



¿Es Usted un Inversor Informado?

Proveedores de Servicio Financiero

Ya sea que esté usted empezando un fondo de jubilación o necesite ayuda adicional para crecer y administrar su dinero, puede beneficiarse de la selección de un profesional de servicios de inversión. Encontrar a una persona con conocimientos, asequible y confiable puede ser un proceso desafiante. Este asesoramiento proporciona información básica sobre tres tipos de profesionales de servicios financieros y sus obligaciones para con usted como cliente: agentes de corredores de bolsa, representantes asesores de inversiones y planificadores financieros. Un profesional individual puede tener cualquiera de estas tres credenciales o títulos, entre otros.

Agentes de Corredores de Bolsa-Distribuidor

Agentes de corredores de bolsa distribuidor venden valores y otros productos de la inversión.

Generalmente, el término corredor de bolsa se refiere a una empresa en lugar de un individuo; un individuo en una empresa se conoce como un agente de corredor de bolsa. Un agente de corredor de bolsa puede ser referido informalmente como cualquiera de los siguientes, entre otros: corredor, corredor de bolsa, consultor financiero, asesor financiero, consultor de inversiones, vendedor o representante registrado.

En algunas instancias, un asesor de inversiones por una sola persona y, en este caso, el individuo es tanto el asesor de inversiones como el representante del asesor de inversiones. Con la distinción a veces difícil de discernir, los representantes de los asesores de inversiones a menudo se conocen comúnmente como asesores de inversiones.

Los corredores son típicamente compensados por comisiones basadas en transacciones, es decir, el cliente paga una tarifa cada vez que el corredor compra o vende valores en nombre del cliente. Los corredores están obligados a asegurarse de que los valores que recomiendan sean adecuados para los clientes en función de factores como la tolerancia al riesgo del cliente, la edad y los objetivos de inversión.

Es posible que los corredores puedan recomendar inversiones que parecen adecuadas, pero que pueden no ser óptimas para los objetivos de los inversores. Debido a la manera en que son compensados, es posible que los corredores tengan incentivos para vender productos financieros que pueden no alinearse del todo con los objetivos de los clientes.

Representantes de Asesor de Inversión

Representantes de Asesor de Inversión dan consejos sobre valores y otros productos de inversión y proporcionan una gestión continua de las inversiones en función de los objetivos de un cliente.

Generalmente, el término asesor de inversiones se refiere a una empresa más que a un individuo; un individuo en una empresa se conoce como un representante de asesor de inversiones.

En algunas instancias, un asesor de inversiones por una sola persona y, en este caso, el individuo es tanto el asesor de inversiones como el representante del asesor de inversiones. Con la distinción a veces difícil de discernir, los representantes de los asesores de inversiones a menudo se conocen comúnmente como asesores de inversiones.

Los asesores de inversión pueden ser referidos por una variedad de títulos, entre otros: gestor de inversiones, asesor de inversiones, gestor de activos, gestor de patrimonios o gestor de carteras. Los clientes pueden otorgar a sus asesores autoridad discrecional para tomar decisiones sobre inversiones sin aprobación previa. Los asesores de inversión tienen la responsabilidad fiduciaria de poner los intereses de los clientes por delante de los suyos propios al proporcionar asesoramiento de inversión. Porque los asesores de inversión dan asesoramiento integral continuo en materia de inversiones, son considerados estar actuando en un papel fiduciario; por el contrario, un corredor que sirve a los clientes sobre una base transaccional no se considera un fiduciario.

Asesores de inversión suelen cobrar una tarifa plana o una tarifa basada en activos. La estructura de compensación debe ser revelada al cliente.

Planificadores Financieros

Los planificadores financieros diseñan un plan total para que sus clientes ahorren, inviertan, y administran su dinero.

Los planificadores que proporcionan el consejo específico de la inversión tal como recomendar productos o inversiones financieros particulares deben estar registrados o licenciados como representantes del consejero de la inversión y están sujetos a un deber fiduciario.

Las estructuras de honorarios que cobran los planificadores financieros varían mucho y dependen de si tienen licencia o están registrados. Los planificadores financieros pueden cobrar honorarios cada hora, planos, o activo-basados, o podrían ganar las comisiones basadas sobre la compra de productos recomendados.

Comprando un Vistazo a su Posible Proveedor de Servicios Financieros

Ya se elija un corredor, asesor de inversión, o planificador financiero, asegure que verifique usted el registro o la licencia, los antecedentes y el historial de empleo de la persona poniéndose en contacto con su regulador de valores estatal o provincial.

Cada del corredor y asesor de inversión debe que estar debidamente registrado o tener una licencia. A cada uno se le asigna un número de identificación único por el Depósito Central de Registro (CRD), una base de datos nacional mantenida conjuntamente por los reguladores estatales de valores y la Autoridad Reguladora de la Industria Financiera (FINRA). Este número de CRD corresponde a la información de la persona asociada, incluido el historial de empleo, las certificaciones, las licencias, los registros y las acciones disciplinarias.

La información de antecedentes está disponible a través de su regulador de valores estatal. Adicionalmente, usted puede obtener información sobre un corredor o asesor de inversiones a través de la base de datos **BrokerCheck de FINRA**, disponible en www.finra.org/investors/toolscalculators/brokercheck o a través del sitio web de Divulgación Pública del Asesor de Inversiones de la SEC, www.adviser.info.sec.gov.

Preguntas para Hacer

- ¿Qué servicios ofrece usted?
- ¿Qué licencias, calificaciones y experiencia tiene usted para ofrecer estos servicios?
- ¿Es usted un corredor, asesor de inversiones, planificador financiero o cualquier combinación de los mismos
- ¿Puede proporcionarme su número de CRD? Si no, ¿porqué no?
- ¿Está usted obligado a actuar siempre en mi mejor interés?
- ¿Tiene usted algún conflicto de interés potencial al proporcionarme asesoramiento de inversión?
- ¿Cómo te pagan usted? Explicar las comisiones o tarifas que puede cobrar.

Estas preguntas no son exhaustivas, y las respuestas probablemente plantearán preguntas adicionales que deseará usted que se respondan **antes de** decidir confiarle dinero al profesional. Es posible que desee usted solicitar las respuestas por escrito. Estar sospechoso si su proveedor de servicios de inversión:

- Niega a proporcionarte su número de CRD.
- No puede explicar a usted como un producto financiero está destinado a ganar dinero.
- Sugiere que usted tome una hipoteca o hipoteca inversa contra su casa con el fin de invertir.

- Recomienda que usted para sacar el efectivo de las tenencias actuales (como seguros de vida o cuentas de jubilación) para financiar otras inversiones.
- Ignora sus objetivos financieros.
- Presiona a usted para invertir hoy o dice a usted para mantener la inversión en secreto.

Para más información acerca de la inversión inteligente y la prevención del fraude, visite la Educación para inversores, www.michigan.gov/investoreducation.



Corporations, Securities & Commercial Licensing Bureau (CS&CL), Securities and Audit Division

Phone: (517) 335-5237, Email: LARA-CSCL-Securities-Audit@michigan.gov