

Expertos en inversiones

1. Introducción

Cuando usted necesita ayuda en materia financiera, puede acudir a un experto en inversiones o a un equipo de expertos. Estos expertos pueden ser corredores, asesores financieros, contadores públicos, abogados, agentes de seguros o planificadores financieros, y pueden trabajar en muchos sitios distintos, desde empresas grandes hasta oficinas pequeñas. Algunos bancos tienen un departamento especial para las inversiones donde trabajan expertos en la inversión.

Con cual persona o equipo de expertos usted decida consultar dependerá principalmente del tipo de ayuda financiera que necesite y de los tipos de inversiones que quisiera tener en su cartera. Es probable que estas necesidades cambien a lo largo de su vida, así como cambiarán la cantidad de dinero que tenga disponible para invertir y las metas financieras que le parezcan importantes, lo cual determinará quienes serán los expertos que opte por consultar. Sin embargo, lo que no cambia es la necesidad de saber cómo y dónde encontrar la ayuda que necesite.

2. Tipos de expertos en inversiones

Al seleccionar un experto o equipo de expertos en inversiones, es importante comprender los productos y servicios que cada tipo de experto es capaz de proveer –y los que no es capaz de proveer. Puede ser complicado seleccionar el experto porque algunos individuos y las empresas donde trabajan pueden desempeñarse en varios roles. Todo depende de sus credenciales y su entrenamiento. Por ejemplo, un agente de seguros puede poseer credenciales que le permitan vender seguros de vida además de anualidades variables. Es posible que un corredor también sea un planificador financiero.

Su primer paso debe ser familiarizarse con los distintos tipos de expertos. Su segundo paso debe ser verificar las licencias y la experiencia de los expertos en su lista, y averiguar si tienen un historial de quejas o si han sido sancionados por una autoridad reguladora. Y su tercer paso debe ser entrevistar a cada experto en su lista para precisar exactamente cuáles son los productos y servicios que ofrece, los que no ofrece, y cómo y cuánto usted debe pagar por sus servicios.

A continuación se presenta una introducción básica a los principales grupos de expertos en inversiones:

A. Corredores

Qué son: Aunque mucha gente emplea la palabra corredor de manera genérica para referirse a una persona que maneja transacciones con valores, la definición legal es algo diferente - e importante de saber. Un corredor-agente de bolsa es una persona o compañía que se ocupa de comprar y vender títulos de valores - acciones, bonos, fondos de inversión y ciertos otros productos de inversión - para sus clientes (como corredor), para su propia cuenta (como agente de bolsa), o para ambos. Las personas que trabajan para los corredores-agentes de bolsa - el personal de ventas que la mayoría de la gente llama corredores - son designados técnicamente como representantes registrados.

Quién los regula: Con pocas excepciones, los corredores-agentes de bolsa deben registrarse con la Comisión de Valores y Bolsa de los Estados Unidos (*Securities and Exchange Commission - SEC*) y ser miembros de FINRA, la Autoridad Reguladora de la Industria Financiera. Antes de trabajar con el público, los representantes registrados individuales deben registrarse con FINRA, aprobar un examen de calificación y obtener una licencia emitida por la autoridad reguladora de valores de su estado. Usted puede obtener información sobre corredores-agentes de bolsa y representantes registrados - incluyendo su registro, licencia e historial disciplinario - al

consultar la página de *FINRA BrokerCheck*: www.finra.org/brokercheck o al llamar gratuitamente al (800) 289-9999. También puede ponerse en contacto con la autoridad reguladora de valores de su estado. Para ubicar la autoridad reguladora que le corresponde, revise la lista de teléfonos gubernamentales en la guía telefónica o contacte la Asociación Norteamericana de Administradores de Valores (*North American Securities Administrators Association - NASAA*) en www.nasaa.org o llamando al (202) 737-0900.

Qué ofrecen: Hay mucha variedad en los servicios ofrecidos por los corredores-agentes de bolsa. Generalmente estas empresas son de dos tipos: empresas de corretaje que ofrecen servicios completos y empresas de corretaje de descuento. Usualmente, las empresas que ofrecen servicios completos cobran más por cada transacción, pero tienden a tener un departamento grande de investigación que los representantes registrados pueden consultar para ofrecer recomendaciones. Estas empresas también pueden manejar casi todos los tipos de transacción financiera que usted quisiera hacer y podrían ofrecer planificación de inversiones y otros servicios. En cuanto a las empresas de corretaje de descuento, muchas veces son más baratas, pero es probable que usted tenga que investigar acerca de inversiones potenciales por su propia cuenta - aunque las páginas Web de los corredores-agentes de bolsa podrían ofrecerle mucha información útil.

Los representantes registrados - que también pueden llevar el título genérico de consultor financiero, asesor financiero, o consultor de inversiones - son en su mayoría vendedores de valores. Los productos que le pueden vender dependen de las licencias que tengan. Por ejemplo, un representante que haya aprobado el examen de la Serie 6 está autorizado para vender solo fondos de inversión, anualidades variables y productos similares, mientras que el que posea una licencia de la Serie 7 está autorizado para vender una variedad más amplia de valores. Cuando un representante registrado le sugiere que compre o venda un valor particular, él o ella debe estar convencido que esa recomendación es apropiada para usted, tomando en cuenta una cantidad de factores, incluyendo sus ingresos, su cartera, su situación financiera general, su tolerancia de riesgo y los objetivos de inversión que usted le ha comunicado.

B. Asesores de inversiones

Qué son: Un asesor de inversiones es un individuo o una compañía que cobra para ofrecer asesoría sobre valores a sus clientes. Aunque sus designaciones parezcan similares, los asesores de inversiones no son iguales a los asesores financieros y no deben ser confundidos. El término "asesor financiero" es genérico y se refiere usualmente a un corredor (o, para usar el término técnico, a un representante registrado).

En contraste, el término "asesor de inversiones" es un término legal que se refiere a un individuo o a una compañía registrado/a como tal en la Comisión de Valores y Bolsa de los Estados Unidos (*Securities and Exchange Commission – SEC*) o con una autoridad reguladora estatal. Otros términos empleados comúnmente para referirse a los asesores de inversiones son gerente de activos, consultor de inversiones, gerente de cartera y administradores de patrimonio. Los representantes de asesores de inversiones son personas que trabajan para asesores de inversiones registrados y que ofrecen asesoría de parte de ellos.

Quién los regula: La SEC regula los asesores de inversiones que manejan más de \$25 millones o más de activos de sus clientes. Aquellos asesores que manejan menor cantidad son regulados por la autoridad reguladora del estado donde el asesor tiene su lugar principal de negocios. Puesto que su actividad principal es comprar y vender valores, los corredores-agentes de bolsa y sus representantes registrados usualmente no están obligados a registrarse como asesores de inversiones. Pero algunos sí se registran y por este motivo es tan importante averiguar cuáles exactamente son los servicios que ofrece un experto que desempeña varios roles y cuánto le va a cobrar.

Usted puede obtener información sobre asesores de inversión registrados en la SEC o en su estado consultando la base de datos del SEC que publica información sobre asesores de inversión (*Investment Adviser Public Disclosure*) en: www.adviserinfo.sec.gov. Esta base de datos solo contiene información sobre empresas. No contiene información sobre representantes individuales de asesores de inversión. Para verificar las credenciales y trayectoria de un individuo, consulte con la autoridad reguladora de valores de su estado. Si el individuo es también un representante registrado de un corredor de bolsa, no deje de consultar además *FINRA BrokerCheck* en www.finra.org/brokercheck.

Qué ofrecen: Además de proveer asesoría de inversión a la medida del individuo, algunos asesores de inversión administran carteras de inversiones. Otros pueden ofrecer servicios de planificación financiera o, si tienen las licencias apropiadas, servicios de corretaje (tales como comprar o vender acciones o bonos) - o alguna combinación de todos estos servicios.

C. Contadores

Qué son: Los contadores están entrenados para proveer ayuda experta a individuos y compañías en áreas tales como planificación financiera, planificación de impuestos, declaración de impuestos, auditoría y asesoría de empresas.

Quién los regula: Muchos estados requieren que los contadores recién graduados se certifiquen como Contadores Públicos (*Certified Public Accountants - CPA*). Esto significa que el contador debe aprobar un examen nacional administrado por el Instituto Americano de Contadores Públicos (*American Institute of Certified Public Accountants - AICPA*) y cumplir con los requisitos de educación y experiencia fijados por el Consejo de Contabilidad (*Board of Accountancy*) del estado donde trabaja. Usted puede averiguar si un contador está licenciado como CPA en su estado y si su licencia se encuentra vigente o no, poniéndose en contacto con el Consejo de Contabilidad estatal. Puede revisar la lista de teléfonos gubernamentales en la guía telefónica para ubicar el consejo de su estado o visitar la página Web de AICPA: www.aicpa.org.

Qué ofrecen: Un CPA puede ayudarle a analizar las implicaciones de sus decisiones financieras referidas a impuestos y ayudarle con otros asuntos relacionados con los impuestos, tal como la preparación de sus declaraciones anuales de impuestos. Algunos CPA también poseen una certificación del AICPA de Especialista en Finanzas Personales (*Personal Financial Specialist - PFS*). Esto significa que han cumplido con los requisitos educativos del AICPA para proveer servicios de planificación financiera, incluyendo la evaluación de su situación financiera global, el desarrollo de un presupuesto, el fijar metas de ahorro e inversión y el desarrollo de un plan para darle seguimiento a su progreso y lograr sus objetivos.

D. Abogados

Qué son: Los abogados están autorizados para ofrecer asesoría legal a sus clientes. Tienen el entrenamiento para informarle sobre el impacto legal que una decisión de planificación financiera o de inversión podría tener sobre otra - tal como las implicaciones tributarias de la creación de cierto tipo de fideicomiso para su patrimonio.

Quién los regula: Cada estado tiene sus propias reglas para establecer quién puede ejercer como abogado y bajo cuáles circunstancias. En algunos estados los tribunales se encargan del proceso de otorgar licencias. En otros, la asamblea legislativa establece las reglas. Usualmente, los abogados deben aprobar un examen integral - denominado el "examen de abogacía" (*bar exam*) - y cumplir con otros requisitos antes de recibirse de abogado. Aunque el Colegio de Abogados de los Estados Unidos (*American Bar Association - ABA*) no regula a los abogados, usted puede consultar su página Web - www.abanet.org - para averiguar si un abogado está autorizado para ejercer en su estado.

Qué ofrecen: Al igual que sucede con otros expertos, la amplitud de los servicios ofrecidos por los abogados varía mucho de un individuo a otro. Por ejemplo, si una de sus metas financieras es legar sus bienes a unas personas u organizaciones particulares, le conviene trabajar con un abogado especializado en la planificación de sucesiones.

E. Agentes de seguros

Qué son: Un agente de seguros es un vendedor que puede ayudar a individuos y compañías a obtener seguros de vida, seguros médicos, seguros de bienes y otros productos de las compañías de seguros.

Quién los regula: Cada estado, así como el Distrito de Columbia y los territorios de los Estados Unidos, tiene una comisión de seguros que otorga licencias a los agentes y compañías de seguros que operan en su jurisdicción. Las comisiones estatales de seguros también establecen reglas para la venta y mercadeo de seguros y exigen que las compañías presenten informes financieros para poder evaluar su capacidad de pagar reclamos. Usted puede ponerse en contacto con el comisionado de seguros de su estado consultando la página Web de la Asociación Nacional de Comisionados de Seguros (*National Association of Insurance Commissioners - NAIC*) en www.naic.org. La NAIC también ofrece una base de datos de información financiera y disciplinaria de todas las compañías de seguros del país. Si un agente de seguros ofrece productos que se consideren valores - tales como contratos de anualidades variables o seguros de vida variables - también debe poseer una licencia de representante registrado y cumplir con las reglas de FINRA.

Qué ofrecen: Los agentes de seguros denominados "cautivos" trabajan exclusivamente para una compañía de seguros particular y pueden vender solo las pólizas y productos ofrecidos por esa compañía. Los agentes de seguros independientes pueden representar a muchas compañías y usualmente tratan de encontrar las pólizas de seguro que le ofrezcan a usted la cobertura que mejor se adapte a sus necesidades.

F. Planificadores financieros

Qué son: Los planificadores financieros pueden tener distintas calificaciones y experiencia y ofrecer una variedad de servicios. Pueden ser corredores, asesores de inversión o contadores en ejercicio – o pueden no tener credenciales financieras de ningún tipo. Algunos analizan su situación financiera global y le ayudan a elaborar un plan detallado para alcanzar sus metas financieras. Otros, sin embargo, recomiendan solamente los productos que ellos venden, lo que puede ofrecerle a usted una gama limitada de elecciones.

Quién los regula: A diferencia de las otras profesiones discutidas en este capítulo, la profesión de planificación financiera no tiene un regulador propio. Más bien los individuos que se autodenominan planificadores financieros pueden estar regulados en relación a otros servicios que ofrecen. Por ejemplo, un contador que elabora planes financieros estaría regulado por el Consejo de Contabilidad estatal, y un planificador financiero que también es asesor de inversiones estaría regulado por la Comisión de Valores y Bolsa de los Estados Unidos (SEC) o por el estado en el cual el asesor trabaja.

Qué ofrecen: El alcance y la profundidad de los servicios ofrecidos por un planificador financiero varían de un planificador a otro. Algunos elaboran planes globales que cubren todos los aspectos de su vida financiera, incluyendo planes para ahorros, inversiones, seguros, ahorros para la educación universitaria, la jubilación, los impuestos y la sucesión. Otros tienen un enfoque más limitado, concentrándose, por ejemplo, específicamente en seguros o valores. Algunos se limitan a preparar planes mientras que otros también venden inversiones, seguros u otros productos. Si venden productos, sus recomendaciones usualmente corresponden a los productos y servicios que ellos mismos venden. Por ejemplo, un agente de seguros le proporcionará información sobre productos de seguros (tales como seguros de vida y anualidades), pero probablemente no discutirá otras posibilidades de inversión (como acciones, bonos o fondos de inversión). Antes de contratar a un planificador particular, usted debe asegurarse de que comprenda a cabalidad cuáles son las áreas de su vida financiera en las que esa persona puede – y no puede - ayudarle.

3. Cómo seleccionar a un experto en inversiones

Muchas circunstancias pueden motivarle a buscar la ayuda de un experto en inversiones. Quizás le falte confianza para elegir inversiones, se sienta insatisfecho con su capacidad para manejar su dinero o le preocupan los resultados que está obteniendo de sus inversiones. Tal vez ha experimentado un evento que le ha cambiado la vida, tal como un matrimonio, un divorcio, un trabajo nuevo o el nacimiento de un hijo. Puede ser que se esté acercando a la edad de la jubilación. O posiblemente no tiene ni el tiempo ni el deseo de ocuparse de sus finanzas sin ayuda.

Lo importante no es cómo o por qué inicia su búsqueda de ayuda, sino que un experto calificado puede ayudar a asegurarse que disponga de la información necesaria para tomar decisiones inteligentes. Por ejemplo, una decisión podría involucrar evaluar los riesgos asociados con una inversión particular, mantenerse al día sobre cambios en las leyes impositivas relevantes, y comprender cómo los altibajos de la economía pueden afectar los mercados financieros en general y su cartera en particular. Además, un experto experimentado puede ofrecer un abordaje sistemático al proceso de inversión que va más allá del abordaje tentativo de muchas personas.

La personalidad y la compatibilidad pueden ser factores importantes al seleccionar a una persona con quien trabajar. Puesto que pueden trabajar juntos durante muchos años, usted debe seleccionar a una persona en la que puede confiar todos sus secretos financieros – cuánto gana, su patrimonio neto, quién será su heredero y sus metas a largo plazo.

Cómo seleccionar a un experto o a un equipo de expertos.

El primer paso para seleccionar a un experto en inversiones es identificar sus necesidades financieras. Reflexione sobre el tipo y la cantidad de apoyo que necesita del experto, con el fin de determinar cuáles son los expertos en inversiones que tengan los credenciales y la experiencia necesaria para ayudarle a satisfacer sus necesidades. Comprender claramente lo que busca en un experto en inversiones puede evitar que pague por servicios que no necesita - o que seleccione a alguien que no puede darle todos los servicios que le hacen falta.

Tal vez el mejor punto de partida es hablar con sus amigos, vecinos, familiares y colegas – especialmente aquellos que tengan experiencia como inversionistas individuales. Pídeles los nombres de los expertos en inversiones que ellos hayan consultado. Pregunte cuánto tiempo llevan trabajando con esas personas y hasta qué punto han confiado en sus consejos. Pregunte si alguna vez han tenido un problema con alguno de los expertos que usted tiene en su lista de posibles, y si lo han tenido, cuán bien y cuán rápidamente se resolvió el problema. Finalmente,

pregunte sobre su relación con el experto en inversiones que estén utilizando y evalúe si ese tipo de relación funcionaría para usted. Algunas personas buscan a un experto dispuesto a dedicarles mucho tiempo para discutir sus inversiones mientras que otras buscan a alguien que ofrece información cuando se le pide y que en general mantiene un perfil bajo.

Si no conoce personalmente a nadie que podría recomendarle a un experto en inversiones, existen otras posibilidades que podría explorar. Quizás su patrono, sindicato o grupos locales de consumidores o inversionistas podrían recomendar a algunos expertos. Además, aunque generalmente no pueden recomendar empresas o personas particulares, las instituciones reguladoras pueden ser una fuente útil en esta búsqueda. Por ejemplo, si usted busca a un corredor de valores, la página Web de FINRA incluye una lista de empresas registradas – o si busca a un contador, es posible que encuentre ayuda en la Comisión de Contabilidad de su estado.

Cómo formular las preguntas correctas

Cuando vaya a entrevistar a un experto en inversiones, hay ciertas preguntas que debe formularle:

- ¿Cuál es su experiencia de trabajo con personas que se parecen a mí?
- ¿Cuáles licencias posee actualmente? ¿Está registrado en algún estado, en la SEC o en FINRA? Si está registrado, ¿cómo qué?
- ¿Cuáles son las designaciones profesionales relevantes que tiene?
- ¿Tiene alguna área especial de pericia?
- ¿Cuánto tiempo lleva en su empleo actual? ¿Dónde trabajó anteriormente?
- ¿Cuáles productos y servicios de inversión recomienda a sus clientes?
¿Por qué?
- ¿Existen productos o servicios que no recomienda? ¿Por qué?
- ¿Cuánto debo pagar por sus servicios? ¿Cobra por hora, un precio fijo o una comisión? ¿Cuánto?
- ¿Usted recibe alguna otra remuneración por el manejo de mi cuenta? Si es así, ¿cómo y cuánto es?
- ¿Usted o su empresa establecen saldos mínimos para las cuentas? Si tal es el caso, ¿cuáles son? ¿Y qué pasa si mi cartera cae por debajo del saldo mínimo?
- ¿Con qué frecuencia nos reuniremos para discutir mi cartera y el progreso que estamos logrando hacia mis metas de inversión?
- ¿Cómo me informará acerca del desempeño de mis inversiones?
- Para las casas de corretaje: ¿Su empresa es miembro de la SIPC?
- ¿Qué otra persona en su oficina manejará mi cuenta?

- ¿Alguna vez usted o su empresa han sido sancionados por la SEC, por FINRA, por una autoridad reguladora estatal, u por otro supervisor financiero federal o estatal?
- ¿Alguna vez le han revocado una licencia profesional?

También podría preguntar si el experto le proporcionará una lista de sus clientes a quienes usted podría contactar para pedir referencias. Sin embargo, el experto no está obligado a suministrar tales datos y su compañía podría tener políticas de protección de la privacidad que le impiden compartir esta información.

Recuerde, además, que en cualquier entrevista ambas personas normalmente quieren averiguar algo acerca de la otra. Usted debe estar preparado a responder algunas de las siguientes preguntas, o todas:

- ¿Cuánto dinero tiene usted en cuentas de ahorro y cuentas de inversión? ¿Dónde está ese dinero – en el banco, en fondos de inversión o en valores individuales?
- ¿Cuánto dinero planifica añadir anualmente a estas cuentas?
- ¿Usted tiene metas financieras específicas?
- ¿Sus metas tienen límites de tiempo específicos?
- ¿Qué cantidad de riesgo está dispuesto a aceptar en sus inversiones?
- ¿Con cuáles otros expertos en inversiones trabaja usted?
- ¿Usted tiene un seguro de vida? ¿De cuánto?

En la entrevista inicial, usted debe obtener copias del contrato de cuenta, una lista de los cargos y cualquier otro documento que tendría que firmar para abrir una cuenta. Esto le permite leerlos en casa cuidadosamente y a su propio ritmo, y hacer comparaciones si está considerando a expertos en inversiones en varias empresas. Si el experto insiste demasiado en que abra una cuenta inmediatamente, esto podría indicar que podría ser demasiado agresivo en presionarlo a tomar ciertas decisiones sobre inversiones en el futuro.

Tenga cuidado con cualquier experto en inversiones quien le prometa un desempeño de sus cuentas mayor del promedio o quien le diga que las inversiones que hará estarán libres de riesgo. Nadie puede garantizarle que sus inversiones aumentarán a una velocidad específica o que usted no perderá dinero.

Más información acerca de los honorarios

Al seleccionar a un experto en inversiones, es importante saber cómo el mismo obtendrá remuneración por sus servicios. Los métodos típicos de remuneración incluyen:

- Honorarios por hora
- Una tarifa fija
- Una comisión sobre los productos de inversión que le vendan
- Un salario y ninguna comisión sobre ventas de productos
- Un porcentaje del valor de los activos que manejen para usted
- Alguna combinación de honorarios y comisiones

Usted debe pedirle a cada uno de los expertos que entreviste que le explique sus honorarios y que le dé esa información por escrito. De hecho, algunas empresas proporcionan una lista impresa de tarifas a toda persona que abra una cuenta.

Comprender de que manera un experto recibe su remuneración es esencial para evaluar su independencia profesional cuando hace recomendaciones sobre inversiones. Por este motivo, siempre es recomendable preguntar si la persona – o su empresa - recibirá alguna remuneración adicional por venderle un producto, servicio o tipo de cuenta particular. Algunas compañías ofrecen incentivos por la venta de ciertos productos. En todo caso, usted debe tener cuidado si un experto no quiere hablar de los honorarios y otros cargos correspondientes a su cuenta. Recuerde, aún si usted no tiene que pagar un honorario por una transacción particular, esto no necesariamente implica que el experto no reciba ninguna remuneración.

Todas las formas de cobrar honorarios tienen sus ventajas y desventajas. Para la mayoría de los inversionistas, la mejor forma es la que le cueste menos dinero y la que le haga sentir más cómodo en cuanto al progreso que se está logrando hacia sus metas. Por ejemplo, al decidir entre una cuenta de corretaje basada en comisiones o una cuenta basada en honorarios, la cual podría darle a usted el derecho de pedirle a su experto de inversiones asesoramiento o servicios adicionales, debería pensar cuánto y qué tipo de asesoramiento usted requiere. También debe considerar la frecuencia con la que piensa hacer transacciones. Si va a hacer transacciones frecuentes, podría ahorrar dinero con una cuenta basada en honorarios, pero este probablemente no sería el caso si sus transacciones son poco frecuentes.

¿Firmar?

Aunque algunas personas o empresas exigen la firma de un contrato entre las partes, muchas no lo hacen. Si se le pide firmar algo, léalo con cuidado y antes de firmar pregunte acerca de cualquier cosa que no comprenda. Si tiene alguna duda sobre cualquier parte del documento, pídale a su abogado que lo revise de antemano. Por ejemplo, la mayoría de las cuentas de corretaje requieren que usted firme un acuerdo de que cualquier disputa con la empresa se resolverá mediante el arbitraje en vez del litigio.

4. Cómo verificar las calificaciones y la experiencia de un experto en inversiones.

Antes que empiece a trabajar con un experto en inversiones – aún si ha sido recomendado por una persona conocida - es esencial verificar sus calificaciones y experiencia. Hoy en día, con el Internet, este tipo de información es relativamente fácil de obtener. Invertir unos minutos de antemano puede ahorrarle tiempo, dinero y problemas de otros tipos más adelante.

Corredores y casas de corretaje

FINRA BrokerCheck es un instrumento gratuito que permite a los inversionistas verificar las calificaciones y la experiencia de casas de corretaje y corredores individuales. Usted puede consultar la página Web de *BrokerCheck* en www.finra.org/brokercheck o puede llamar gratuitamente al 1-800-289-9999. *BrokerCheck* le facilita el acceso al Archivo Central de Registro (*Central Registration Depository - CRD*), una base de datos con información acerca de la mayoría de los corredores y de las empresas para las cuales trabajan, incluyendo un historial de cualquier queja o sanción impuesta por autoridades reguladoras de valores o por una autoridad penal.

Específicamente, para un corredor individual, usted puede usar *FINRA BrokerCheck* para averiguar lo siguiente:

- Quiénes son sus patronos actuales;
- Un historial de su empleo durante los últimos 10 años;
- Otros negocios que realiza la persona;
- Todas las licencias aprobadas y las instituciones donde está registrado;
- Exámenes de calificación aprobados;
- Cargos y convicciones por delitos graves;
- Cargos y convicciones por delitos menores relacionados con inversiones;
- Sanciones impuestas e investigaciones realizadas por autoridades reguladoras;
- Juicios y procesos civiles relacionadas con inversiones;
- La mayoría de las quejas presentadas por consumidores, arbitrajes y litigios civiles;
- Sentencias y gravámenes insatisfactorios, juicios de quiebra; y
- Terminaciones del empleo después de acusaciones de comportamiento irregular o incumplimiento de su obligación de supervisar.

Además, *FINRA BrokerCheck* proporciona la siguiente información sobre las empresas:

- Información administrativa incluyendo la dirección, status jurídico, tipos de negocio que realiza e información directa e indirecta sobre los dueños/directores;
- Un historial de cargos y convicciones por delitos graves y de cargos y convicciones por delitos menores relacionados con inversiones durante los últimos 10 años.
- Sanciones impuestas y procesos iniciados por autoridades reguladoras;
- Un historial de juicios y procesos civiles relacionadas con inversiones durante los últimos 10 años;
- Juicios de quiebra;
- Sentencias y gravámenes insatisfactorios;
- Información resumida sobre arbitrajes; y
- En el caso de empresas registradas anteriormente en FINRA, la fecha cuando la empresa dejó de operar y, cuando sea apropiado, detalles acerca de fondos adeudados a clientes y otras empresas.

Aun si un individuo o una empresa no tenga un historial de problemas conocidos, *BrokerCheck* puede ayudarle a detectar problemas potenciales. Por ejemplo, usted puede averiguar si un corredor individual ha cambiado frecuentemente de empresa durante un período corto de tiempo o si una empresa ha cambiado frecuentemente de nombre.

Las autoridades estatales reguladoras de valores también tienen acceso al Archivo Central de Registro (*Central Registration Depository – CRD*) y a veces pueden proporcionar más información sobre quejas presentadas por inversionistas. Por este motivo, es a menudo recomendable chequear también con su autoridad reguladora estatal. Se puede obtener una lista de información referente a contactos en la página Web de la Asociación Norteamericana de Administradores de Valores (*North American Securities Administrators Association - NASAA*) en www.nasaa.org.

Asesores de Inversiones

Algunos asesores de inversiones y sus representantes aparecen en el CRD porque también están registrados como agentes de bolsa o están asociados con un corredor-agente de bolsa. Sin embargo, para verificar bien el historial de cualquier asesor de inversiones, usted debe solicitar – y leer cuidadosamente - el documento de registro de la empresa o Planilla “ADV”.

Los asesores de inversiones deben registrarse con la SEC o con una autoridad estatal reguladora de valores, dependiendo de la cantidad de activos que administren para sus clientes. Generalmente, las empresas que manejan \$25 millones o más de activos de sus clientes envían sus planillas ADV a la SEC, mientras que las empresas que manejan menos de \$25 millones deben registrarse

con la autoridad estatal reguladora de valores del estado donde la empresa tiene su sede principal. Aunque la SEC no registra por separado a los representantes individuales de empresas asesoras de inversiones, muchos estados sí lo hacen.

La planilla ADV tiene dos partes. La Parte 1 contiene información sobre el negocio de la empresa asesora y acerca de si ha tenido problemas en el pasado con autoridades reguladoras o clientes. La Parte 2 describe los servicios, las tarifas y las estrategias de inversión de la empresa. Antes que usted haga un contrato con una empresa asesora de inversiones, examine *ambas* partes de la planilla ADV y luego pida que le expliquen cualquier cosa que no comprenda.

Puede solicitar a la empresa que le suministre una copia de la planilla ADV, y además puede ubicar la planilla ADV más reciente de la empresa online utilizando el sitio en la Web de la SEC que publica información sobre asesores de inversiones (*Investment Adviser Public Disclosure - IAPD*) en: www.adviserinfo.sec.gov Actualmente, la base de datos IAPD solo contiene información sobre empresas y no sobre personas. Contacte a la autoridad reguladora de valores de su estado para encontrar información sobre representantes de asesores de inversiones.

Recursos para otros expertos en inversiones

Además de la información que se puede obtener de *FINRA BrokerCheck* y de la base de datos de la SEC que publica información sobre asesores de inversiones, usted puede obtener información sobre las licencias de otros tipos de expertos en inversiones en las siguientes entidades:

Tipo de experto	Ente que otorga licencias o regulador
Contador	Consejo Estatal de Contabilidad (<i>State Board of Accountancy</i>)
Abogado	Colegio de Abogados Estatal (<i>State Bar Association</i>)
Agente de seguros	Comisión Estatal de Seguros (<i>State Insurance Comisión</i>)
Planificador financiero	Verifique si el planificador tiene licencia de la SEC o si está registrado en la SEC, en FINRA o con un regulador estatal y consulte a ese regulador.

Cómo comprender las designaciones profesionales

Tal vez puede aprender más sobre la educación y experiencia de un experto examinando sus designaciones profesionales y su membresía en organizaciones profesionales. Muchas organizaciones tienen bases de datos de personas que cumplen con sus criterios. Usted puede revisar estas bases de datos para verificar si una persona que emplea una designación

particular posee las credenciales apropiadas.

Un buen sitio para iniciar la revisión es en la base de datos de FINRA que contiene designaciones profesionales, la cual se encuentra en www.finra.org. Allí se ubica una lista de credenciales, los requisitos que la persona debe cumplir para tener el derecho de emplear la designación, y mucho más. Pero siempre hay que recordar que no todas las designaciones tienen el mismo significado y que el esfuerzo requerido para obtenerlas no es igual para todas. Para hacer comparaciones significativas usted debe averiguar si la institución otorgante exige educación continua, si tiene un proceso disciplinario que es público, si dispone de formas para verificar el status de un profesional y si asegura por otros medios que la designación profesional sea más que una simple sarta de letras.

Para obtener ciertas designaciones se requiere procedimientos formales de certificación, incluyendo exámenes y créditos de educación profesional continua. Otras pueden significar simplemente que la persona ha pagado una cuota de suscripción. Otras son solo recursos de mercadeo. Por ejemplo, alguien puede denominarse un "especialista en personas de la tercera edad" con el fin de crear o construir una buena relación de comunicación mediante la implicación de que tiene cierto nivel de entrenamiento en asuntos importantes para las personas mayores. Pero puede ser que tal designación no requiera ningún entrenamiento especial, excepto quizás en técnicas de venta dirigidas a la gente de la tercera edad.

Cómo obtener más información

La verificación de credenciales e historia es solo una parte de lo que se necesita hacer para averiguar acerca de una empresa de valores. Es recomendable también averiguar si la empresa es miembro de la Corporación para la Protección del Inversionista en Valores (*Securities Investor Protection Corporation - SIPC*), que proporciona la protección de un seguro de hasta \$500.000 a los clientes si la empresa se torna insolvente. Sin embargo, la SIPC no ofrece un seguro que cubra pérdidas que resulten de una caída en el valor de mercado. Usted puede obtener más información sobre la SIPC y lo que cubre en www.sipc.org.

5. Trabajar con un experto en inversiones

Una vez que usted haya seleccionado a un experto en inversiones, es importante construir una buena relación de trabajo basada en la confianza mutua. Tal confianza es esencial para el éxito de su relación a largo plazo. A la vez, usted debe asegurar que la persona que haya contratado se comunique con usted en términos que usted comprende y que preste mucha atención a lo que usted le dice.

La mejor manera de desarrollar una relación de esta naturaleza es exponer sus expectativas en la primera entrevista que tenga con el experto que haya seleccionado. Hágale saber claramente el nivel de comunicación que usted desea – la frecuencia con la que espera que se comunique con usted por teléfono o por escrito y la frecuencia con la que desea reunirse cara a cara. También debe decirle cuáles son los informes escritos, además de los estados de cuenta normales, que usted cree que va a necesitar para poder evaluar el desempeño de su cuenta de inversiones. Podría solicitar que le enseñe una muestra de los informes que entrega a otros clientes para asegurar que contengan la información que usted desea ver. Si no la contienen, averigüe si puede recibir informes “hechos a la medida” que cumplan con lo que usted necesita.

Asegúrese de comunicar claramente sus metas financieras y el nivel de importancia que tienen para usted. También es clave para el éxito a largo plazo de la relación que usted ofrezca retroalimentación a su experto en inversiones con regularidad. Él o ella necesita saber si usted se siente satisfecho/a con el desempeño de sus cuentas de inversiones y también si ocurre algún cambio en sus circunstancias personales o financieras. La retroalimentación regular ayuda a asegurar que cualquier ajuste necesario en su estrategia de inversiones o en su cartera pueda realizarse lo más rápidamente posible.

6. Cuentas discrecionales vs. cuentas no discrecionales

En muchos casos, el tipo de acuerdo que tenga con un corredor o asesor de inversiones referente al manejo de su cuenta dependerá de cuánto control usted quiera mantener – o esté dispuesto a delegar - sobre las decisiones pertinentes a las inversiones en su cuenta.

Cuentas discrecionales

Si usted establece una cuenta discrecional, le otorga bastante control a su experto en inversiones. Usted fija la dirección general y las metas para su cuenta. Luego el experto en inversiones ejecuta esa estrategia mediante la selección de valores específicos que cree le ayudarán en alcanzar sus objetivos con el nivel apropiado de riesgo. Con una cuenta discrecional el administrador de una cartera generalmente no solicita su permiso para comprar o vender un valor particular. Más bien, usted verá las inversiones que ha seleccionado, y cómo progresan, en su estado de cuenta mensual y en informes periódicos del desempeño.

Las cuentas discrecionales funcionan mejor con inversionistas que no desean participar activamente en la administración día-a-día de sus inversiones y que desean que un administrador profesional les diseñe una cartera para alcanzar sus objetivos financieros.

Si usted está estableciendo una cuenta discrecional, usualmente debe llenar un cuestionario sobre inversiones y reunirse con su experto en inversiones con el fin de identificar sus objetivos financieros. Este proceso ayudará al administrador a saber si usted busca ingresos, crecimiento, o alguna combinación, cuál es su nivel de tolerancia de riesgo, si usted es un inversionista a corto o a largo plazo, y cualesquiera otros factores especiales que pudieran afectar la selección de las inversiones que haga para usted. Por ejemplo, algunos inversionistas prefieren invertir en compañías con conciencia social que se preocupan por el ambiente, que mantienen buenas relaciones laborales y respetan los derechos humanos. Si ese fuera el caso suyo, esos criterios se convertirían entonces en uno de los filtros que un administrador de cartera pudiera utilizar al seleccionar inversiones para su cuenta discrecional.

Un experto que trabaja con usted de manera discrecional puede escribir una declaración de política de inversión personalizada que resume los objetivos, el estilo de inversión, las expectativas y los criterios de desempeño para su cartera. El experto emplea este documento, junto con información actualizada acerca de las condiciones económicas y del mercado, para tomar y ejecutar decisiones sobre inversiones para su cuenta.

En el caso de muchas cuentas discrecionales, usted no paga comisiones – o en algunas instancias no se paga comisiones completas – cuando se trata de

transacciones individuales que realiza el administrador de su cuenta para usted. En vez, usted paga un honorario - que por lo general se calcula trimestralmente - que es un porcentaje de los activos que son administrados para usted. Usted aprueba el monto de este honorario de antemano y frecuentemente se calcula según una escala móvil – en efecto, el honorario porcentual a menudo disminuye entre más dinero tenga usted colocado para ser administrado.

Cuentas no discrecionales

Con una cuenta no discrecional, su asesor de inversiones o un agente de bolsa que ofrece servicios completos podría darle asesoría experta referente a las transacciones que usted realice y puede hacerle algunas recomendaciones en cuanto a inversiones. Sin embargo, su experto en inversiones no está autorizado para comprar o vender valores para su cuenta sin tener su aprobación previa. Este tipo de arreglo funciona mejor para aquellos inversionistas que desean mantener mayor control sobre sus inversiones, pero quienes además desean beneficiarse de la orientación experta de un agente de bolsa.

Si usted está trabajando con un asesor de inversiones registrado y tiene una cuenta consultiva, generalmente pagará una tarifa basada en activos – por ejemplo, 1-2% de los activos en la cuenta anualmente – en una cuenta no discrecional. Si usted trabaja con una empresa/casa de corretaje y tiene una cuenta de corretaje, pagará comisiones - una comisión por cada transacción – de acuerdo con las tarifas normales de la empresa. Es posible que a los buenos clientes se les otorgue una tarifa más baja y también que en las transacciones grandes se cobre un porcentaje menor de comisión. Además, las empresas/casas de corretaje de descuento generalmente cobran menos que las empresas/casas de corretaje que ofrecen servicios completos.