

¡VAYAMOS AL GRANO! CÓMO LEER EL FORMULARIO ADV (PARTE 4)

Una vez que una familia evalúa todas las opciones de gestión patrimonial disponibles y decide buscar un asesor financiero independiente, todavía hay retos por delante. No todos los asesores – incluidos los fiduciarios – son iguales, tampoco son todos independientes ni libres de conflictos. El desafío esencial para una familia en busca de un asesor independiente es aprender dónde buscar posibles y reales conflictos de interés entre el asesor y sus clientes y, lo más importante, cómo leer el Formulario ADV (usado por los asesores de inversión para registrarse tanto con la Comisión de Valores y Bolsa (SEC) como con las autoridades estatales de valores). ¿Cómo debe investigar una familia UHNW (de patrimonio ultra alto) las firmas asesoras? ¿Qué preguntas deben hacer y dónde pueden encontrar las respuestas que necesitan?

LA DESIGNACIÓN RIA: ¿QUÉ SIGNIFICA?

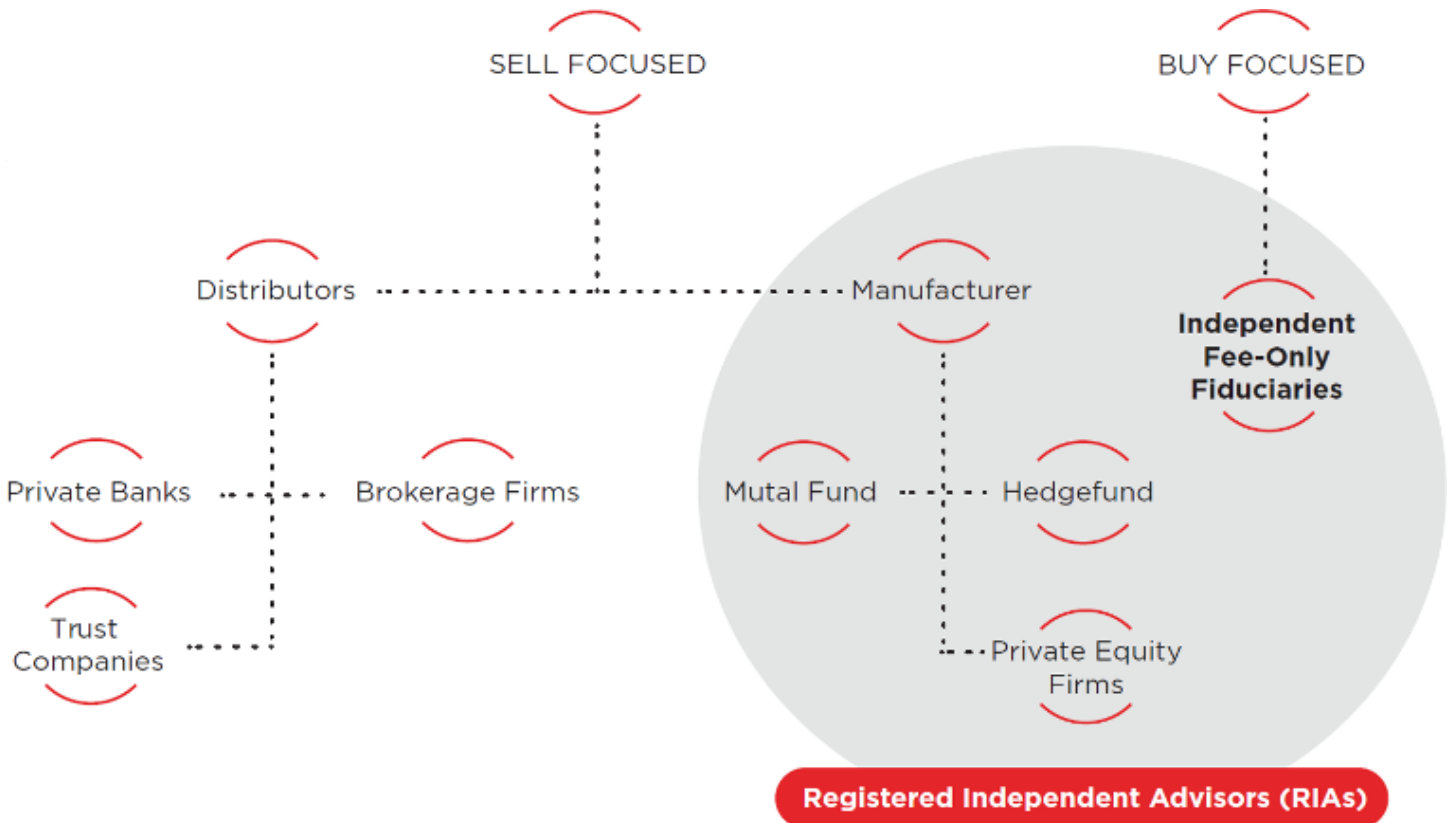
Otra pregunta importante y definitoria acerca de un asesor es si se trata de un “Asesor de inversiones registrado” o RIA. Las empresas RIA están registradas ante y reguladas por la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos. Todas las RIA tienen un deber fiduciario con sus clientes. Generalmente, las RIA con más de \$ 100 millones en activos bajo gestión están obligadas a registrarse y están reguladas por la Comisión de Bolsa y Valores de los Estados Unidos (“SEC”). Muchas otras pequeñas RIA están reguladas por un ente regulador estatal – aunque algunos Estados como Wyoming no regulan a los asesores de inversión. Simplemente debido a la cantidad de sus activos invertibles, las familias ultra ricas que buscan asesor suelen comparar las RIA registradas con la SEC más que las registradas en algún estado o sin registrar.

En esta serie ¡Vayamos al Grano!, hemos identificado tres tipos de asesores financieros: Fabricantes, Distribuidores y Agentes Fiduciarios Independientes, por honorarios (IFOFs). Algunos asesores en cada una de estas categorías también son RIA. Todos los IFOF son RIA y los Fabricantes generalmente son RIA, o son asesorados por un RIA. Y algunos Distribuidores tienen afiliados

que son RIA, en particular las grandes empresas de servicios financieros que venden productos financieros y servicios a través de, entre otros, los asociados que son corredores y RIA (es decir, cuentas basadas en honorarios). Incluso entre los “RIA”, a menudo hay asociaciones con Fabricantes o Distribuidores que podrían dar lugar a conflictos de interés. El siguiente diagrama muestra la relación entre los tres tipos de asesores financieros y la designación de “RIA”.

Una vez que una familia evalúa todas las opciones de gestión patrimonial disponibles y decide buscar un asesor financiero independiente, todavía hay retos por delante. No todos los asesores – incluidos los fiduciarios – son iguales, tampoco son todos independientes ni libres de conflictos. El desafío esencial para una familia en busca de un asesor independiente es aprender dónde buscar posibles y reales conflictos de interés entre el asesor y sus clientes. ¿Cómo debe investigar una familia UHNW (de patrimonio ultra alto) investigar las firmas de asesoría? ¿Qué preguntas deben hacer y dónde pueden encontrar las respuestas que necesitan?

EL FORMULARIO ADV ES UNA RICA FUENTE DE



INFORMACIÓN SOBRE UNA RIA

La SEC requiere que cada RIA presente un documento de divulgación en el Formulario ADV que revelará información sobre la misma, incluyendo cualquier conflicto de intereses real y potencial. El Formulario ADV se actualiza por lo menos anualmente. Puesto que el gobierno exige que las empresas RIA revelen una gran cantidad de información fundamental en el ADV sobre su organización empresarial, prácticas y ofertas de servicios, es una gran fuente de información que tiende a ser más objetiva y “basada en datos” que los materiales diseñados por la firma como elemento de marketing o un sitio Web. El Formulario ADV consta de dos partes. La Parte 1 está en un formato tipo “Marque la casilla” e incluye

información básica sobre el negocio de la RIA, propiedad, clientes, empleados, prácticas comerciales, asociaciones y cualquier evento disciplinario de sus empleados o el asesor. La Parte 2 del Formulario requiere que cada RIA prepare un folleto narrativo escrito en inglés simple, que contiene información más detallada sobre temas como los tipos de servicios de asesoramiento ofrecidos, honorarios del asesor, información disciplinaria, conflictos de interés, antecedentes comerciales de la dirección y el personal asesor clave del asesor. El folleto ADV – escrito como una narración en inglés simple – proporciona información muy útil a los inversionistas actuales y potenciales sobre la RIA y sus prácticas comerciales clave.

¿CÓMO PUEDO ENCONTRAR EL FORMULARIO ADV DE UNA RIA?

La obtención del Formulario ADV de una RIA en Internet es muy fácil:

- Vaya a la página Web de la SEC, de Búsqueda de Asesores de Inversión:
http://www.adviserinfo.sec.gov/IAPD/Content/Search/iapd_Search.aspx
- Busque al asesor por nombre de la compañía.
- Después de hacer clic en el enlace de la firma RIA, haga clic en el enlace “SEC” (o el enlace del estado en cuestión, si la RIA está registrada a nivel estatal en vez de con la SEC).
- Para la parte 1 del ADV, busque el menú en el lado izquierdo de la pantalla. En el cuadro de “Secciones del ADV”, haga clic en “Ver todas”. Esto cargará toda la Parte 1 del formulario en un documento único que facilita la revisión.
- Para la Parte 2 del ADV, en la pantalla inicial se carga una vez que haga clic en el enlace

“SEC” en el paso 3, desplácese hacia abajo en el menú a la izquierda de la pantalla y haga clic en “Folletos de la Parte 2.”

- Haga clic en el enlace del folleto más reciente presentado.

¿DÓNDE BUSCO EN EL ADV LA INFORMACIÓN ÚTIL?

Use la siguiente guía para determinar dónde el ADV proporciona información sobre la firma asesora:


Independencia y conflictos de interés — ¿La RIA es independiente? ¿Es un Fabricante o Distribuidor de productos y servicios financieros, o está asociada con un fabricante o un distribuidor? Dichas asociaciones pueden dar lugar a conflictos porque el asesor, o sus asociados, pueden tener un interés económico en la venta de determinados productos y servicios, en vez de solo proporcionar asesoramiento de inversiones independiente.

Para determinar si un asesor es independiente, o tiene reales o potenciales conflictos de intereses, fíjese en:

- Formulario ADV Parte 1, artículos 6, 7 y 8, que requieren la divulgación de información acerca de otras líneas de negocio de la RIA y sus asociaciones en la industria financiera;
- Apéndices A y C, que requieren la divulgación de información acerca de la estructura de la propiedad de la RIA y
- Artículo 10 del Folleto (otra actividad en la industria financiera y asociaciones) y artículo 12 (prácticas de intermediación).

¿La firma es de propiedad, en todo o en parte, de una gran empresa de servicios financieros, o está asociada a otra empresa que vende productos o servicios financieros, por ejemplo, un “fondo privado”? Si es así, es particularmente importante observar los artículos 6, 7 y 8 para ver si la empresa tiene asociaciones comerciales o líneas que no sean de asesoramiento de inversión a través de la RIA (artículos 6 y 7), y si tiene un interés propietario en todo lo que compra, vende o recomienda a los clientes, es decir, fondos de su propiedad — ver (artículo 8).

Honorarios — Averiguar cómo se compensa al asesor es crucial – es decir, cómo y cuánto



cobra el asesor por sus servicios (por ejemplo, un porcentaje de activos bajo asesoramiento, tarifa plana, tarifa por desempeño, etcétera) – y si es compensado de cualquier otra forma (comisiones u otros cargos). Esta información aparece en la parte 1 del ADV en el artículo 5 (E). Y hay detalles adicionales sobre la compensación del asesor en el folleto, en el artículo 5 (honorarios y compensación), artículo 6 (honorarios por desempeño) y artículo 14 (referencias de clientes y otra compensación) – ¿El asesor revela algún interés financiero en la venta de productos de gestores en particular?


Servicio y modelo de negocio — ¿Qué servicios ofrece la RIA? (por ejemplo, si está pagando 1% por año, ¿está obteniendo una planificación financiera integral? ¿O el asesor solo ofrece gestión de cartera y los clientes pagan extra por otros servicios de planificación financiera?). Observe la parte 1 del ADV, artículo 5 (G) detallando las actividades de asesoramiento de la RIA y en el folleto, el artículo 4 (Descripción de los servicios de la RIA). También será muy importante revisar cuidadosamente cualquier acuerdo de asesoramiento que esté considerando firmar para ver qué servicios están incluidos (y cuáles no) en el ámbito de la relación convenida.

Estilo y proceso del asesoramiento de inversión — El proceso del asesor para hacer inversiones o recomendar inversiones particulares a sus clientes (es decir, cómo escoge las inversiones y cómo asigna el dinero entre esas inversiones). ¿La estrategia de inversión y el proceso del asesor es coherente con sus objetivos y tolerancia al riesgo? El mejor lugar para buscar información acerca de este tema es la narrativa del folleto ADV, en el artículo 8 (métodos de análisis, estrategias de inversión y riesgo de pérdida).

Mala conducta anterior del asesor o su personal — Observe el ADV, parte 1, artículo 11 (revelación de información) y el artículo 9 del folleto (información disciplinaria) para verificar cualquier divulgación de mala conducta u otros sucesos notificables por el asesor. Si hay alguna, asegúrese de reunir tanta información de fuentes independientes como sea posible antes de seguir adelante con su selección.

CONCLUSIÓN

La revisión del Formulario ADV parte 2 de la RIA no debe ser la única investigación que haga sobre el asesor, pero es una excelente manera de:

- 
- Obtener una buena comprensión de los fundamentos del modelo de negocio y prácticas de la RIA y
 - Buscar cosas que podrían eliminar al asesor de su consideración (por ejemplo, falta de independencia o un programa de ventas que probablemente podría enturbiar el asesoramiento de inversión, conducta inapropiada anterior, importantes conflictos de intereses; honorarios demasiado altos; un nivel alto de activos mínimos para calificar como cliente; un enfoque de inversión muy distinto del suyo; o servicios que no se adaptan a sus necesidades).

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.