



TRABAJAR CON PROFESIONALES FINANCIEROS

- Comprenda sus funciones.
- Verifique sus calificaciones.
- Encuentre uno que sea adecuado para usted.



El término *profesional financiero* por lo general describe a una persona que brinda algún tipo de servicios financieros y trabaja de forma independiente o para una empresa. Esta breve guía se enfoca en tres categorías de profesionales financieros que ofrecen servicios a inversionistas y están registrados ante los reguladores o son miembros de una asociación autorreguladora.

1. ASESORES DE INVERSIONES

2. CORREDORES DE BOLSA (REPRESENTANTES DE VENTAS)

3. PLANIFICADORES FINANCIEROS

Estos tres tipos de profesionales toman exámenes y están certificados por organizaciones que establecen requisitos para obtener y mantener la certificación o licencia.

Si bien es posible que ya trabaje con un contador que brinde asesoramiento sobre impuestos y un abogado para manejar su planificación patrimonial, puede recurrir a un asesor de inversiones que le brinde asesoramiento de inversión individualizado, a un corredor que compre o venda productos de inversión y a un planificador financiero que le diseñe un plan para financiar sus objetivos de educación y jubilación. En algunos casos, una persona puede estar calificada para brindarle todos estos servicios. Examinemos los diferentes tipos de profesionales y las herramientas disponibles para verificar sus certificaciones y licencias.

EMPECEMOS

Paso 1: Determine el tipo de ayuda que necesita. Los servicios que está buscando pueden incluir:

- Asesoramiento en inversiones y gestión del dinero de su cartera
- Compra y venta de inversiones para su cartera
- Planificación financiera general con respecto a la gestión de sus activos, la financiación de la jubilación o educación y las necesidades financieras futuras

Paso 2: Identifique el tipo de profesional mejor calificado para ayudarle:

- Asesor de inversiones: más formalmente, un representante asesor de Inversiones (IAR)
- Corredor de bolsa: conocido como vendedor o representante registrado
- Planificador financiero: le ayuda a crear un plan financiero integral, normalmente certificado por una asociación, y también puede estar registrado

Para elegir el tipo de profesional que mejor se adapta a sus necesidades, es útil conocer algunos detalles sobre cómo trabajan y sus calificaciones.

No confíe únicamente en los títulos

Hay muchos títulos y designaciones que los profesionales pueden utilizar para justificar experiencia. Algunos son valiosos, pero otros significan poco o nada en absoluto. No confíe en una designación, una certificación o una calificación A+ o 5 estrellas. En vez de eso, verifique si la empresa y el individuo están registrados ante los reguladores de valores, incluyendo el regulador de valores de su estado, la Comisión de Bolsa y Valores (SEC) y la Autoridad Reguladora de la Industria Financiera (FINRA).

Dónde hacer verificaciones sobre los asesores

- Visite **BrokerCheck.org** para verificar el registro y el historial disciplinario de las empresas de corretaje y sus representantes.
- Para encontrar información sobre asesores de inversiones e IAR, incluyendo copias de formularios ADV, visite **adviserinfo.sec.gov**.
- Para obtener información detallada sobre un asesor de inversiones y cualquier medida disciplinaria, el sitio lo dirigirá a la base de datos de **Divulgación Pública de Asesores de Inversiones (IAPD)**.



ASESORES DE INVERSIONES

Los representantes de asesores de inversiones (IAR) trabajan para empresas de asesores de inversiones y brindan asesoramiento de inversión personalizado sobre valores y estrategias de inversión. Los IAR deben aprobar exámenes de calificación y registrarse ante los reguladores estatales de valores (a menos que se aplique una exención legal).

Todas las empresas y representantes registrados de asesoría de inversiones deben presentar un documento estándar llamado Formulario ADV que proporciona información sobre la empresa y sus operaciones. Estos formularios se presentan ante los reguladores y se debe proporcionar una copia de la información clave a sus clientes cada año. Debe tomarse el tiempo para leer la documentación y buscar detalles importantes como:

- Los servicios que brinda la empresa
- Sus honorarios y otros costos
- Cualquier posible conflicto de intereses
- Un historial disciplinario de la empresa y sus empleados

Los términos pueden variar

Tenga en cuenta que **“asesor”** y **“consejero”** se utilizan indistintamente. Algunos departamentos de valores estatales usan un término y otros usan el otro. De manera similar, a veces se puede hacer referencia a estos profesionales como **“registrados,”** mientras que otros estados prefieren el término **“licenciados.”**

DEBER FIDUCIARIO DEL ASESOR DE INVERSIONES HACIA LOS CLIENTES

Los asesores de inversiones tienen el deber fiduciario de actuar en el mejor interés de usted. Entre sus obligaciones destaca la de evitar cualquier conflicto de intereses en el que su propio

beneficio prevalezca sobre el suyo. Además de cualquier violación obvia de ese deber, un asesor tiene prohibido aprovecharse de su confianza o brindar cualquier asesoramiento que represente un riesgo de alguna manera.

SERVICIOS DE ASESORÍA DE INVERSIONES PRESTADOS A CLIENTES

Además de brindarle asistencia para abrir una cuenta y elegir productos de inversión que puedan ayudarle a alcanzar sus objetivos de inversión, los asesores de inversiones pueden brindarle servicios tales como administración continua de activos que pueden ser útiles, por ejemplo, si su situación financiera cambia y necesita vender valores para tener efectivo a la mano. Pueden administrar su cartera de inversiones, proporcionar planificación financiera, asesorar sobre educación y planificación de jubilación y, en general, analizar impuestos, seguros y planificación patrimonial.

Algunos asesores de inversiones también están registrados como vendedores o representantes de valores. Además del asesoramiento sobre inversiones, podrán comprar o vender inversiones en su nombre. El asesor de inversiones también podrá subcontratar la compra y venta a un corredor de bolsa o sociedad de inversión en la que haya abierto una cuenta.

HONORARIOS DEL ASESOR DE INVERSIONES

La compensación por los servicios de asesoría en inversiones por lo general se basa en honorarios, ya sea como un porcentaje de los activos que administra la empresa, por horas o, a veces, como anticipo. Normalmente, un asesor que recibe honorarios puede cobrar alrededor del 1 por ciento anual (aunque a veces un poco más o menos) de sus activos totales. Sin embargo, si su asesor de inversiones es un asesor robótico, un servicio basado en tecnología que utiliza un algoritmo en lugar de aportes humanos, es posible que se le cobre una tarifa de suscripción mensual recurrente.

TÍTULOS Y PROFESIONALES DE INVERSIÓN

Las empresas que ofrecen servicios financieros tienen la opción de asignar varios títulos a sus representantes. A continuación se muestran algunos ejemplos de títulos que puede encontrar:

- Representantes de asesores de inversiones: asesor financiero, asesor patrimonial, asesor de inversiones
- Representantes de empresas de corretaje: consultor financiero, gerente de relaciones, consejero financiero, gerente de patrimonio

Tener en cuenta las designaciones

Las designaciones financieras buscan indicar la educación, capacitación y cualquier calificación especial que tengan los profesionales financieros. Hay más de 200 designaciones diferentes, las cuales normalmente se indican con dos o tres letras después del nombre del individuo. Puede encontrar una base de datos de estas designaciones en **[FINRA.org/investors/professional-designations](https://www.finra.org/investors/professional-designations)**.

No todas las designaciones tienen el mismo peso. Por ejemplo, las certificaciones CFP, CFA y ChFC exigen un examen riguroso y le permiten presentar quejas y verificar si un miembro ha sido sancionado. Por el contrario, muchas otras designaciones se pueden obtener fácilmente y no cuentan con una supervisión continua.

EMPRESAS DE CORRETAJE Y REPRESENTANTES REGISTRADOS

Los corredores de bolsa (corredores para abreviar) son personas que son agentes o representantes registrados de una empresa de corretaje. Deben estar registrados tanto en la SEC como en el estado o estados donde operan. También deben ser miembros de **FINRA**, la organización autorreguladora (SRO) de la industria de corredores de bolsa.

DEFINICIÓN DE CORREDOR DE BOLSA

Un corredor de bolsa es una empresa cuyos individuos asociados compran y venden valores. Puede abrir una cuenta en línea o en una de las oficinas de la empresa. Puede elegir usted mismo las acciones, fondos mutuos, los fondos negociados en bolsa (ETFs) u otros valores que desea comprar, o puede confiar en su vendedor para que le haga recomendaciones y compre o venda por usted. La mayoría de los representantes de las empresas de corretaje, aunque técnicamente son vendedores, utilizan títulos como “consultor financiero” o “gerente de relaciones.” Si tiene intención de recibir asesoramiento fiduciario de su representante, debe preguntarle si está registrado y si actúa como su asesor de inversiones.

SERVICIOS DE CORRETAJE PRESTADOS A CLIENTES

Las empresas de corretaje por lo general brindan diversos servicios financieros, que pueden incluir compra y venta de valores, asesoramiento sobre inversiones y planificación financiera. La mayoría de las empresas le permiten trabajar con un representante de la empresa o simplemente abrir una cuenta en línea y manejar sus propias inversiones. Algunas empresas también ofrecen la opción de trabajar con un asesor virtual o robótico.

Para recomendar la compra o venta de inversiones específicas o tomar otras decisiones de inversión, su corredor debe creer, basándose en lo que sabe sobre usted, que la inversión es adecuada para usted. La misma regla se aplica al consejo que le brinda un corredor sobre el cambio de un tipo de cuenta a otra, como la transferencia de activos en una 401(k) a una IRA o el cambio de un contrato de anualidad variable por un contrato diferente, así como sobre la adopción de una estrategia de inversión en particular.

Asegúrese de responder las preguntas de su corredor sobre sus activos, pasivos y tolerancia al riesgo de modo que las recomendaciones del corredor se adapten a su situación individual. Entre las cosas específicas que un corredor necesita saber para hacer una recomendación se encuentran sus ingresos y su situación financiera general, sus objetivos de inversión y las inversiones que ya posee. El corredor también debe tener en cuenta los riesgos y el posible rendimiento de las inversiones que recomienda, así como las alternativas de inversión.

Honorarios de corretaje. Los corredores suelen recibir, aunque no siempre, una comisión por cada compra o venta. Algunas relaciones se basan en tarifas, que se calculan como un porcentaje de su cartera. Un problema con las comisiones es que pueden ser un incentivo para vender un producto en particular, en especial aquellos que ofrecen comisiones más altas que otro. Las ventas basadas en comisiones también pueden percibirse como un conflicto de intereses si hay evidencia de un comercio excesivo para generar más comisiones. Consulte los sitios web de las empresas de corretaje o solicite a su posible corredor una lista de las diversas tarifas que le puede cobrar. Algunas tarifas comunes incluyen mantenimiento anual, transferencia de fondos y una tarifa por saldo bajo.

PLANIFICADORES FINANCIEROS

A diferencia de un *asesor de inversiones registrado* y un *representante registrado*, la ley de valores no define a un *planificador financiero*. Sin embargo, estos profesionales, que asesoran a los clientes sobre la gestión de sus finanzas, suelen enfatizar la importancia de invertir como forma de lograr objetivos financieros a largo plazo.

PLANES FINANCIEROS

Una parte esencial del rol de un planificador financiero es desarrollar, con su aporte, un plan que le ayude a progresar desde su situación financiera actual hasta donde desea estar en 10, 20 o más años.

Un plan financiero por lo general cubre diversos temas que incluyen su necesidad de seguro y planificación para objetivos específicos, incluyendo la educación, jubilación y gestión de impuestos, así como un plan patrimonial. El plan también puede cubrir la gestión del flujo de caja, la liquidación de deudas o el cumplimiento de objetivos a corto plazo, como comprar una casa.

Los planificadores pueden ayudarle a implementar algunos pasos en su plan financiero, incluso ofrecerle pólizas de seguro o anualidades fijas. También pueden conectarle con profesionales que tengan las credenciales necesarias para manejar detalles específicos de su plan, incluyendo corredores, abogados fiscales o patrimoniales, contadores u otros.

Tarifas. Su relación con un planificador financiero, incluyendo la compensación, debe describirse claramente en un contrato que debe firmarse para celebrar un acuerdo de planificación financiera.

Cuando los honorarios de un planificador incluyen comisiones, es posible que usted se pregunte acerca de un posible conflicto de intereses. En ese caso, vale la pena comparar el costo y los detalles de los productos recomendados con los productos comparables de otras fuentes.

Verificación de las credenciales del planificador financiero

Si bien no se siempre requiere que los planificadores financieros tengan licencia o estén registrados, a menudo buscan una certificación con una credencial reconocida, como la de Planificador Financiero Certificado (CFP) del Consejo de Normas de Planificadores Financieros Certificados o la de Consultor Financiero Colegiado (ChFC) de la Asociación Estadounidense de Servicios Financieros. Otros completan títulos académicos avanzados en planificación financiera. Sin embargo, a menos que estén registrados ante los reguladores de valores, no pueden brindar asesoramiento sobre inversiones.

Una vez que determine el tipo de profesional financiero con el que desea trabajar, asegúrese de verificar las credenciales, los servicios ofrecidos y las tarifas asociadas. Si por algún motivo necesita presentar una queja sobre el profesional, comuníquese con el regulador de valores de su estado para obtener ayuda. **Puede encontrar su información de contacto en [NASAA.org](https://www.nasaa.org).**



Oregon División de Regulación Financiera

P.O. Box 14480
350 Winter St. NE
Salem, OR 97309

Visite: dfr.oregon.gov

Llame al: 888-877-4894 (sin costo)

Correo electrónico: dfr.insurancehelp@dcb.oregon.gov
dfr.financialserviceshelp@dcb.oregon.gov



**LIGHTBULB
PRESS®**

©2024, Lightbulb Press. Reservados todos los derechos. *Trabajar con profesionales financieros fue financiada por Investor Protection Trust.*