¡VAYA AL GRANO! (PARTE 2)

¿QUÉ SIGNIFICA PARA USTED?

En el primer informe de esta serie presentamos un marco que pueden usar las familias adineradas para ir al grano y distinguir lo fundamental entre toda la mercadotecnia que hace que las diferentes empresas de gestión patrimonial parezcan iguales. También introdujimos las diferencias básicas entre tres tipos principales de asesores: fabricantes y distribuidores (es decir, aquellas empresas que proporcionan o venden productos y servicios financieros); y fiduciarios independientes por honorarios (es decir, las empresas que ayudan a las familias a seleccionar y comprar una combinación de productos y servicios, pero también tienen la obligación fiduciaria de anteponer los intereses de los clientes a los suyos).

En este artículo ampliamos más la información para ayudar a las familias a diferenciar entre los distintos tipos de empresas de gestión patrimonial y también a comprender las implicaciones prácticas de trabajar con cada uno de los tres tipos principales de asesores. Nuestro objetivo no es recomendar un tipo antes que otro, sino más bien ayudar a las familias a entender el modelo de negocio y los intereses de cada uno, de modo que puedan tomar una decisión informada al elegir la (s) empresa (s) con las que quieran trabajar.

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 firmas de corretaje.

Going Acceso directo: Algunas familias prefieren recurrir directamente a los fabricantes,

©2021 WE FAMILY OFFICES, LLC.

ahorrándose el costo adicional de un distribuidor-intermediario, como una firma de corretaje. Acudir directamente a la fábrica y eliminar al intermediario proporciona el beneficio de no pagar honorarios y comisiones adicionales de distribución a los bancos privados y a las firmas de corretaje.

Hay varios desafíos al trabajar directamente con los fabricantes.

- Los fabricantes ofrecen poco en el aspecto de servicio al cliente, así que estas familias enfrentan problemas en la búsqueda e investigación de ideas de inversión de múltiples fabricantes.
- Los clientes son responsables de ver sus inversiones con todos los fabricantes, de conciliar y mantener un registro de múltiples posiciones e incontables transacciones.
- Los clientes también se enfrentan a los retos de determinar y mantener la asignación óptima de sus activos y de gestionar los riesgos de su cartera.

Para abordar estos desafíos, algunas familias identifican a los miembros de la familia que desempeñarán este papel en base a su educación y experiencia, y / o establecen sus propias oficinas familiares para manejar estas actividades de asesoría e integración. Sin embargo, el costo de hacerlo puede ser prohibitivo: el establecimiento de una oficina familiar puede costar más de $ 1 millón por año.

A través de un Distribuidor: Los fabricantes también pueden estar afiliados a empresas de servicios financieros, que a menudo actúan como distribuidores para sus productos (por ejemplo, una casa de bolsa). Consulte la descripción de cómo trabajar con un distribuidor a continuación.

DISTRIBUIDOR

Muchas familias de patrimonio neto ultra-alto prefieren utilizar las firmas tradicionales de gestión patrimonial, como bancos privados, compañías de fideicomiso y firmas de corretaje. Estas empresas distribuidoras suelen proporcionar orientación a sus clientes sobre gestión patrimonial y venderles productos de inversión. Los distribuidores suelen tener arreglos con los fabricantes, que les pagan comisiones u honorarios para distribuir sus productos. Dichos

©2021 WE FAMILY OFFICES, LLC.

acuerdos de distribución a menudo excluyen otros productos de inversión del menú de inversiones disponibles del distribuidor. En muchos casos, los productos o servicios recomendados por un Distribuidor son de proveedores o fabricantes afiliados. En estos casos, la familia tiene que asegurarse de recibir los mejores productos para sus necesidades y objetivos. Además, la familia tiene que prestar mucha atención a los honorarios y comisiones que está pagando. A menudo, los distribuidores reciben comisiones sobre transacciones (incluyendo las comisiones de ventas) de sus clientes y honorarios por distribución de los fabricantes cuyos productos venden.

Los conflictos de intereses reales y potenciales suelen ser problemáticos en el ámbito tradicional de gestión patrimonial centrado en la distribución, porque una empresa de servicios financieros a menudo vende productos y servicios de proveedores con los que tiene un interés financiero. Además, ciertos distribuidores, como los agentes de bolsa, no están obligados por ley a un **estándar fiduciario,** que requiere que la asesoría, productos y servicios que les dan a sus clientes sean para su bien. Los arreglos de afiliaciones y acuerdos de compensación de un Distribuidor con sus clientes y Fabricantes a menudo presentan numerosos conflictos de interés reales o potenciales. Son estos conflictos reales y potenciales los que dan lugar a las amplias divulgaciones en “letra pequeña”, a las que a menudo se enfrentan los inversionistas. Además, dependiendo de si el Distribuidor tiene una obligación fiduciaria hacia el inversionista, puede no estar obligado a revelar ciertos conflictos por escrito a los inversionistas.

Muchas familias prefieren “una compra directa” con los distribuidores, y han formado relaciones de larga data con los individuos en estas empresas. Esta conveniencia es una de las varias ventajas de usar un Distribuidor, pero las familias que contratan a una firma de gestión patrimonial deben preguntarles a sus Distribuidores algunas preguntas clave (idealmente por escrito):

- ¿El asesor tiene la obligación legal de poner en primer lugar mis intereses – es decir, una obligación fiduciaria?
- ¿Cómo se compensa a esta empresa / asesor? ¿Es por transacción o basada en ventas?
- ¿La firma del asesor está afiliada con, o tiene un acuerdo de distribución con el administrador o la estrategia que el asesor me está recomendando?
- Si se compra un producto o servicio particular, (1) ¿qué compensación gana cada una de las firmas asesoras; y (2) cuánto gana el asesor individual ahora y durante la duración de mi participación en la inversión?

©2021 WE FAMILY OFFICES, LLC.

- ¿Qué otras opciones (de menor costo) podría tener y cuáles son las ventajas y desventajas?

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.

Cuando trabajan con un distribuidor-asesor, los inversionistas deben tener cuidado y hacer preguntas para evaluar si sus intereses están siendo bien servidos en la relación o transacción. El posible problema surge cuando el inversionista asume que el asesoramiento proporcionado por su asesor es en su mejor interés y libre de cualquier beneficio financiero basado en transacciones para el asesor cuando, en realidad, este puede no ser el caso.

El resultado es una falta de claridad que es potencialmente perjudicial para el cliente – los posibles ejemplos incluyen la venta de productos financieros que pueden ser tasados de manera inapropiada u opuestos a los objetivos finales del cliente.

Una posible solución a este desafío puede ser contratar a un asesor fiduciario independiente por honorarios para representar a la familia en sus tratos con las instituciones financieras, para asegurar una supervisión e integración apropiadas con los objetivos de la familia.

FIDUCIARIOS INDEPENDIENTES POR HONORARIOS (IFOF)

Muchas familias de patrimonio neto ultra alto contratan a un asesor fiduciario no afiliado a ningún fabricante o distribuidor para ayudarles a evaluar y seleccionar productos y servicios de fabricantes y distribuidores. Estas familias tienen el beneficio de no estar restringidas a ciertos menús limitados de productos de inversión e ideas de fabricantes o distribuidores. A cambio, le pagan al IFOF un honorario por sus servicios. Estos honorarios son generalmente significativamente más bajos que el costo de establecer una oficina familiar independiente para desempeñar este papel.

Sobre la base de la cantidad de activos gestionados o como tarifa plana, estas tarifas son independientes de los costos y honorarios de los fabricantes y distribuidores. Sin embargo,

©2021 WE FAMILY OFFICES, LLC.

debido a que los IFOF pueden negociar términos en nombre de la familia, el monto total pagado por la familia puede ser menor que si lo hicieran a través de un distribuidor (como un banco privado).

Idealmente, al contratar un IFOF, una familia adinerada puede diseñar un enfoque global para gestionar su patrimonio, tener acceso a una variedad de productos y servicios adecuados para ellos, y reducir los honorarios y los cargos que pagan a sus diversos proveedores. Además, dependiendo de la amplitud y profundidad de la experiencia del personal de un IFOF, la mayoría de los IFOF pueden proporcionar una amplia gama de servicios de gestión patrimonial, además de asesoramiento de inversión. Estos servicios pueden ayudar a la familia a tomar decisiones informadas sobre sus carteras y la estrategia general de gestión patrimonial, que pueden afectar cuantitativa y cualitativamente la empresa patrimonial de la familia.

Algunas de las características definitorias de un IFOF incluyen:

- Ningún conflicto de intereses potencial o real causado por afiliaciones con distribuidores o fabricantes;
- Coordinación y conciliación entre todas las inversiones, cuentas y participaciones;
- Asesoramiento legalmente requerido de actuar en el mejor interés del cliente;
- Los clientes pagan un honorario fijo, típicamente basado en las cantidades de activos bajo asesoramiento, o como tarifa fija.

RESUMEN

Las definiciones y descripciones de estos tres tipos de asesores son amplias y dentro de cada categoría hay muchas variaciones. Al analizar la letra pequeña para evaluar el modelo de negocio de una firma asesora y sus intereses económicos e institucionales, una familia puede enterarse de cualquier conflicto potencial o real que pueda impedir que un asesor le proporcione asesoramiento en el mejor interés de la familia. En el siguiente artículo de esta serie, analizamos más detalladamente el ámbito del asesor y examinamos minuciosamente cómo todos los “asesores” no son, de hecho, iguales.

©2021 WE FAMILY OFFICES, LLC.

NOTA

Este artículo contiene nuestras opiniones actuales y comentarios, y no representan una recomendación de ningún valor, estratégia, 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.

©2021 WE FAMILY OFFICES, LLC.