

¡VAYA AL GRANO! ¿CUÁN INDEPENDIENTE ES SU CONSEJERO? (PARTE 3)

¿CUÁN INDEPENDIENTE ES SU ASESOR?


En esta serie de informes, hemos discutido cómo una familia puede “ir al grano” para determinar primero con qué tipo de proveedor de servicios financieros está trabajando y segundo, cuáles son las consecuencias de trabajar con cada tipo. En general, hay tres tipos de asesores: Fabricantes, Distribuidores o Fiduciarios Independientes por Honorarios (IFOF). Según lo que su familia esté buscando, cada tipo de asesor probablemente tenga un lugar en la lista de proveedores de servicios financieros de una familia, pero es importante tener en cuenta que trabajar con cada tipo tiene consecuencias importantes.

La principal diferencia que una familia debe tener en cuenta es que los fabricantes y distribuidores se concentran principalmente en VENDER productos y servicios financieros y los fiduciarios por honorarios se concentran principalmente en darles a los clientes asesoramiento sobre la COMPRA de productos y servicios financieros.

La diferencia entre comprar y vender es el punto fundamental de la distinción en la que deben fijarse los clientes, porque el interés económico de un asesor en la venta de productos y servicios financieros es casi siempre la raíz de conflictos de interés posibles o reales entre asesores y clientes.

En este tercer informe de la serie, destacamos las formas específicas en que una familia puede determinar si un asesor en particular:

- tiene el deber fiduciario de actuar para su bien;
- es independiente o está afiliado con cualquier Fabricante o Distribuidor; y
- recibe su compensación sobre la base de la venta de determinados productos y servicios financieros.



Si es importante que su familia sea asesorada por un fiduciario independiente por honorarios, es esencial evaluar las firmas que esté considerando, con respecto a cada uno de estos tres criterios.

¿SU ASESOR FINANCIERO ES FIDUCIARIO?

Algunos asesores financieros tienen el deber legal de actuar para su bien. Otros no. ¿Cómo los puede diferenciar? Los asesores de inversiones registrados están vinculados a una norma fiduciaria que deriva de las leyes de valores de EE.UU., en particular, la Ley de Asesores de Inversión de 1940. Los asesores registrados pueden estar regulados por la SEC o entidades reguladoras estatales. Los deberes fiduciarios de estos asesores exigen que actúen en el mejor interés de sus clientes y que sitúen los intereses de los clientes por encima de los suyos en todo momento. Además, un asesor fiduciario también tiene un deber legal de lealtad a sus clientes.

Por el contrario, los corredores de bolsa pueden hacer recomendaciones de inversión siempre que sean “adecuadas” para sus clientes. Esto significa que, en lugar de tener que poner sus intereses después de los del cliente, un corredor de bolsa solo tiene una creencia razonable de que una recomendación de inversión es adecuada, teniendo en cuenta las necesidades financieras, los objetivos y las circunstancias únicas del cliente. **Más importante aún, el deber de lealtad de un corredor es hacia la firma de corretaje para la que él o ella trabaja, no para el cliente.**

BÚSQUELO

¿Cómo puede saber la diferencia entre asesores? Puede consultar el acuerdo de cuenta relevante que rige la relación con su asesor, para ver si se trata de un acuerdo de cuenta de corretaje o de un acuerdo de asesoramiento de inversión. También puede buscar a su asesor en el sitio de la Autoridad Reguladora de la Industria Financiera para ver si él o ella es un “representante registrado de un corredor de bolsa” (de acuerdo con un estándar de idoneidad) o un “representante de un asesor de inversiones” (sujeto a un estándar fiduciario). Para buscar a su asesor, vaya a: <http://www.finra.org/Investors/ToolsCalculators/BrokerCheck/> También puede ver si la firma para la cual trabaja su asesor es un asesor de inversiones registrado (es decir, un fiduciario), fijándose si el asesor está listado como asesor de inversiones en el sitio

web de la Comisión de Valores de los Estados Unidos http://www.adviserinfo.sec.gov/IAPD/Content/Search/iapd_Search.aspx


Por último, puede preguntarle a su asesor: ¿Tiene una obligación fiduciaria de actuar en mi mejor interés o sus recomendaciones están sujetas a un estándar de idoneidad? Si le dice que solo tiene que asegurarse de que las inversiones sean adecuadas para usted, pregúntele cómo puede estar seguro de que está recibiendo recomendaciones de inversión independientes, rentables, para su bien y no para conveniencia del asesor, su empresa, o sus afiliados.

Algo realmente importante a tener en cuenta es que la norma fiduciaria de los asesores requiere que un asesor debe actuar en su mejor interés O revelar totalmente que no lo está haciendo. Esta es una gran advertencia y, en muchos casos, la excepción de divulgación se ha tragado la regla del “bien mayor”. En la práctica, esto significa que hay muchos asesores (o empresas afiliadas a ellos) que por ley les deben una obligación fiduciaria a sus clientes, pero cuyas prácticas comerciales reales están plagadas de conflictos de interés potenciales o reales, a expensas de sus clientes. Lamentablemente, siempre y cuando estos conflictos de interés reales y potenciales se revelen adecuadamente a los clientes —normalmente en la “letra pequeña” en los documentos del cliente y a menudo en un lenguaje vago y general— un asesor puede representarse como un fiduciario que actúa de acuerdo con sus obligaciones fiduciarias.

Una forma de comprobar a fondo los conflictos de interés es leer el formulario ADV de la firma presentado ante la Comisión de Valores de Estados Unidos.

¿SU ASESOR FINANCIERO ES INDEPENDIENTE?

Si usted custodia sus activos en una compañía financiera global, es probable que tenga muchos afiliados que ofrecen una gama de servicios incluyendo banca, corretaje, servicios fiduciarios, asesoramiento de inversión y banca de inversión. Estas empresas suelen ganar dinero mediante la “venta cruzada” de los productos y servicios de sus diversos afiliados a sus clientes. Su modelo de negocio está orientado a las ventas. Las interrelaciones en estas empresas crean conflictos potenciales o reales entre las empresas y sus clientes, cuyos intereses no suelen ser comprar productos financieros adicionales y servicios a un precio más



alto de lo que los clientes podrían pagar en otro lado, o que simplemente no necesitan.

A menudo, estos tipos de conflictos se revelan solo en términos generales en la “letra pequeña” de los largos acuerdos de cuentas que los clientes firman para establecer sus relaciones con su custodio. Estos conflictos pueden o no ser discutidos específicamente cuando se le ofrecen a un cliente productos financieros o de inversión particulares.

Un asesor financiero independiente, es decir, que no forme parte de una compañía de servicios financieros mayor, no tiene este tipo de modelo de negocios centrado en las ventas. Un asesor independiente tiende a ser más abierto y orientado a lo esencial, y más centrado en las necesidades y metas del cliente al decidir qué administradores de dinero recomendar a los clientes o con qué firma de corretaje debe operar el cliente. Además, si el asesor independiente también es fiduciario, es más probable que se centre en servir a los intereses de sus clientes, en lugar de los intereses de sus afiliados.

¿LA COMPENSACIÓN DEL ASESOR SE BASA EN LAS VENTAS DE UN PRODUCTO PARTICULAR?

Si, además de ser (1) fiduciario e (2) independiente, su asesor no recibe compensación por la venta de productos y servicios de inversión específicos, entonces es mucho más probable que le brinde un asesoramiento de inversión que le convenga más a usted, punto.

Muchos asesores tienen un interés financiero en productos de inversión que usted compra basándose en su recomendación. Algunos asesores, como los corredores, reciben su pago por las ventas o comisiones por transacción. Otros, como los fondos de inversión o gestores de fondos de cobertura, reciben honorarios de los clientes de los fondos que invierten con ellos. Además de estos acuerdos de compensación más directos basados en ventas, algunos asesores también tienen acuerdos con administradores de inversiones afiliados o terceros para vender sus productos, a menudo con la exclusión de otros fondos, independientemente de lo favorable que sea la comparación de su costo y rendimiento. Muchos asesores tienen múltiples fuentes de ingresos, aunque también reciban pagos por un honorario de asesoramiento.

¿Cómo puede saber como se le paga a su asesor?

- Fíjese en la cuenta u otro acuerdo que haya firmado con él. El acuerdo debe incluir la divulgación de todas las formas en que se le paga al asesor.
- Si el asesor es un asesor de inversiones registrado, su documento de divulgación principal, el formulario ADV, en el punto 5, contiene información sobre las diversas maneras en que puede ser compensado.
- Hágale las siguientes preguntas a su asesor: ¿Cómo se le paga a su empresa? (es decir, un porcentaje de los activos bajo administración, o una tarifa plana).

¿Recibe honorarios, comisiones u otros ingresos de otra persona además de los clientes y ¿está afiliado con otra empresa?

CONCLUSIÓN

Los inversionistas pueden ser bien atendidos por varios tipos de asesores financieros – fabricantes, distribuidores o IFOFs. Siempre y cuando los inversionistas entiendan las obligaciones legales, los modelos de negocio y los arreglos de compensación de cada uno de sus asesores, podrán evaluar adecuadamente los posibles costos y sesgos de los consejos y recomendaciones que reciben de cada uno. Es imprescindible sopesar con precisión los costos y las ventajas y recibir el beneficio de un asesoramiento que esté estrechamente alineado con sus intereses financieros.

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.