complicaciones que surgen de una agenda de ventas.

Si bien muchos fabricantes y distribuidores ofrecen buenos consejos, estas tres distinciones que caracterizan a un asesor fiduciario independiente por honorarios, pueden ayudar a crear una experiencia y una relación del cliente significativamente diferentes. El asesoramiento proporcionado por este tipo de asesor no debe dar lugar a ventas o comisiones, como es común con el asesoramiento de los fabricantes o distribuidores.

Ejemplos comunes incluyen: oficinas multifamiliares por honorarios sin afiliación, directores de TI externos, planificadores financieros independientes y firmas de consultores en inversiones registradas no afiliadas.

En resumen, la clave para comprender la diferencia entre los proveedores de servicios de gestión patrimonial es comprender su fuente principal de compensación.

TIPO DE ASESOR	FUNCIÓN	FUENTE(S) PRINCIPAL(ES) DE COMPENSACIÓN
Fabricante	Crear y vender productos de inversión	<ul style="list-style-type: none"> • Tarifa de gestión de activos de los inversores
Distribuidor	Proporcionar asesoramiento a los clientes y en el proceso vender productos de inversión fabricados por afiliados y / o otros	<ul style="list-style-type: none"> • Tarifas de gestión de activos de los clientes • Comisiones y tarifas por ventas • Tarifas de distribución de fabricantes
Independiente Fiduciario por honorarios	Ayudar a los clientes a comprender qué productos y servicios son adecuados para ellos y gestionar los distintos fabricantes y / o distribuidores	<ul style="list-style-type: none"> • Honorarios por asesoramiento de los clientes



Si bien determinar si un asesor financiero les debe a sus clientes una obligación fiduciaria es un factor muy importante a considerar al evaluar a un asesor en particular, también es fundamental para obtener respuestas a las siguientes dos preguntas:

- ¿La compensación de este asesor se basa en su totalidad o en parte en los productos y servicios que me recomiendan? y
- ¿Este asesor tiene acuerdos o afiliación (es decir, un interés financiero) con una empresa o compañías que venden productos y servicios financieros?

Lamentablemente, en el ámbito de la gestión patrimonial, las distinciones entre los “asesores” no son tan claras y a menudo los fabricantes o distribuidores se posicionan como asesores fiduciarios independientes por honorarios. Esto puede producir resultados desafortunados para las familias que piensan que pueden obtener un consejo objetivo, pero en cambio se les están vendiendo costosos productos y servicios financieros sin expresarles claramente el interés financiero de la firma en la venta.

Uno de los pasos más importantes para la evaluación de los administradores patrimoniales a contratar (o con los que trabajan actualmente) es entender el modelo de negocio y los intereses de cada uno. El marco esbozado arriba puede ayudarle a hacer esa determinación. El próximo documento informativo de esta serie examinará las implicaciones prácticas de la contratación de cada tipo de empresa.

NOTA

Este artículo contiene nuestras opiniones actuales y comentarios, y no representan una recomendación de ningún valor, estrategia, producto de inversión o administrador. Los puntos de vista expresados aquí son sujetos a cambio sin ningún aviso previo. Este artículo es distribuido para propósitos educativos solamente y no deben de ser considerados como una recomendación de inversión u oferta de valores o servicios para la venta. La información contenida aquí ha sido obtenida de fuentes que consideramos confiables, pero no garantizamos su integridad o exactitud. Ninguna parte de este artículo puede ser reproducida en cualquier forma, hacer referencia en ninguna otra publicación, sin permiso escrito de WE.